



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО  
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ  
ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО ЗАСТРАХОВАНЕ И ФИНАНСИ



**ВУЗФ**  
университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

# ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

*на тема*

„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И  
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ГЛОБАЛНИЯ СВЯТ”

## СБОРНИК С ДОКЛАДИ



Под патронажа на Ректора на УНСС  
проф. д.ик.н. Стати Статев

17 ноември 2017 г.  
УНСС, София



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY (UNWE), SOFIA  
FACULTY OF FINANCE AND ACCOUNTANCY  
HIGHER SCHOOL OF INSURANCE AND FINANCE



**VUZF**  
University  
of Finance, Business  
and Entrepreneurship

## **13<sup>TH</sup> INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE OF YOUNG SCIENTISTS**

**“THE ECONOMY OF BULGARIA AND  
THE EUROPEAN UNION IN THE GLOBAL WORLD”**

*Under the patronage of the Rector of the UNWE  
Prof. D.Sc.(Econ.) Statty Stattev*

17 November 2017  
UNWE, Sofia



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



**ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ  
НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ**

*на тема*

„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И  
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ГЛОБАЛНИЯ СВЯТ”

**СБОРНИК С ДОКЛАДИ**

ISBN: 978-954-8590-45-7

Издателство на ВУЗФ  
„Св. Григорий Богослов”  
СОФИЯ, 2017

## Редакционен съвет

Проф. д-р Снежана Башева

Доц. д-р Григорий Вазов

Доц. д-р Силвия Трифонова

Доц. д-р Румяна Пожаревска

Доц. д-р Олег Димов

Проф. д-р Маргарита Александрова

## Съдържание

## Content

|                                                                                                                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>I. РАЗДЕЛ – ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ, БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ И СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ</b>                                                            |           |
| <b>FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS, BANKING, INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE .....</b>                                                                            | <b>17</b> |
| 1. Проф., д. ик.н. Методи Христов, ВУЗФ – „ <i>Финансовото бъдеще на Европейския съюз</i> ”                                                                                       |           |
| Prof. D.Sc. (Econ). Metodi Hristov, VUZF University – “ <i>Financial future of the European Union</i> ” .....                                                                     | 19        |
| 2. Доц. д-р Димитър Динев, УНСС – „ <i>Системата на вътрешен контрол и риска от измами в публичния сектор</i> ”                                                                   |           |
| Assoc. Prof. Dimitar Dinev, Ph.D., UNWE – “ <i>Internal Control System and the Fraud Risk in the Public Sector Enterprises</i> ” .....                                            | 31        |
| 3. Доц. д-р Станислав Димитров, ВУЗФ – „ <i>Регламентът за ОЕППО /PEPP/ и влиянието му върху пазара на осигуряване в България</i> ”                                               |           |
| Assoc. Prof. Stanislav Dimitrov, Ph.D., VUZF University – “ <i>The PEPP Regulation and its influence on Bulgarian market of insurance</i> ” .....                                 | 40        |
| 4. Гл. ас. д-р Милена Ковачевич, УНСС – „ <i>Икономическият растеж в страните от Европейския съюз през призмата на коинтеграционния анализ и причинността по Грейнджър</i> ”      |           |
| Chief Assist. Prof. Milena Kovachevich, Ph.D., UNWE – “ <i>The Economic Growth EU Countries in the light of Cointegration Analysis and Granger Causality Test</i> ” ...           | 49        |
| 5. Tanya Dimitrova, Ph.D. Student, UNWE, Svetoslav Jonev, Ph.D. Student, UNWE – “ <i>Investment policy statements and benchmarks of Bulgarian Universal Pension Funds</i> ” ..... | 56        |
| 6. Докторант Свилен Колев, УНСС – „ <i>Канали за въздействие на неконвенционалната парична политика на Европейската централна банка върху България</i> ”                          |           |
| Svilen Kolev, Ph.D. Student, UNWE – “ <i>Channels for the European Central Bank's unconventional monetary policy transmission in Bulgaria</i> ” .....                             | 68        |

7. Гл. ас. д-р Иван Костов, УНСС – „Влияние на финансовия и оперативния лизинг на автомобили върху финансовото състояние на предприятията в България”  
Chief Assist. Ivan Kostov, Ph.D., UNWE – “*Impact of the financial and operating lease on the financial statement of the enterprises in Bulgaria*” ..... 82
8. Гл. ас. д-р Петър Митев, УНСС – „Емерджентен ефект от комбинирането на модела Ресурс – Производство с Марковски вериги”  
Chief Assist. Prof. Peter Mitev, Ph.D., UNWE – “*Emergent effect of combining the I-O model with Markov chains*” ..... 92
9. Ас. д-р Дияна Металова, УНСС – „Справедливост и ефективност при новия механизъм за определяне на такса битови отпадъци в България”  
Assist. Prof. Diyana Metalova, Ph.D., UNWE – “*Equity and Efficiency in New Approach to Determining Municipal Waste Tax in Bulgaria*” ..... 103
10. Докторант Ангел Ангелов, УНСС – „Методически аспекти за прилагане на ДДС върху финансовите услуги”  
Angel Angelov, Ph.D. Student, UNWE – “*Methodological aspects of applying VAT on financial services*” ..... 112
11. Докторант Милен Марков, УНСС – „Модел за оценка на публични проекти, предоставящи публичното благо „пътна безопасност”  
Milen Markov, Ph.D. Student, UNWE – “*A model for valuing public projects, providing the public good "road safety"*” ..... 124
12. Докторант Дончо Донев, УНСС – „Изменения в структурата на волатилността на пазара на акции през различните фази на ценови балон”  
Doncho Donev, Ph.D. Student, UNWE – “*Changes in the Volatility Patterns during the Different Phases of a Price Bubble in the Stock Market*” ..... 132
13. Ahmet Saridogan, Ph.D. Student, VUZF University – “*Comparison of trends in foreign trade in EU and in Turkey pre and post the latest financial crisis*” ..... 142
14. Mehmet Koc, Ph.D. Candidate, VUZF University – “*Authorized economic operator status current practices*” ..... 152
15. Д-р Елена Спасова, Нов български университет – „Ефект на преките чуждестранни инвестиции върху дългосрочните темпове на икономически растеж: анализ за българската икономика”  
Elena Spasova, Ph.D., New Bulgarian University – “*The effect of Foreign Direct Investment on the long-term economic growth rates: analysis on the Bulgarian economy*” ..... 160
16. Докторант Величка Николова, УНСС – „Правителствен дълг през призмата на настоящите и бъдещите поколения”  
Velichka Nikolova, Ph.D. Student, UNWE – “*Government debt in the light of current*”

- and future generations“ ..... 180*
17. Докторант Калина Дурова, ЮЗУ „Неофит Рилски“ – „Управление и усвояване на фондовете от Европейския съюз в страните от Централна и Източна Европа“  
Kalina Durova, Ph.D. Student, SWU "Neofit Rilski" – "Management and absorption of the European Union funds in the countries from Central and Eastern Europe" ..... 191
18. Ас. д-р Петър Стоянов, УНСС – „За проблемните аспекти във финансите на Българската държава между двете световни войни“  
Assist. Prof. Peter Stoyanov, Ph.D., UNWE – "About the problematic aspects of the Bulgarian state's finances between the two world wars" ..... 200
19. Камелия Рупска, студент, УНСС – „Влияние на валутната политика на Китайската централна банка върху икономическия растеж на Китай в периода 2006 - 2016 г.“  
Kamellia Roupska, Student, UNWE – "Effect of the PBoC's exchange rate policy on China's economic growth (2006-2016)" ..... 209
20. Докторант Руслан Цанков, Стела Вълева, студент, УНСС – „Европа и световната икономическа криза от 2007 - 2008 година“  
Ruslan Tsankov, Ph.D. Student, Stela Valeva, Student, UNWE – "Europe and the World Economic Crisis from 2007-2008 Year" ..... 219
21. Гл. ас. д-р Ралица Пандурска, УНСС – „Процесът на застаряване на населението като част от глобалните тенденции на социалната сигурност. Предизвикателства пред българската пенсионноосигурителна система“  
Chief Assist. Ralitza Pandurska, Ph.D., UNWE – "Population Ageing Process as a Part of the Global Security Tendencies. Challenges to the Bulgarian pension system" ..... 229
22. Докторант Криста Първанова, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов – „Особености на банковия сектор, като поле за изграждане на лоялни клиенти“  
Krista Parvanova, Academy of Economics "D.A. Tsenov" - Svishtov – "Features of the Banking Sector as a Field for Building Loyal Customers" ..... 243
23. Докторант Светлина Иванова – „Някои измерения на икономическата ефективност на акционерните дружества със специална инвестиционна цел в България“  
Svetina Ivanova, Ph.D. Student, UNWE – "Some Dimensions of the Economic Efficiency of the Special Investment Purpose Companies in Bulgaria" ..... 252
24. Ирена Вачева – „Характеристики на дружество за небанково кредитиране“  
Irena Vacheva – "Specifics of non-bank micro credit company" ..... 260
25. Докторант Александър Александров, ЮЗУ „Неофит Рилски“ – „Теорията на

*австрийската школа за бизнес цикъла*”

Aleksandar Aleksandrov, Ph.D. Student, SWU "Neofit Rilski" – *"The Austrian School Business Cycle Theory"* ..... 268

26. Докторант Илия Площак, УНСС – *„Използването на алтернативните инвестиции при управлението на портфейла”*

Iliya Ploshtakov, Ph.D. Student, UNWE – *"Using alternative investments in the management of investment portfolio"* ..... 275

27. Докторант Илия Площак, УНСС – *„Ефекта от дигитализацията върху банките”*

Iliya Ploshtakov, Ph.D. Student, UNWE – *"The effect of digitalisation on banks"* ..... 285

28. Гл. ас. д-р Аглика Кънева, УНСС – *„Анализ на стойностите на оценъчните показатели на външния дълг на България през периода 2007 – 2016 г.”*

Chief Assist. Prof. Aglika Kaneva, Ph.D., UNWE – *"Analysis of the values of the evaluation indicators for Bulgaria's external debt in the period 2007 – 2016"* ..... 297

## II. РАЗДЕЛ – СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА, СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ, ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ СИСТЕМИ И ВЪТРЕ- ШЕН КОНТРОЛ

ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE, ACCOUNTING STANDARDS,  
FINANCIAL AUDIT, CONTROLLING SYSTEMS AND INTERNAL  
CONTROL ..... 305

1. Доц. д-р Али Вейсел, ВУЗФ – *„Практически аспекти на одитната документация”*

Assoc. Prof. Ali Veysel, Ph.D., VUZF University – *"Practical Aspects of Audit Documentation"* ..... 307

2. Доц. д-р Валентина Станева, ВТУ „Тодор Каблешков” – *„За спецификата в отчетността на авансовите плащания с доставчици и клиенти”*

Assoc. Prof. Valentina Staneva, Ph.D., HTS "Todor Kableshkov" – *"About the specifics of accrual accounting for suppliers and customers"* ..... 313

3. Проф., Ольга Карпенко, к.э.н., доцент Анна Соболев, к.э.н., ПУЭТ – *„Моделирование влияния рисков на принятие управленческих решений и внутренний контроль”* ..... 323

4. Доц. Виктория Воронина, к.э.н., ПУЭТ – *„Учетно-аналитическое обеспечение в управлении предприятием”* ..... 334

5. Доц. д-р Любка Ценова, МВБУ-Ботевград – *„Модернизиране на ДДС за целите на трансграничната електронна търговия между предприятия и*



- потребители*”  
Assoc. Prof. Lubka Tzenova, Ph.D., International Business School - Botevgrad –  
”Modernising VAT for cross-border B2C e-commerce” ..... 341
6. Доц. д-р Надя Велинова-Соколова, СУ „Св. Климент Охридски“ – „Отчетни  
изисквания за капитала и ликвидността на кредитните институции”  
Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, Ph.D., Sofia University ”St. Kliment  
Ohridski” – ”Reporting requirements for the capital and liquidity of credit  
institutions” ..... 350
7. Доц. д-р Росица Иванова, УНСС – „Съвременни аспекти на анализа на  
рентабилността на продажбите на промишленото предприятие”  
Assoc. Prof. Rositsa Ivanova, Ph.D., UNWE – ”Modern aspects of the analysis of  
industrial enterprise's sales profitability” ..... 360
8. Гл. ас. д-р Тома Дончев, УНСС – „Ползи от SAI PMF - нов комплексен  
инструмент за оценка на изпълнението на дейността на върховните одитни  
институции”  
Chief Assist. Prof. Toma Donchev, Ph.D., UNWE – ”Benefits of SAI PMF – new  
holistic tool for performance measurement of Supreme Audit Institutions” ..... 371
9. Гл. ас. д-р Георги Ранчев, УНСС – „Характерни особености на данъчния  
контрол при сделки с недвижими имоти”  
Chief Assist. Prof. Georgi Ranchev, Ph.D., UNWE – ”Specifics of the tax control  
related to real estate transactions” ..... 385
10. Гл. ас. д-р Ина Лечева, УНСС – „Тенденции и предизвикателства при  
развитието на вътрешния контрол в публичния сектор на Република България”  
Chief Assist. Prof. Ina Lecheva, Ph.D., UNWE – ”Trends and challenges in the  
development of the internal control in the public sector of the Republic of  
Bulgaria” ..... 394
11. Ас. д-р Николина Николова, УНСС – „Принцип на компенсирането в  
счетоводството - прилагане и изключения”  
Assist. Prof. Nikolina Nikolova, Ph.D., UNWE – ”The no-netting principle in  
accounting - application and exclusions” ..... 400
12. Д-р Явор Башев, CFE, CIA, EY Bulgaria – „Модел за възникване и  
предотвратяване на измами”  
Yavor Bashev, Ph.D., CFE, CIA, EY Bulgaria – ”Models for occurrence and  
prevention of frauds” ..... 407
13. Докторант Албена Георгиева, УНСС – „Оценката и управлението на  
стойността на компаниите като аспект от Балансираната карта – визия и  
съдържание”

- Albena Georgieva, Ph.D. Student, UNWE – *"The Value Evaluation and Value Management of companies as an aspect of the Balanced Scorecard - Vision and Content"* ..... 414
14. Докторант Александра Миркова, УНСС – *"Актуални въпроси на данъчния контрол по ЗДДФЛ"*  
Alexandra Mirkova, Ph.D. Student, UNWE – *"Current issues and challenges in tax control related to PITA"* ..... 424
15. Докторант Ванина Дангърска, Болонски университет – *"Оценяването на задълженията и на вземанията според новите италиански счетоводни стандарти"*  
Vanina Dangarska, Ph.D. Student, University of Bologna – *"The evaluation of payables and receivables according to the new Italian accounting standards"* ..... 434
16. Докторант Джеймс Йоловски, УНСС – *"Подобряване на ликвидността в нестопанските организации чрез бюджетиране на стопанската дейност"*  
James Jolovski, Ph.D. Student, UNWE – *"Improving liquidity in not-for-profit organizations through budgeting of for-profit activities"* ..... 442
17. Докторант Дияна Банкова, ВУЗФ – *"Одитът, като фактор за превенция на икономическите престъпления в Европейския съюз и глобалния свят"*  
Diyana Bankova, Ph.D. Student, VUZF University – *"Audit as a factor for prevention of economic crimes in the European Union and the global world"* ..... 452
18. Докторант Калинка Илиева, УНСС – *"Счетоводно представяне на дейността на предприятието по сегменти в съвременните условия – проблеми и решения"*  
Kalinka Ilieva, Ph.D. Student, UNWE – *"Accounting presentation of the activities as per segments of the enterprise in the contemporary conditions – problems and solutions"* ..... 460
19. Докторант Кирил Башикаров, УНСС – *"Предизвикателствата пред концептуалните основи на счетоводството"*  
Kiril Bashikarov Ph.D. Student, UNWE – *"The challenges toward conceptual fundamentals of accounting"* ..... 469
20. Докторант Кирил Пиперевски, УНСС – *"Влияние на финансовия и вътрешния контрол върху формирането на финансовите отчети"*  
Kiril Piperevsky, Ph.D. Student, UNWE – *"Impact of the Financial and Internal Control on the Establishment of Financial Reports"* ..... 481
21. Докторант Любомир Терзиев, СА „Д. А. Ценов” - Свищов – *"Особености на публично-частните партньорства и обществените поръчки"*  
Lubomir Terziev, Ph.D. Student, Academy of Economics „D.A. Tsenov”-Svishtov – *"Features of Public-Private Partnerships and Public Procurement"* ..... 490

22. Докторант Петко Ганчев, УНСС – „Анализ на използването и ефективността на нематериалните активи на предприятието”  
Petko Ganchev, Ph.D. Student, UNWE – *”Analysis of the availability and the efficiency of intangible assets of the enterprise”* ..... 498
23. Ас. Атанаска Решеткова, СА „Д. А. Ценов” - Свищов – „Линейно структурно моделиране с ординални променливи”  
Assist. Prof. Atanaska Reshetkova, Academy of Economics ”D.A. Tsenov” - Svishtov – *”Structural equation modeling with ordinal variables”* ..... 510
24. Докторант Бойко Доленски, УНСС – „Съхраняване на счетоводната информация в електронен вид и документалната обоснованост”  
Boiko Dolenski, Ph.D. Student, UNWE – *”Storing accounting information in electronic form and documented justification”* ..... 518

### III. РАЗДЕЛ – ИЗСЛЕДВАНИЯ И НАУКА, ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ВРЪЗКА „НАУКА – БИЗНЕС“, ИНОВАЦИИ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ, УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ RESEARCH AND SCIENCE, RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITY, RELATIONSHIP "SCIENCE - BUSINESS", INNOVATION, COMPETITIVENESS, PROJECT MANAGEMENT ..... 531

1. Доц. д-р Десислава Йосифова, ВУЗФ – „Формиране на финансови политики в отбранителния сектор – актуални перспективи за реализиране на иновации, изследователска и развойна дейност”  
Assoc. Prof. Dessislava Yosifova, Ph.D., VUZF University – *”Formation of financial policies in the defense sector - current perspectives for innovation, research and development”* ..... 533
2. Доц. д-р Димитър Благоев, УНСС – „Икономическите ефекти на „ЕНЕРГИЯТА НА БЪДЕЩЕТО” (Оползотворяване на сероводорода в черноморските води, като източник на енергия)”  
Assoc. Prof. Dimitar Blagoev, Ph.D., UNWE – *”Economic Effects of the "ENERGY OF THE FUTURE" (Utilization of the hydrogen sulphide in black sea water as a source of energy)”* ..... 545
3. Доц. Леся Рудыч, к.э.н., доц. Наталия Гвоздык, к.э.н., ПУЭТ – „Система коммуникаций корпоративной социальной ответственности предприятия в контексте обеспечения стейкхолдеров”  
Assoc. Prof. Lesia Rudych, Ph.D., Assoc. Prof. Nataliia Gvozdyk, Ph.D., PUET Ukraine – *”The communication system corporate social responsibility of the enterprise in the context of providing stakeholders”* ..... 554

4. Доц. д-р Светла Цветкова, докторант Ася Цонкова, УНСС – „Управление на риска при разработване на транспортни проекти”  
Assoc. Prof. Svetla Tzvetkova, Ph.D., Asya Tzonkova, Ph.D. student, UNWE – *”Risk Management in Development of Transport Projects”* ..... 560
5. Доц. д-р Стела Русева, магистър Десислава Петрова, СУ „Св. Климент Охридски” – „Анализ, проектиране и изграждане на електронни разплащания в университет”  
Assoc. Prof. Stela Ruseva, Ph.D., Desislava Petrova, Sofia University ”St. Kliment Ohridski” – *”Analysis, Design and Implementation of Electronic Payments at University”* ..... 570
6. Ас. д-р Иван Вълчанов, УНСС – „Актуални бизнес модели в дигиталните медии”  
Assist. Prof. Ivan Valchanov, Ph.D., UNWE – *”Current business models in digital media”* ..... 578
7. Assist. Prof. Kaloyan Dimitrov, Ph.D., UNWE – „The Contemporary Influences on Motivation to Learn – Beliefs about Capability” ..... 587
8. Assist. Prof. Philip Stoyanov, Ph.D., UNWE – „The Structure and the Scope of Corporate Social Responsibility Reports” ..... 596
9. Докторант Ана Николова, УНСС – „Атрибути и поведение на заинтересованите страни в международните проекти”  
Ana Nikolova, Ph.D. Student, UNWE – *”Stakeholders Attributes and Behavior in International Projects”* ..... 604
10. Докторант Ана Тодорова, УНСС – „Съвременни кариерни модели и предизвикателства пред организациите”  
Ana Todorova, Ph.D. Student, UNWE – *”Contemporary career models and challenges faced by organizations”* ..... 614
11. Докторант Боряна Богоева, УНСС – „Значението на националната култура за проектното управление”  
Boryana Bogoeva, Ph.D. Student, UNWE – *”The significance of national culture for project management”* ..... 624
12. Докторант Красимир Дацов, УНСС – „Процес на адаптиране на бизнес стратегиите на мултинационалните компании за пазара в България”  
Krasimir Datzov, Ph.D. Student, UNWE – *”The process of adapting the multinational companies' business strategies to the market in Bulgaria”* ..... 631
13. Докторант Антоанета Ангелова, УНСС – „Ролята и значението на проектния офис в условия на глоболизираща се среда”  
Antoaneta Angelova, Ph.D. Student, UNWE – *”The Role and Importance of the*

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Project Office in a Globalized Environment“</i> .....                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 641 |
| 14. Rosaliya Kasamska, Ph.D. Student, VUZF University – „Implementation of Risk Management in Projects: From Prevention to Mitigation” .....                                                                                                                                                                                                                                  | 651 |
| 15. Natalia Kirnis, PUET Ukraine – „Process Management in the Context of Providing Competitiveness of Catering Enterprises” .....                                                                                                                                                                                                                                             | 659 |
| <br><b>IV. РАЗДЕЛ – ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО, МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ, КОРПОРАТИВЕН КОНТРОЛ И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ, В ЕС И В ГЛОБАЛЕН МАЩАБ</b>                                                                                                                                                                                                                               |     |
| <b>ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING, CORPORATE CONTROL AND DEVELOPMENT OF BUSINESS IN BULGARIA, IN THE EU AND IN THE GLOBAL SCALE .....</b>                                                                                                                                                                                                                            |     |
| <b>667</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |     |
| 1. Проф. Юстина Верига, к.э.н., старший преподаватель Алла Милька, к.э.н., ПУЭТ – „Социально-экономическая деятельность предприятий и организаций потребительской кооперации Украины та её оценка” .....                                                                                                                                                                      | 669 |
| 2. Доц. Чайка Инна Петровна к.э.н., ПУЭТ – „Формирование механизма маркетингового управления вузом”<br>Assoc. Prof. Chajka Inna Petrivna, PUET Ukraine – ”Formation of the marketing mechanism of university's management“ .....                                                                                                                                              | 678 |
| 3. Докторант Емил Мечикян, УНСС – „Необходимость от промяна в управлението на инвестиционни проекти”<br>Emil Metchikian, Ph.D. Student, UNWE – ”The need for change in the management of investment projects“ .....                                                                                                                                                           | 687 |
| 4. Доц. д-р Ирена Емилова, докторант Симон Янков, Нов български университет – „Развитие на градския туризъм по примера на туристическа дестинация София”<br>Assoc. Prof. Irena Emilova, Simon Yankov, Ph.D. Student, New Bulgarian University – ”Development of the urban tourism on the example of a tourist destination Sofia“ .....                                        | 702 |
| 5. Доц. Степанова Л.В., к.э.н., доц. Тужилкина О.В., к.э.н., ПУЭТ – „Корпоративная культура как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия” .....                                                                                                                                                                                                                 | 713 |
| 6. Доц. д-р Силвия Трифонова, УНСС, Антон Праматаров, Военно-медицинска академия, полк. доц. д-р Димо Димов, дм, Военно-медицинска академия – „Структура на финансиране на здравния сектор в страните-членки на ЕС”<br>Assoc. Prof. Silvia Trifonova, Ph.D., UNWE, Col. Assoc. Prof. Dimo Dimov, M.D., Military Medical Academy, Anton Pramatarov, Military Medical Academy – |     |



- "Structure of Financing of health sector in the EU member states" ..... 720*
7. Гл. ас. д-р Елена Костадинова, УНСС – *„Зелено потребителско поведение в България – разделно изхвърляне на отпадъците“*  
Chief Assist. Prof. Elena Kostadinova, Ph.D., UNWE – *"Green consumer behaviour in Bulgaria – separate waste disposal" ..... 741*
8. Гл.ас. д-р Митко Хитов, УНСС – *„Регионалният проект за Европейски съюз в контекста на тенденциите за глобализиращ се свят“*  
Chief Assist. Prof. Mitko Hitov, Ph.D., UNWE – *"The Regional Project for the European Union in the Context of Trends for a Globalizing World" ..... 750*
9. Ас. д-р Яна Стоенчева, УНСС – *„Предимства и недостатъци на професионалния домоуправител при експлоатацията на жилищна недвижима собственост в България“*  
Assist. Prof. Yana Stoencheva, Ph.D., UNWE – *"Pros and Cons of the Professional Household Manager when Running a Residential Property in Bulgaria" ..... 758*
10. Докторант Величка Златкова, УНСС – *„Приложение на омниканалните комуникации в търговията“*  
Velichka Zlatkova, Ph.D. Student, UNWE – *"Implementation of Omnichannel Communications in Retailing and Turning them into Global Business Trend" ..... 764*
11. Докторант Веселина Лекова, УНСС – *„Място, роля и значение на електронната търговия“*  
Vesselina Lekova, Ph.D. Student, UNWE – *"Place, role and importance of e-commerce" ..... 774*
12. Докторант Веселка Маркова, УНСС – *„Директни продажби – инструмент за развитие на малките земеделски стопанства“*  
Veselka Markova, Ph.D. Student, UNWE – *"Direct sales – Tool for the development of small farms" ..... 786*
13. Докторант Веселка Радева, УНСС – *„Методологически аспекти на позициите на работодателите в трудовите конфликти“*  
Veselka Radeva, Ph.D. Student, UNWE – *"Methodological aspects of the positions of employers in labor conflicts" ..... 795*
14. Докторант Даниела Уручева, УНСС – *„Индустриалната симбиоза като бизнес модел и ползи от нея“*  
Daniela Urucheva, Ph.D. Student, UNWE – *"Industrial Symbiosis as a Business Model and Benefits from It" ..... 803*
15. Докторант Димитър Димитров, УНСС – *„Използване на големите масиви от данни при вземането на решения в корпорациите и подобряване на бизнес резултатите“*

- Dimitar Dimitrov, Ph.D. Student, UNWE – *"Leveraging Big Data Analysis in Corporate Decision Making and Improving Business Outcomes"* ..... 811
16. Докторант Елина Кърпачева, УНСС – *"Договорни средства за осигуряване на независими и професионални управленски решения на корпоративните ръководства в публичното АД"*  
Elina Karpacheva, Ph.D. Student, UNWE – *"Contractual means for ensuring independent and professional decision-making of corporate boards"* ..... 820
17. Докторант Красимира Вълчева, УНСС – *"Фалишивите лекарствени средства: защо индустрия, държави и технологии се обединяват срещу новата глобална заплаха"*  
Krasimira Valcheva, Ph.D. Student, UNWE – *"Fake drugs: why industry, states and technologies unite against the new global threat"* ..... 832
18. Докторант Христо Станев, УНСС – *"Политика за управление на държавното въздухоплаване в Република България"*  
Hristo Stanev, Ph.D. Student, UNWE – *"State Aviation Management Policy in Bulgaria"* ..... 843
19. Ас. д-р Борислав Боянов, УНСС – *"Счетоводно-правен обзор на виртуалните валути: локални и глобални измерения"*  
Assist. Prof. Borislav Boyanov, Ph.D., UNWE – *"Accounting and Legal Overview of the Virtual Currencies: Local and Global Dimensions"* ..... 852





## **I Раздел**

ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ,  
БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ И  
СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ

FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS, BANKING,  
INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE



## ФИНАНСОВОТО БЪДЕЩЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Проф., д. ик.н. Методи Христов

Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София

**Резюме:** В рамките на посочената тема се третираат два елемента от финансовото бъдеще на Европейския съюз (ЕС). Най-напред вниманието се насочва към бъдещето на **паричната политика** на този съюз. В това направление се разглеждат избрани проблеми на валутната интеграция, емисионната политика и лихвената политика. След това се третира избрани проблеми, отнасящи се до бъдещето на неговата **фискална политика**, т.е. проблеми, засягащи кохезионната политика, бюджетното салдо, дълговото финансиране и бюджета на ЕС.

**Ключови думи:** валутна интеграция, емисия на пари, лихвени проценти, кохезионна политика, бюджетно салдо, дългово финансиране, бюджет на ЕС.

## FINANCIAL FUTURE OF THE EUROPEAN UNION

Prof. D.Sc. (Econ). Metodi Hristov

VUZF University, Sofia

**Abstract:** Two elements of the European Union's (EU) financial future are dealt with under this theme. First of all, the focus is on the future of the EU's monetary policy. In this direction, selected problems of monetary integration, money issuing policy and interest rate policy are considered. Thereafter, selected issues relating to the future of the EU's fiscal policy, i.e. problems affecting the Cohesion Policy, budget balance, debt financing and the EU budget, are addressed.

**Keywords:** monetary integration, money issuing policy, interest rates, Cohesion Policy, budget balance, debt financing, EU budget.

## Въведение

Проблемите, които са свързани с финансовото бъдеще на ЕС след 2020г., са много и сложно обвързани. Тази обща оценка се отнася и до онази част от тези проблеми, която засяга финансовото бъдеще на този съюз. Няма да бъде пресилено дори да се твърди, че в условията на действащите пазарни икономики, в рамките на ЕС, те могат да се отнесат към най-важните проблеми. В потвърждение на този извод се явява обстоятелството, че парите с които се свързва въпросното финансово бъдеще, представляват образно казано, кръвоносната му система. На тази основа може да се приеме още, че колкото по-успешно се решават финансовите проблеми на разглеждания тук съюз, толкова по-добро и по-привлекателно ще бъде неговото състояние след 2020 г.

Всичко това предопределя не само избора на проблемите, които са включени в този доклад, но и тяхното подреждане в рамките на неговото съдържание.

## I. Бъдещето на паричната политика на ЕС

Независимо от съществуващите различни виждания за бъдещето на паричната политика на ЕС може да се приеме, че най-голямо значение за тази политика имат проблемите, които засягат налагането на еврото като единствена парична единица, проблемите, отнасящи се до провеждането на еднаква емисионна политика и проблемите, касаещи цената на парите, т.е. лихвените проценти.

Въпреки, че членството в ЕС **предполагамяна на съответните национални парични единици с евро**, все още това не е постигнато. В настоящия момент успоредно с еврото, което се използва от 19 страни, членки на ЕС, се употребяват още 9 други национални парични единици. В това направление специално внимание заслужава мнението на някои икономисти, че ориентирането към единна парична единица в рамките на обособени съвкупности от държави, какъвто е случая с ЕС, не винаги е оправдано и ефективно. Така например **Джоузеф Стиглиц** в своята книга „ЕВРОТО“ твърди, че то е дефектно по рождение, тъй като ЕС, при наличието на единна парична единица, не може да използва пълноценно валутните курсове и лихвените проценти, т.е. тези два инструмента на паричната политика. Едва ли може аргументирано да се оспорва това твърдение. Въпросните ограничения обаче са валидни само за паричната политика в рамките на страните от Еврозоната. Ориентацията на ЕС в това направление по-скоро

може да се третира като предварително осъзната цел, създаваща предпоставки за формиране на съответен суверенитет в рамките на тази общност за сметка на намаляване на суверенитета на страните, които се включват в него.

На тази основа е наложително **да се ускори валутната интеграция** на страните, които представляват съставни части на ЕС. За тази цел трябва да се активизират процесите, засягащи замяната на другите национални валути с евро. Оправдано ще бъде също така в бъдеще да се възприеме практика, при която замяната на националната парична единица на всяка следваща страна, включваща се в ЕС, да става в момента на нейното присъединяване.

Успешното бъдеще на паричната политика на ЕС се намира в непосредствена зависимост и от развитието на неговата **емисионна политика**, провеждана чрез Европейската централна банка и Централните банки на членуващите в Еврозоната страни. В това направление е възможно реализирането на два сценария, т.е. **експанзивен сценарий и рестриктивен сценарий**. При първия сценарий паричната политика ще бъде ориентирана към създаване на предпоставки за нарастване на паричната маса, която обслужва икономическите субекти, а при втория - към запазване или редуциране на тази парична маса. Информацията, която се публикува през последните години недвусмислено показва, че сега се провежда ясно открояваща се експанзивна емисионна политика. Основание за такава политика се търси преди всичко в проявилите се негативни последици от световната криза след 2007-2008 г. Може да се твърди дори, че ЕС фактически провежда не само експанзивна, но и свръх експанзивна емисионна политика. Известна представа за тази емисионна политика може да се придобие от данните, които се съдържат в Графика 1.

Данните от тази таблица и диаграма показват, че след 2014 г. нарастването на количеството на широките пари (M3) изпреварва нарастването на БВП. Известно е обаче, че една такава политика раноили късно създава предпоставки за повишаване на ценовите равнища, т.е. води до инфлация. На тази основа може да се приеме, че в бъдеще емисионната политика на ЕС трябва да бъде ориентирана не само към разрешаването на възникналите след кризата дългови проблеми, но и към съобразяване с необходимостта от създаване на предпоставки за икономически растеж. Наложително е също така емисионната политика на ЕС да държи сметка и за търсенето на пари, от което зависи



тяхното предлагане и представлява предпоставка за обективно съществуващото движение на пари между икономическите субекти.

**Графика 1. МЗ и БВП в еврозоната през периода 2010 – 2016 г.**

(в млрд. евро)



Източник: ECB Monetary Developments in the Euro area; Eurostat.

За съжаление обаче и в рамките на този съюз не са създадени условия за периодично представяне на това движение. Крайно време е за тази цел към Европейската система от национални сметки да се разработи и **сателитна сметка** за регистриране, отчитане и анализиране на въпросното движение на пари. Специално внимание в бъдещата емисионна политика на ЕС трябва да се отдели на дискутирания в момента въпрос за намаляване на възможностите за **мултиплициране на парите по сметки**. За тази цел трябва да се увеличат процентите на задължителните минимални резерви без да се пренебрегват възможностите за тяхното нарастване. Успоредно с това следва да се наложи и практика, при която целият размер на тези резерви да подлежи на олихвяване, тъй като за свързаните с тях привлечени средства от търговските банки се заплащат съответни лихви. Бъдещата емисионна политика на ЕС трябва да се съобразява и с

провеждането на подходяща **купюрна политика**. За тази цел едва ли следва да се проявява стремеж за ликвидиране на наличните пари (монети и банкноти).

Не е възможно третирането на бъдещата парична политика на ЕС без да се отдели внимание и на провежданата от този съюз **лихвена политика**. В рамките на тази политика особено внимание заслужават въпросите, които засягат лихвената политика на Европейската централна банка, Централните банки на страните от ЕС и търговските банки в рамките на този съюз. На фона на наложилата се до този момент политика за намаляване на всички лихвени равнища могат да се направят следните основни изводи: п ъ р в о, крайно време е Европейската централна банка и Централните банки на страните от ЕС да преустановят ориентацията си към безплатни пари (free money), тъй като това създава предпоставки за увеличаване на паричната маса и нейното насищане с книжни (необезпечени) пари, в т о р о, на фона на високите печалби на търговските банки целесъобразно ще бъде да се продължи наблюдаващата се тенденция за намаление на кредитните лихвени проценти, и т р е т о, сериозно внимание трябва да се отдели на депозитните лихвени проценти, които налагат търговските банки. Техните нива следва да се увеличат и съобразят не само с очакванията свободните парични средства да се инвестират в реалната икономика, но и с възможностите на техните притежатели за алтернативно инвестиране.

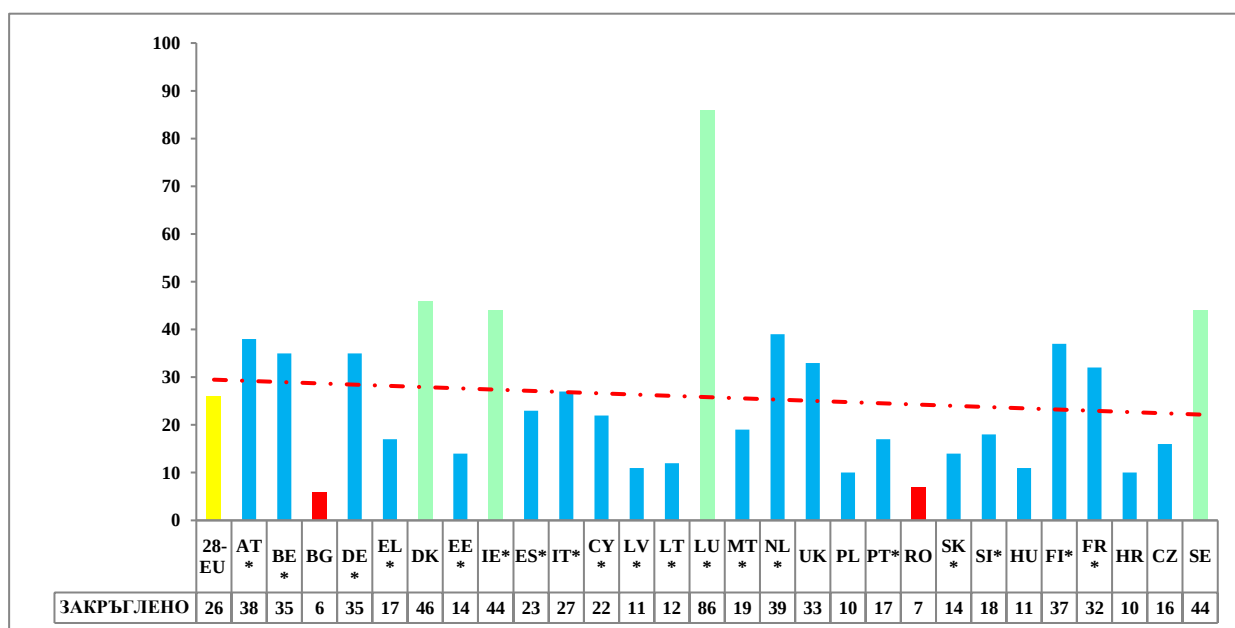
## II. Бъдещето на фискалната политика на ЕС

Проблемите, които засягат фискалната политика на ЕС не могат да бъдат пренебрегнати когато се разглежда финансовото му бъдеще след 2020 г. Те имат пряка връзка с мястото и ролята на държавния сектор в икономиката. В рамките на тази политика е наложително да се отдели внимание преди всичко на резултатите от провежданите до този момент от ЕС кохезионна политика, политика, свързана с бюджетното салдо, политика на дългово финансиране, както и бюджетната политика.

**Кохезионната политика** на ЕС е пряко свързана с неговата фискална политика, тъй като за постигането на нейните цели е необходимо да се осигурят и използват значителни парични ресурси. Както е известно чрез тази политика се цели да се намалят икономическите различия между страните, които са включени в тази общност, да се развият конкурентноспособни и разнообразни регионални икономики, както и да се

стимулират устойчивия растеж и заетостта. За резултатите от тази политика през последните години може да се съди по-много показатели, но най-добра представа за тях дава развитието на БВП на човек от населението в рамките на ЕС. Това може да се проследи от данните, които се съдържат в следващата таблица и диаграма:

**Графика2. Среден БВП на човек от населението през периода 2010 – 2016 г.**  
(в хил. евро)



Източник: Eurostat и собствени изчисления.

\* Страни от еврозоната.

От информацията, която се съдържа в тази таблица и диаграма става ясно, че: п ъ р в о, все още различията в икономическото състояние между страните на ЕС са значителни, в т о р о, в най-добро състоянието по този показател са Люксембург, Дания, Ирландия и Швеция а в най-лошо – Румъния и България; т р е т о, трендовата линия показва, че средното ниво на БВП на човекот населението в рамките на ЕС намалява, и ч е т в ъ р т о, всичко това означава, че целите на въпросната кохезионна политика не са изпълнени.

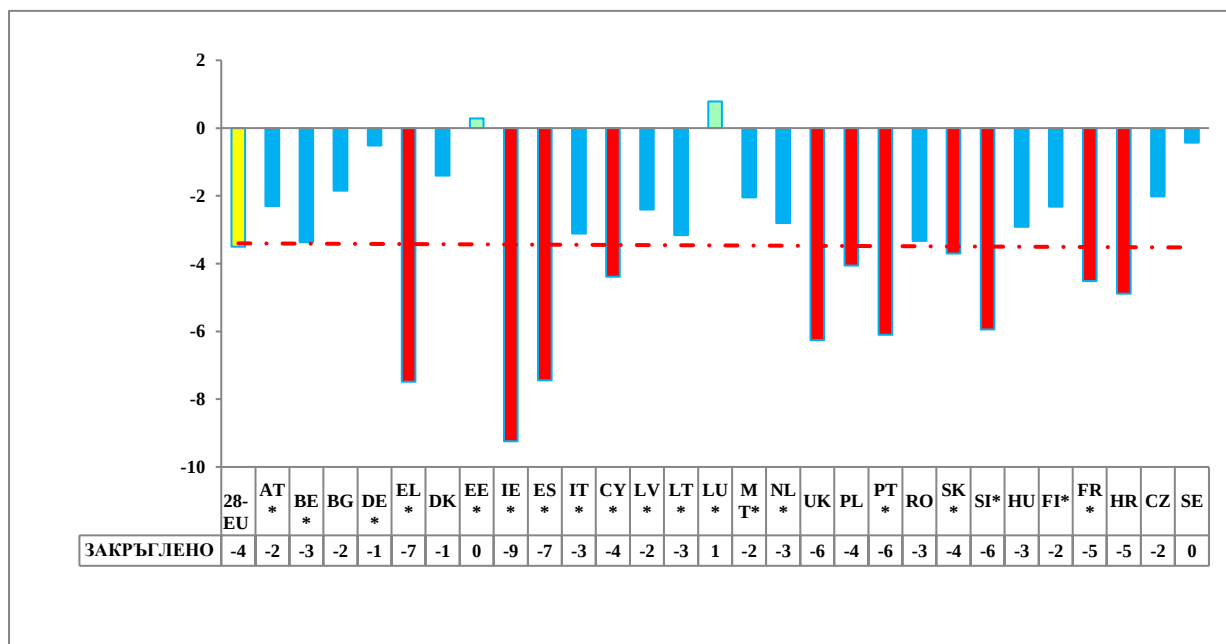
На тази основа може да се поддържа становището, че в рамките на бъдещето развитие на ЕС най-напред трябва да се предприемат спешни мерки за изпълнението на целите на кохезионната политика. За тази цел е необходимо: п ъ р в о, кохезионната политика на третирания тук съюз да се превърне в приоритетна политика, в т о р о, за

провеждането на тази политика да се отделят много повече парични ресурси, т р е т о, наложително е да се усъвършенстват подходите за предоставяне на парични средства на отделните държави във връзка с изпълнението на кохезионната политика, и ч е т в ъ р т о, целесъобразно ще бъде да се подобри и засили контрола при използването на паричните средства, свързани с тази политика.

Специално внимание заслужава и ориентирането на ЕС към **провеждане на децентрализирана приходна и разходна политика** на отделните страни от неговия състав и наблюдение, контрол и санкциониране само при наличието на отклонение на бюджетното им салдо от възприетата като критерии норма от минус 3,0%. Такава децентрализирана политика би била приемлива обаче ако икономическите условия в отделните страни на ЕС са приблизително еднакви и ако тези страни изпълняват посочената норма. За съжаление обаче данните показват, че въпросните икономически условия все още са много различни, а възприетата норма за бюджетно салдо се изпълнява само от незначителен брой страни. Това напълно се потвърждава от съдържанието на таблица и диаграма 3.

Като се вземе под внимание информацията, която се съдържа в тази таблица и диаграма могат да бъдат направени следните конкретни изводи: п ъ р в о, през разглеждания период от време само две страни (Естония и Люксембург) от ЕС имат положително средно бюджетно салдо, в т о р о, доминират страните от този съюз, които имат отрицателно средно бюджетно салдо, т р е т о, повече от половината страни на ЕС имат отрицателно средно бюджетно салдо по-голямо от приетата норма, ч е т в ъ р т о, най-голямо е превишението на тази норма при Ирландия, Гърция и Испания, и п е т о, дори средното ниво на превишението, отнасящо се за всички страни от ЕС е по-голямо от посочената вече норма, което напълно се потвърждава и от показаната трендова линия.

**Графика 3. Средно бюджетно салдо през периода 2010 – 2016 г.**  
(в % от БВП)



Източник: Eurostat и собствени изчисления.

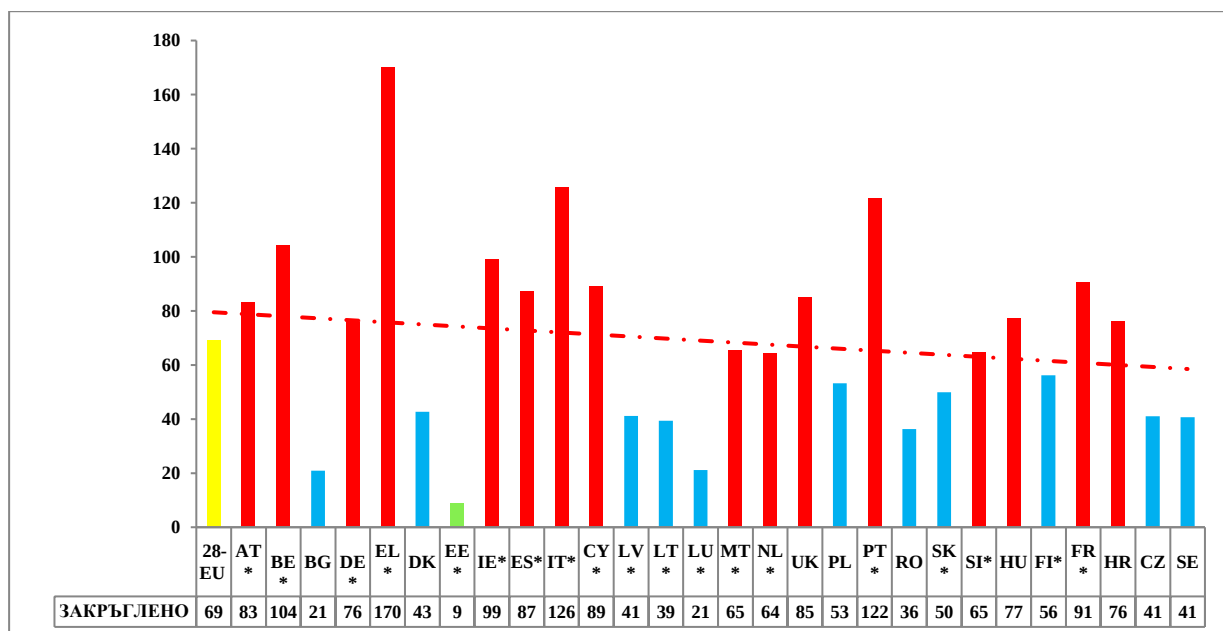
\* Страни от еврозоната.

Всичко това дава основание да се твърди, че за стабилизирането на бъдещото финансово състояние на ЕС са необходими спешни мерки, водещи до промяна в бюджетните салда на отделните страни на ЕС. Наложителна е в бъдеще преди всичко ревизия на възприетата от него децентрализирана приходна и разходна политика. Може да се предполага, че след като бъдат реализирани целите на кохезионната политика ще възникнат условия за **уеднаквяване (стандартизиране)** и в двете направления. Това означава, че в областта на **приходната политика** трябва да се търсят решения, които тогава да осигурят във всички страни на разглежданата тук общност еднакви данъчниоснови, еднакви начини за данъчно облагане, еднаква организация на неданъчните приходи, еднакви изисквания къмсъбираемостта на приходите и пр. В аналогична посока трябва да бъдат извършени и промените, засягащи провежданата в рамките на ЕС **разходна политика**. За тази цел тогава трябва да се осигурят условия за еднакви решения,отнасящи се до приоритетния подход към разходите, ориентацията на разходите към факторите на производство, мерките за намаляване на

непроизводителните разходи, както и към създаване на предпоставки за използване на разходите като фактор, осигуряващ икономически растеж.

В рамките на проблемите, които засягат бъдещето на фискалната политика на ЕС специално място заемат и проблемите, които се отнасят до използването на **дългово финансиране**. Известна представа за него, през последните години, може да се придобие от съдържанието на следващата таблица и диаграма:

**Графика 4. Среден размер на държавен дълг през периода 2010 – 2016 г.**  
(в % от БВП)



Източник: Eurostat и собствени изчисления.

\*Страни от еврозоната.

От данните, които се съдържат в тази таблица и диаграма могат да бъдат оформени следните констатации: п ъ р в о, през разглеждания период от време само в една единствена страна на ЕС (Естония) средното ниво на държавния дълг е под 10% от БВП, в т о р о, в преобладаващата част от страните на тази общност средното ниво на третираният тук дълг превишава, приетото за граница на този показател ниво от 60%, т р е т о, най-голямо е превишението в Гърция, Италия и Португалия, ч е т в ъ р т о, трендовата линия показва, че е налице тенденция на незначително общо средно намаление на дълговото финансиране и навлизане в границите на възприетата норма, и

п е т о, въпреки тази тенденция мащабите на дълговото финансиране в рамките на ЕС са значими и продължават да предизвикват трудно разрешими проблеми.

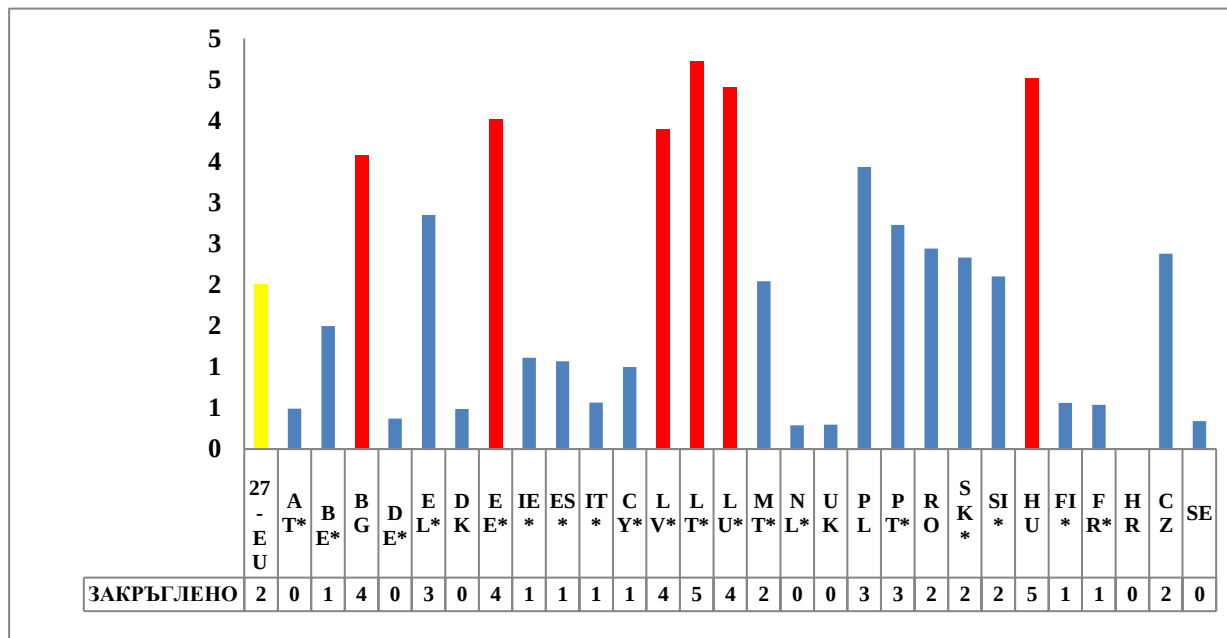
Изведените констатации за третираното тук дългово финансиране дават основание да се твърди, че и в тази област на фискалната политика е необходимо да се предприемат не само решителни мерки за неговото свеждане до възприетата норма, но и за създаване на предпоставки за още по-голямото му намаление. Целесъобразно ще бъде в тази посока усилията да бъдат насочени преди всичко към намаляване на посочените вече отрицателни салда между приходите и разходите на отделните страни от ЕС, към използване на дълговото финансиране най-вече за финансиране на производителни разходи, към оптимизиране на съотношението между вътрешното и външното дългово финансиране, към оптимизиране на цените на дълговото финансиране и пр.

Когато се разглеждат въпросите, отнасящи се до бъдещето на фискалната политика на ЕС не е възможно да не бъдат третирани и избрани проблеми, засягащи **бюджета на тази общност**. За тази цел вниманието тук ще бъде насочено преди всичко към **разходната част на този бюджет**, тъй като за сега по отношение на **приходната му част** има наложена добра практика, според която основният източник за тях са собствени средства и преди всичко годишни вноски на отделните страни в размер на 1% от техния БВП. Тук се налага само да бъде подчертано, че според целите, които се поставят пред ЕС и преди всичко пред неговата кохезионна политика този източник на приходи трябва да се увеличи. За тази цел следва да се разчита както на нарастването на БВП, така и на евентуалното повишаване на процента за дължимите вноски от отделните страни.

В рамките на **разходната част на бюджета** на ЕС трябва както в настоящия момент, така и в бъдеще да се държи сметка за нейната зависимост от приходната част. Това дава основание да се твърди, че за разширяване на възможностите на разходната част на бюджета на ЕС ще бъде целесъобразно първоначално да се използва дълговото финансиране. Ориентирането към такъв подход обаче трябва да става много внимателно, тъй като, както бе посочено вече, това финансиране е полезно и оправдано само когато се използва за разходи, имащи производителен характер. Известна представа за средното ниво на разходите на бюджета на ЕС може да се получи от съдържанието на следващата графика:



**Графика 5. Средни разходи от бюджета на ЕС през периода 2010 – 2016 г.**  
(в % от БВП)



Източник: Europäische Kommission- Haushalt и собствени изчисления.

\* Страни от еврозоната.

На базата на данните от тази таблица и диаграма могат да бъдат направени следните основни изводи: (1), средното ниво на разходите от бюджета на Европейския съюз превишава двойно възприетата норма за годишните вноски. Това показва, че в рамките на неговите приходи се включват и други източници, а това са преди всичко вноските от данъка върху добавената стойност и събраните мита, (2), около една трета от страните на ЕС получават по-малко средства от разглеждания тук бюджет в сравнение с техните вноски в него и фактически се явяват нетни донори, (3), най-много са разходите на този бюджет, които се насочват към Литва и Унгария, и (4), трендовата линия показва, че е налице слаба тенденция на общо намаление на третираните тук разходи.

Всичко това налага както в близкото бъдеще, така и по-нататък да се води политика преди всичко на по-добре мотивирано изразходване на паричните ресурси, с които разполага ЕС. Най-напред тази политика трябва да се съобразява с изпълнението на целите на кохезионната политика, а след това не само с необходимостта от

поддържане да достигнатото относително изравняване на икономическото състояние на отделните страни, но и с потребността от постигането на стабилен икономически растеж.

Европейският съюз трябва да бъде ориентиран към създаване на бъдещи предпоставки, при които всяка една отделна негова страна да има възможност без допълнително преразпределение на парични средства да постига своите цели. Това ще бъде израз на действителна реализация на пледираната от много икономисти и специалисти фискална децентрализация.

### Заклучение

Взаимната връзка между паричната и фискалната политика на ЕС налага при разрешаването на проблемите, които са свързани с финансовото бъдеще на тази общност да се подхожда **комплексно**. Това означава, че разрешаването на проблемите от областта на паричната политика трябва да става чрез съобразяване с тяхната зависимост от фискалната политика, а разрешаването на проблемите от областта на фискалната политика да се съобразява с тяхната зависимост от паричната политика.

### Използвана литература

1. Стиллиц, Д., Еурото – Как една обща валута застрашава бъдещето на Европа, София, Изток-Запад, 2016
2. Мишкин, Ф., Теория на парите, банковото дело и финансовите пазари, София, Изток-Запад, 2014
3. Brown, C.V., & Jackson, P. M., Икономика на публичния сектор – Адаптиран вариант, София, PSSA, 1998
4. Симеонов, К., Същност и история на паричните съюзи, София, СУ „Св. Климент Охридски“, 2017
5. Христов, М., Основи на финансите, София, ВУЗФ, 2013
6. Христов, М., Публични финанси, София, ВУЗФ, 2013
7. Statista – Das Statistik-Portal
8. Europäische Kommission – Haushalt

## СИСТЕМАТА ЗА ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ И РИСКА ОТ ИЗМАМИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР

Доц. д-р Димитър Динев<sup>1</sup>, CFE

Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Последните промени в световните подходи и стратегии за подобряване на управленската ефективност на системите за вътрешен контрол могат да бъдат намерени в актуализираните “COSO Вътрешен контрол – интегрирана рамка 2013” и “COSO Ръководство за управление на риска от измами 2016”. Целта на тази статия е да интегрира новите подходи с присъщия риск от измами в контролната среда, счетоводната система и контролните процедури – елементите на всяка система за вътрешен контрол в учрежденията, организациите и предприятията в публичния сектор.

**Ключови термини:** COSO модел, система за вътрешен контрол, риск от измами, управление на риска от измами, контролна среда, счетоводна система, контролни процедури.

**JEL класификация:** M240.

## INTERNAL CONTROL SYSTEM AND THE FRAUD RISK IN THE PUBLIC SECTOR ENTERPRISES

Assoc. Prof. Dimitar Dinev, Ph.D., CFE

University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The latest changes in the world approaches and strategies for improving the management effectiveness of the internal control systems could be found in the updated “COSO Internal Control – Integrated Framework 2013” and “COSO Fraud Risk Management Guide 2016”. This article is aimed to integrate the new approaches with the

<sup>1</sup>e-mail: [ddinev@unwe.bg](mailto:ddinev@unwe.bg), [dimdinev@yahoo.com](mailto:dimdinev@yahoo.com)

*fraud risk inherited in the control environment, accounting system and control procedures – the elements of every internal control system in the public sector enterprises!*

**Keywords:** COSO model, internal control system, fraud risk, fraud risk management, control environment, accounting system, control procedures.

**JEL Classification:** M240.

## Увод/Introduction

Актуализирането на модела COSO (Internal Control – Integrated Framework)<sup>2</sup> през 2013 г. представя нови 17 принципа и нови подходи при оценката на риска от измами (чрез принцип No 8). В последствие – през 2016 г. - е публикувано и “Ръководство за мениджмънт на риска от измами” (COSO Fraud Risk Management Guide)<sup>3</sup>, предлагащо нови 5 принципа, конкретно определящи основните подходи за управление на риска от измами.

Тези промени в световен мащаб трябвало да предизвикат и актуализиране на възприетите подходи в българския “Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор (ЗФУКПС)”<sup>4</sup>, базиран именно на модела COSO с неговите елементи: “контролна среда, оценка на риска, контролни процедури, информационна и комуникативна система и мониторинг”.<sup>5</sup>

В настоящата статия ще се насочим към изследване на потенциалните рискове от измами, които могат да бъдат идентифицирани и управлявани в основни компоненти на елементите на модела COSO - 2013. За целта на това изследване ще използваме дефиницията за измама, възприета в “Ръководството на COSO за мениджмънт на риска от измами”, а именно: “Измама е всеки умишлен акт(действие) или пропуск, създаден да заблуди другите и да доведе до причиняване на загуба на “жертвата” и/или получаване на изгода от извършителя.”<sup>6</sup>

<sup>2</sup>COSO Internal Control – Integrated Framework, 2013, [www.coso.org](http://www.coso.org), октомври 2017 г.

<sup>3</sup>COSO Fraud Risk Management Guide, 2016, [www.coso.org](http://www.coso.org), октомври 2017 г.

<sup>4</sup>Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор, ДВ. 21 от 10 март 2006 г., чл. 2-7

<sup>5</sup>Пак там, чл. 10

<sup>6</sup>COSO Fraud Risk Management Guide, 2016, Executive Summary, p. VIII, [www.coso.org](http://www.coso.org), октомври 2017 г.

## Изложение/Main Text

Притежаването на ефективна контролна система е може би най-простата важна, но и трудна за осъществяване стъпка, която организациите могат да предприемат, за да предотвратяват и разкриват измами на мениджмънта и служителите. Наличието на посочените по-горе елементи на контролната система според модела COSO и националното ни законодателство служат като предпоставка за противодействие на измамите, но тук ще разгледаме само онези от тях, които считаме, че са най-ефективни при възпрепятстването на извършването на измами – контролната среда, счетоводната система и контролните процедури.

## Контролната среда

Контролната среда е работната атмосфера, която организацията създава за своите служители. Най-важният елемент в подходящата контролна среда е *управленската роля и пример*. Съществуват много случаи, при които нечестното и неподходящо поведение на мениджмънта се възприема и възпроизвежда от служителите. В един от случаите, служителите забелязват, че висшият мениджмънт преувеличава разходите чрез фиктивни фактури, за да намалят облагаемия доход и оттам данъка върху печалбата. Ответната реакция е, служителите да започнат да преувеличават разходите в своите отчети за командировки, да посочват допълнително часове, които не са отработвали, също да ползват фиктивни фактури и да извършват различни видове измами.

*Подходящото моделиране и комуникация* са също важни елементи на контролната среда. Когато мениджмънтът моделира неприемливо поведение, контролната среда е подложена на риск от неетични и незаконни действия. Когато един мениджър казва: „Не давай ключовете си или не споделяй паролите с други” и след това той самият го прави, това изпраща смесени сигнали и неговото неподходящо поведение може евентуално да бъде възприето от други служители.

*Примерът на мениджмънта* е най-критичният елемент от контролната среда, когато се използва за предотвратяването на измами. Неподходящото и неетично поведение на мениджмънта окуражава другите да оправдаят заобикалянето и игнорирането на контролните процедури.

*Мениджърската комуникация* или определянето на и информирането за това какво е правилно и какво не, е критично за организацията. Етичните кодекси, срещи на ориентацията, обучение, дискусии между преки началници и служители и други видове комуникация, които спомагат за разграничаване на приемливото от неприемливото поведение би трябвало да бъдат рутинни дейности. За да бъде ефективно препятствие за измама, комуникацията трябва да бъде последователна. Съобщения, които се променят според обстоятелствата и ситуациите, служат не само за объркване на служителите, но и стимулират оправданията.

При създаването на правилната контролна структура са важни *подходите и процедурите по наемането на подходящите хора*. Когато се наемат нечестни хора, дори и най-добрите контроли не биха могли да предотвратят измамите. Например, банката има касиери, мениджъри, кредитни инспектори и други, които имат ежедневен пряк или косвен достъп до пари и могат да извършат присвояване. И тъй като е невъзможно да се възпрепятстват всички банкови измами, банковият мениджмънт се надява, че личностната честност, заедно с превантивните и разкриващи контроли, както и страха им от наказанието, ще възпрепятстват измамите. Ако организацията не е направила внимателно проучване на кандидатстващите за работа и наеме нечестни лица, то тя ще стане жертва на измама, независимо от това колко са добри съществуващите контроли.

*Ясната организационна структура* е следващият компонент на контролната среда, възпрепятстващ измамите. Когато всеки в предприятието знае точно кой какви задължения има за всяка бизнес дейност, измамата е по-малко възможно да бъде извършена. Такива структури способстват за по-лесното проследяване на липсващите активи и е по-трудно да бъдат присвоени, без крадецът-измамник да бъде разкрит. Стриктната подотчетност за изпълнение на отделните работи е критична за добрата контролна среда.

*Ефективният отдел за вътрешен контрол/одит*, отговаря за програмите по сигурността или предотвратяване на загуби. И макар, че проучвания<sup>7</sup> са установили, че вътрешните одитори разкриват 16.5%, а външните одитори - само около 3.8% от всички измами, извършени от служители (другите са разкрити чрез сигнали, случайно

<sup>7</sup><http://www.acfe.com/rtn2016/detection.aspx> към 23 Октомври 2017 г.

или благодарение на бдителни служители), самото присъствие на вътрешните одитори обезпечава възпиращ ефект. Вътрешните одитори провеждат независими проверки и карат потенциалните извършители да си задават въпроса дали да действат и да не бъдат заловени. Проблемът е с измамите на собственика или висшето ръководство, които назначават вътрешните и външните одитори, които в повечето случаи се съобразяват с тяхното мнение – иначе си губят работата или ангажимента.

### Счетоводната система

Особено важен компонент на контролната система е добре функциониращата *счетоводна система*. Ефективната счетоводна система обезпечава *одиторска следа*, която позволява разкриването на измами и прави трудно прикриването им. Често измамите се прикриват чрез счетоводните записвания. Счетоводните документи се базират на документите за извършени сделки – в електронен или хартиен вид. За да се прикрие една измама електронният или хартиен документ трябва да бъде променен или отстранен. Измамите биха могли да бъдат разкрити в счетоводните документи или проверявайки счетоводните записвания, които нямат подкрепяща документация или чрез пробване на стойности във финансовите отчети, които не изглеждат да са логични. Без добра счетоводна система, разграничаването между фактическа измама и неумишлена грешка много често е много трудна задача.

### Контролни дейности (процедури)

Третият компонент на системата за вътрешен контрол са добрите контролни дейности или процедури.

Учрежденията/организациите от публичния сектор, които обикновено притежават сложна структура и йерархия и включват много служители, трябва да имат контролни процедури, за могат действията на служителите да са в хармония с целите на мениджмънта или на принципала/собственика. В допълнение на това, при наличие на контролни процедури, благоприятните възможности за извършване и/или прикриване на измами се елиминират или поне минимизират.



Независимо от вида и юридическата принадлежност на организацията (държавна или общинска), основните контролни дейности или процедури могат да бъдат: *разделение на задълженията или дублирано съхраняване и опазване; система на оторизиране; независими проверки; физическа охрана на активите и документацията; документиране и записвания.*

И макар че, контролните дейности, които организацията използва, са много и разнообразни, всички те основно са разновидности на тези пет базови процедури. Добрите практики при разкриване и предотвратяване включват съпоставяне на най-ефективните контролни процедури с различните видове рискове от извършване на измами. Като илюстрация на това как контролните процедури могат да бъдат използвани, за да се постигне съответствие с целта и да се предотвратят измами, трябва да се има предвид следните дейности:

*Разделение на задължения и съвместно извършване.* Дейностите обикновено могат по-добре да бъдат контролирани чрез използване или на *разделение на задълженията* или *контрол чрез двойно опазване*. Разделението на задълженията включва разделянето на задачата на две части, така, че един индивид да не може да има пълен контрол върху задачата. Двойното опазване изисква две лица да работят заедно по една и съща задача. Дали чрез единия или другия начин, две лица са нужни за извършването на една работа. Тази контрола, както повечето превантивни контроли, е по-често използвана, когато се касае до парични средства.

*Система за оторизиране.* Контролните процедури за оторизиране приемат различни форми. Паролите оторизират лицата да използват компютрите и да имат достъп до определени бази от данни. Картите за достъп разрешават на служителите да влизат само в разрешени помещения, да ползват заключени шкафови и да осъществяват други функции. Лимитите за изразходвани средства разрешават на служителите да изразходват само това, което е включено в техния бюджет или одобрена граница. Превишението на разходите се удържа от заплатата ежемесечно.

Замисълът при *независимите проверки* е, че ако служителите знаят, че тяхната работа или дейност се наблюдават от други, благоприятната възможност за извършване и прикриване на измами се намалява. Докато служителите отсъстват при “задължителен отпуск”, други са задължени да извършват тяхната работа. Ако работата на служителя

се натрупа, докато той или тя отсъства за седмица, тази контрола „задължителен отпуск“ не сработва, както би трябвало и благоприятната възможност да се извърши измама не е елиминирана. Периодичната ротация на работите, проверката на касовата наличност, прегледи от прекия началник, горещи линии за служителите и използването на одитори са други форми на независими проверки.

*Физическите средства за съхраняване и опазване* защитават активите от кражба и/или присвояване чрез измама и други средства. Физическите средства като трезори, сейфове, катинари и ключове отклоняват възможностите за извършване на измами чрез създаване на трудности за достъп до активите. Физическите контроли също така опазват материалните запаси чрез съхраняването им в заключени шкафове или складове; малки активи като инструменти или материали чрез заключване в съответните кабинети, а паричните средства – чрез заключването им в сейфове и трезори.

Използването на *документи и/или записвания* за създаването на записване на сделките и на проверителската/одиторската следа. Документите рядко служат като превантивни контроли, но предоставят отлични средства за проверяващия. Много учреждения/организации изискват проформа фактура, за да инициират сделката. Цялата счетоводна система служи като документална контрола. Без документи, не съществува подотчетност, а без подотчетност е много по-лесно да се извърши измама и тя да не бъде разкрита.

За съжаление, много от измамите се извършват в среда, в която контролите, които трябва да съществуват, не се спазват. Фактически, преодоляването и игнорирането на съществуващите контроли, а не липсата им, са основната причина за извършването на повечето от измамите.

#### *Пропуск да се накажат извършителите на измами*

Извършителите на измами често се ползват с уважение на работното си място, в квартала, семейството. Ако бъдат своевременно санкционирани или уволнени, те рядко информират своите семейства и околните за истинската причина на уволнението или наказанието. От друга страна, ако се наказателно преследвани, те обикновено изпитват значително безпокойство, когато семейството, приятелите и бизнес партньорите

разберат за техните закононарушения. В действителност, унижението често е най-силният фактор при възпрепятстване на бъдещата измамна дейност.

Поради разходи на пари и време, необходими при наказателното преследване, много учредения/предприятия просто уволняват нечестните си служители, надявайки се да се освободят от проблема. Това, което тези предприятия пропускат да разберат, че тези им действия са недалновидни. Те могат да се освободят от един измамник, но дават повод на другите в предприятието да разберат, че измамниците няма да изтърпят последиците от своите действия.

На практика, липсата на наказателно преследване дава на другите „усетената благоприятна възможност“, която заедно с натиска и оправданието, могат да доведат до други измами. Усетената благоприятна възможност се отстранява, когато служителите разбират, че извършителите ще бъдат наказани според закона, а не просто уволнени. И тъй като служителите са мобилни и могат свободно да прескачат от една на друга работа, уволнението често помага на измамниците да изграждат атрактивна професионална автобиография, което не възпрепятства извършването на бъдещи измами.

#### *Липса на достъп до информация*

Много от измамите възникват, защото “жертвата” няма достъп до информация, притежавана от извършителите на измамата. Това особено е характерно при големите мениджърски измами, които се извършват във вреда на акционери, инвеститори и притежатели на ценни книжа.

#### *Липса на одиторска следа*

Учреденията/предприятията изразходват много време, за да създават документи, които обезпечават одиторска следа така, че сделките да бъдат “реконструирани” и да бъдат проследени по-късно. Много измами, обаче, включват парични плащания или манипулация на записвания, които не могат да бъдат проследявани. Хитрите измамници са наясно, че измамите им трябва да бъдат прикрити. Също така знаят, че подобно прикриване обикновено включва манипулиране на финансово-счетоводни записвания. Когато са изправени пред решението кои записвания да бъдат манипулирани, извършителите почти винаги манипулират отчета

за приходите и разходите, защото знаят, че одиторската следа ще бъде бързо изтрита през следващия отчетен период.

### Заклучение

Промените в световната методология относно подходите за постоянното повишаване на ефективността на мениджмънта на публичните ресурси и актуализацията на моделите за ефикасно управление на организацията COSO предполагат и предстоящи законодателни и реални промени в националното ни законодателство. Тази статия би могла да бъде в полза на всички заинтересовани от въвеждането на тези промени, касаещи подобряването на ефективността на системите за вътрешен контрол и противодействие на измамите в учрежденията/организациите от публичния сектор.

### Библиография / List of references

- Динев Д., Модерният вътрешен контрол, София, DDC, 2011  
Закон за финансово управление и контрол в публичния сектор, ДВ. 21 от 10 март 2006 г., чл. 2-7  
Dinev Dimitar, 3D Fraud Risk Assessment Model, IEPI, 2012, <https://goo.gl/F2XcyM>  
COSO Internal Control – Integrated Framework, 2013, [www.coso.org](http://www.coso.org), октомври 2017 г.  
COSO Fraud Risk Management Guide, 2016, [www.coso.org](http://www.coso.org), октомври 2017 г.  
COSO Fraud Risk Management Guide, 2016, Executive Summary, p. VIII, [www.coso.org](http://www.coso.org), октомври 2017 г.

## THE PEPP REGULATION AND ITS INFLUENCE ON BULGARIAN MARKET OF INSURANCE

Stanislav Dimitrov

### РЕГЛАМЕНТЪТ ЗА ОЕППО /РЕПП/ И ВЛИЯНИЕТО МУ ВЪРХУ ПАЗАРА НА ОСИГУРЯВАНЕ В БЪЛГАРИЯ

Станислав Димитров

#### Summary

*At the end of June 2017 the European Commission presents project of Regulation that is summarizing the main rules and conditions on EU level for insurance in unified personal pension product (PEPP). This document is the final result of more than six years of study, analysis, discussions among the stakeholders' parties in European Union for creating common rules for personal pension insurance. The Regulation project raises a lot of questions some of the main are whether through the proposed design of the product will be reached the preset goals and what impact will have on the markets of insurance in Member States. The report follows an analysis of the proposed PEPP characteristics, the envisaged providers and the cross relation with the insurance market situation in Bulgaria. The report is searching answers of questions such as whether the proposed design of PEPP is the optimal one and what will be the impact of eventual implementation for Bulgaria.*

*Key words: pan-European personal pension product, PEPP, Regulation on a PEPP, capital pension providers, capital pension market.*

*JEL Codes: G11, G23, G35*

#### Резюме

*В края на месец юни 2017 г. Европейската Комисия представи проект на Регламент, който обобщава основните правила на ниво ЕС за осигуряването в унифициран продукт за лична пенсия. Този документ е завършекът на повече от шест години проучване, анализи, дискусии в ЕС за създаване на унифицирани правила за лично пенсионно осигуряване. Проектът за Регламент поставя множество въпроси, основните от които са дали така предложения продукт ще постигне целите си и какво отражение ще има върху пазарите на осигуряване и застраховане в страните-членки. Докладът прави анализ на предложените характеристики на РЕПП, предвидените доставчици на продукта и взаимовръзката със състоянието на осигурителния пазар в България. Докладът търси отговори на въпроси дали в този си вид РЕПП притежава оптималните характеристики и евентуално какво ще е*

*влиянието от неговото въвеждане за България.*

*Ключови понятия: общоевропейски продукт за лично пенсионно осигуряване, ОЕППО, унифициран продукт за индивидуални пенсии, РЕПП, Регламент за РЕПП, доставчици на капиталови пенсии, пазар на капиталови пенсии.*

*JEL Codes: G11, G23, G35*

## Introduction

The report is motivated by desire for detailed analysis of the proposed from European Commission (EC) pan-European personal pension product (PEPP). At the end of June 2017 EC presents proposal of the Regulation. It enlightens some of the features of the product, the providers and the requirements for its insurance.

At the same time, it raises many questions such as whether the envisaged characteristics are optimal, whether the proposed option will achieve the preset goals and whether it will not lead to further fragmentation in the markets for long-term saving products.

The aims of the research are reached through the following four steps: analysis of the PEPP characteristics; comparison with the existing personal pension products in Bulgaria; description of the proposed freedom of Member States (MS); raising some problems from the proposed design and discussing the potential impact on the Bulgarian insurance market.

## How is defined PEPP?

PEPP will be introduced through Regulation of European Parliament and the Council of EU. It will be standardized Pan-European Personal Pension Product through separate set of EU rules that do not replace current and national rules but are instead an optional alternative to the latter.

The proposed Regulation contains the features of the PEPP. The envisaged features of PEPP lays on the following understandings for personal pension product: the insurance is based on a contract between an individual saver and an entity on a voluntary basis; has an explicit retirement objective; provides for capital accumulation until retirement with only limited possibilities for early withdrawal before retirement and provides an income on retirement.

The Regulation proposes definition for PEPP – “a long-term savings personal pension product, which is provided under an agreed PEPP scheme by a regulated financial undertaking authorised under Union law to manage collective or individual investments or savings, and subscribed to voluntarily by an individual PEPP saver in view of retirement, with no or strictly limited redeemability”. In order to have full picture of the product description PEPP scheme is defined as “a contract, an agreement, a trust deed or rules stipulating which retirement benefits are granted and under which conditions on the basis of an individual retirement savings plan agreed with a PEPP provider”.

Further PEPP has to include core default investment option. The provider can propose up to five investment options.

In the project of Regulation is envisaged financial guarantee. PEPP has to guarantee to the



saver at least the invested capital.

There is no specific limits on cost and charges except for switching of providers. The right of transfer of assets and the right of information are well described in the proposed Regulation.

The Regulation sets rules for the product passport for PEPP. It will function through a centralized EU register within EIOPA and means a free offer of PEPP in all member states (MS) upon authorization.

The possibility to sell PEPP on-line is open.

EC is issuing a recommendation to MS to apply for PEPP the tax regime existing for national pension law. There is no EU legislation<sup>1</sup> on the taxation of pensions. It seems logical that the regime for the existing personal pensions to apply for the new PEPP product.

Various areas in the accumulation and in the decumulation phases are left to MS. The planned option for payment are very broad – “form of payments for life, payments made for a temporary period, a lump sum, or any combination thereof”. It is not explicitly stated that the payment of contributions has to be made to an individual account.

So the PEPP design under the proposed Regulation is clear only in four areas such as: nature of the product; providers; guarantees and transfers. Most of the design areas are very broad or left to the MS. At the end, there is very weak standardization of PEPP. Obviously EC is searching balance between national rules and standardized rules at the EU level. It can be deducted that the leading reason was to overcome potential veto from member state. The big compromise with the product features and the potential providers could be a problem for the market of PEPP in the future.

### The problem with the providers

The Regulation lists six groups of providers that can apply for authorisation of a PEPP: credit institutions; insurance undertakings; institutions for occupational retirement provision; investment firms; investment companies or management companies and alternative investment fund managers. The possible providers are summarized in the table below.

**Table 1: Possible PEPP provider according to the proposed Regulation**

| n | provider                                                | authorisation         | administration capital<br>pensions in Bulgaria |
|---|---------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------|
| 1 | insurance undertakings engaged in direct life insurance | Directive 2009/138/EC | no                                             |
| 2 | institutions for occupational retirement provision      | Directive 2009/138/EC | yes                                            |
| 3 | credit institutions                                     | Directive 2013/36/EU  | no                                             |

<sup>1</sup> European Commission: Pension taxation. E – Exempt from taxation, T – under Taxation. Applied for the three elements: contributions, distributed investment income and benefits. Prevailing regime among EU is EET, but others exist as TEE, EEE and TET with particular limits.



|   |                                                                       |                      |    |
|---|-----------------------------------------------------------------------|----------------------|----|
| 4 | investment companies or management companies                          | Directive 2009/65/EC | no |
| 5 | investment firms engaged in portfolio management or investment advice | Directive 2014/65/EU | no |
| 6 | alternative investment fund managers                                  | Directive 2011/61/EU | no |

Source: The proposed Regulation and conclusions by the author

The first impression is that the list of potential providers is very broad. The number is greater than the logical choice – capital pension administrator, life insurer, banks and asset management companies. The broad list can be justified with the various existing cases in MS. The broad range of providers leads to the question will it be possible potential provider which is not selling pension product to develop PEPP product and to receive license from national regulatory body and later from EIOPA. Second question is that some existing pension providers' entities could be out of the proposed type of providers. This could be the case with the pension security company (PSC) in Bulgaria. Strictly reviewed PSC is not part of the six mentioned providers. In Bulgaria pension administrator can be only one institution – the pension insurance company. In other EU countries banks, asset managers or life insurance companies are given some activities – from selling, registering, assets managing servicing to pension payment. The vast majority of the personal pension arrangements in EU are issued and managed by life insurance undertakings.

The broad range of providers is connected with one of the aim of PEPP implementation, namely to increase the competition. The idea behind this is the investors to have better choice among providers. The expectation is that the intensified competition could lead to decrease in costs and to improved products to consumers. According to study from Ernst & Young PEPP can lead to decrease of 25% of the administrative costs. On the other hand, it could lead to further fragmentation and loss of economy of scale. Another problem can be whether the pension insurance intermediaries to be able to distribute PEPP. In the project is planned this to be the six providers plus insurance intermediaries. The expectation of the EC is that within 5 years the expected providers will be 325. The forecasted start is 2019.

In fact the energy of the regulatory and supervisory bodies has to be directed in enhancing the governance of the pension products. Better governed pension funds outperformed poorly governed funds by 2.4 per cent per annum<sup>2</sup> (Capelle et al, 2008). Other studies have confirmed this link (Ambachtsheer et al, 2006; Ambachtsheer et al, 2007; Clark et al, 2007; and Clark and Urwin, 2007).

### The problem with the product

The basic features of PEPP were described above. Some of them/or their lack would create problems for the market of capital pensions. The table below describes comparison between

<sup>2</sup> EIOPA: Towards an EU single market for personal pensions: An EIOPA Preliminary Report to COM, 2014, p. 6-7

the existing personal pension insurance in Voluntary fund (VPF) in Bulgaria and the PEPP.

**Table 2: Product comparison between VPF and PEPP**

| feature                      | PEPP                          | individual VPF            |
|------------------------------|-------------------------------|---------------------------|
| type of scheme               | DC                            | DC                        |
| design                       | funded                        | funded                    |
| pension vehicle              | personal account              | personal account          |
| administrator - accumulation | provider                      | pension insurance company |
| administrator - decumulation | provider                      | pension insurance company |
| guarantees                   | at least the invested capital | no                        |
| caps on charges              | yes, not specified            | yes, in broad ranges      |
| decumulation options         | flexible                      | flexible                  |
| transfer of funds            | yes                           | yes                       |
| tax treatment                | under national rules          | EEE                       |
| investment choices           | yes, incl. default option     | no                        |
| money inheritance            | yes, not specified            | yes                       |
| right of early withdrawal    | penalised                     | yes                       |
| right of freedom of service  | yes                           | no                        |
| information                  | KIDs in PRIIPs                | specified requirements    |

Source: The author

The PEPP will be licensed by EIOPA. The license will be valid for all MSs. Comparing with the Bulgarian product for personal pension insurance there are many problematic areas such as: right of early withdrawal; the various investment options with one to be default; the inheritance in case of death during the accumulation phase; the guarantee for the invested capital; the tax regime.

Early withdrawal of personal assets in Bulgaria is without limit which is not the case in many EU countries. In Bulgaria only fiscal penalty in amount the saved tax is imposed for cashing retirement saving.

Another difference is the applied tax regime. For VPF is in force EEE tax regime. That means the contributions are tax exempt to certain amounts, the investment income is exempt as well as the pension. It is not clear whether MS will distribute the existing tax regime to PEPP

Bulgarian funds do not have financial guarantee. In the proposed PEPP regulation it is not clear what will be the guarantee – the gross paid contributions or the invested capital after fees and charges. The financial guarantee has different meaning and measure for different types of providers. The Actuarial Association of Europe also criticizes the proposed capital

guarantee<sup>3</sup>, stating that this could reduce the number of providers willing to sell PEPP.

The Regulation contains very broad framework for asset management. National legislation can have stricter rules. There is no rules for benchmarking. Benchmarks lead to greater transparency. Most experts accept as an appropriate investment result the target of inflation + 3%.

Inheritance is one very important element of the PEPP. It is important for the purposes of comparison and fair treatment the customer to be well informed about inheritance in case of death during the accumulation. In some cases the heirs receive the accumulated sum, in others certain amount is added to collective pool.

Some authors<sup>4</sup> state that weak point in PEPP is the lack of standardized features for the decumulation phase. PEPP conditions to be determined by MS in terms of accumulation phase are: age limits for starting the accumulation phase; minimum duration of the accumulation phase; minimum amount of premiums; maximum amount of premiums; premiums continuity and conditions for redemption before retirement age in case of particular hardship. Concerning decumulation phase the areas of MS freedom are: forms of out-payments; retirement age; requirement of a mandatory link between reaching the retirement age and commencing the decumulation phase; minimum period of belonging to a PEPP scheme; maximum period before reaching the retirement age for joining a PEPP scheme; conditions for redemption in case of particular hardship.

### The impact on the market

The market of personal capital pensions in Bulgaria is existing for more than 23 years. Main figures for the market are shown in the table below.

**Table 3: Market of voluntary pension insurance in Bulgaria**

| year                                                | 2002    | 2007    | 2012    | 2016    |
|-----------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| number of insured                                   | 484,791 | 592,805 | 591,014 | 601,144 |
| assets (BGN thous.)                                 | 195,519 | 678,621 | 620,379 | 910,410 |
| total contributions (BGN thous.)                    | 110,552 | 154,582 | 56,681  | 99,197  |
| contributions for individual contracts (BGN thous.) |         | 108,463 | 24,525  | 68,171  |

Source: Financial Supervision Commission, [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg). 1 EUR = 1.95583 BGN

<sup>3</sup> <https://actuary.eu/wp-content/uploads/2017/08/20170707-AAE-PEPP-PR-FINAL.pdf>

<sup>4</sup> Nijman Th., Maattanen N., Vork A., Piirits M. and Gal R., “Analysis of the standardized Pan European Personal Pension product and its impact in four European countries: the Netherlands, Estonia, Finland and Hungary”, p. 2, DP 11/2015-064

The market for personal pension insurance is growing gradually but it is still much undeveloped. The number of insured are slightly above 600 thousands people. The accumulated assets are also growing and is reaching EURO 500 mln. These numbers include people and accounts that are insured under employers' contracts. The contributions on individual contracts are estimated to around EURO 35 mln. for 2016 and is growing<sup>5</sup>. The growth is due to the increased income of the people and the relatively good investment yield compared to competitive products. Based on some assumptions the active insured with personal VPF can be estimated at 100 000<sup>6</sup> people and average annual contribution of 800 BGN. This number is very low compared to number of working population of more than 3 mln. people. The low coverage is a problem to efficiency.

For the whole picture of the market of personal pensions we have to add the market for life pension insurance. The insured for pension or annuity are 73 651 persons<sup>7</sup> with around EURO 29 mln. annual premiums. These figures aggregate data for contracts that are not pure personal pension insurance. In addition it is not clear whether the existing products of life insurers in Bulgaria can qualify for PEPP. Pension insurance under IORP Directive<sup>8</sup> is carried out by one fund and the accumulated assets<sup>9</sup> are EURO 6.6 mln. for 7 536 persons.

Because of the less developed or lack of occupational pension schemes it is expected<sup>10</sup> that the impact of PEPP will be bigger for countries like Bulgaria. A challenge for the Bulgarian market will be at what extent PEPP providers from other EU member states could steal the wealthy clients of local companies and thus further to decrease the coverage of personal insurance. This is connected with the danger from intensified fragmentation. Such consequence may come mainly from different tax regime, different features of PEPP from MSs that clients are not able to estimate and the various types of providers.

There is a lot of criticism of the proposed PEPP framework. The first response of the Regulatory Scrutiny Board is negative assessment<sup>11</sup>. After submitting new version of the proposed Regulation and its justification there is positive assessment with some remarks. One of the weak points is lack of enough evidence that the introduction of PEPP will increase the investors in retirement products. Another weak point is lack of arguments why PEPP is better solution compared to the existing national voluntary retirement regimes. Third weak reasoning is lack of forecast how many of the savers in the existing forms will transfer to PEPP.

<sup>5</sup> More than 35% increase is expected for 2017 based on the intermediate figures

<sup>6</sup> Dimitrov St., Readiness of Bulgaria to participate in the system of a pan-European personal pension product, 2016, p. 7

<sup>7</sup> [www.fsc.bg](http://www.fsc.bg)

<sup>8</sup> Directive 2009/138/EC

<sup>9</sup> It is done under Voluntary pension fund with occupational pension schemes, according to the Social Security Code

<sup>10</sup> EIOPA's advice on the development of an EU-single market for personal pension products (PPP). EIOPA 16/457. 2016, p.8

<sup>11</sup> European Commission, Regulatory Scrutiny Board, [https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2017-343\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2017-343_en)

If the PSC are allowed to participate in PEPP they will face difficult decision whether to establish such fund. The problem is the number of participants and the expected volume. It is difficult decision not mainly because of costs but predominantly because of the asset management. In 3-5 years you need at least 100 mln EURO to be able to execute efficient asset management policy. In order the existing PSC and VPF to qualify for PEPP it requires changes in the Social Security Code. Still there is the question whether the client will be given right to transfer money from the existing VPF to PEPP without tax penalty. Important for the future development of the market is not only the competition abroad for PSC but also from other types of local providers – mainly life insurer, asset management companies and banks. This at that moment is very unlikely as only life insurers are offering types of pension products.

## Conclusion

One of the good things of PEPP is that it focuses the attention on the advantages of capital pension insurance. The existing Bulgarian product through VPF is well in line with PEPP. It needs some changes in the legislation and in the business model if PSC wants to provide it. At the moment the big problem is whether PSC could be PEPP provider. PEPP will have certain impact on the markets of pension and life insurance. The extent of this impact depends on the vitality of the product. If the EC expectations are true PEPP will have one third of the market of personal pensions ten years after its appliance - up to 2030.

The impact on the Bulgarian market depends on three factors: the final design of PEPP in national law; the possibility to sell PEPP of the incumbent pension security companies and the extent of the interest from other MS providers to sell PEPP in Bulgaria.

**Associate Professor Ph.D. Stanislav Dimitrov, Finance Council, VUZF University, Sofia,**  
**dim\_stanislav@yahoo.com**

### Bibliography:

1. European Commission: Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a pan-European Personal Pension Product, [https://ec.europa.eu/info/publications/170629-personal-pension-products\\_en](https://ec.europa.eu/info/publications/170629-personal-pension-products_en)
2. European Commission: The 2015 Pension Adequacy report, 2015
3. European Commission, Regulatory Scrutiny Board, [https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2017-343\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiatives/com-2017-343_en)
4. EIOPA's advice on the development of an EU-single market for personal pension products (PPP). EIOPA 16/457. 2016
5. EIOPA: Towards an EU single market for personal pensions: An EIOPA Preliminary Report to COM, 2014, [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/EIOPA-BoS-14-29 Towards an EU single market for Personal Pensions An EIOPA Preliminary Report to COM.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/EIOPA-BoS-14-29_Towards_an_EU_single_market_for_Personal_Pensions_An_EIOPA_Preliminary_Report_to_COM.pdf)
6. Ernst & Young, "Study of the feasibility of a European Personal Pension Framework", June 2017, [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/170629-personal-pensions-study\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/170629-personal-pensions-study_en.pdf)
7. <https://actuary.eu/wp-content/uploads/2017/08/20170707-AAE-PEPP-PR-FINAL.pdf>



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

8. Dimitrov St., “Readiness of Bulgaria to participate in the system of a pan-European personal pension product”, 2016
9. Meerten H.v., Hooghiemstra S., “PEPP – Towards a Harmonized European Legislative Framework for Personal Pensions”, [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2993991](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2993991)
10. Nijman Th., Maattanen N., Vork A., Piirits M. and Gal R., “Analysis of the standardized Pan European Personal Pension product and its impact in four European countries: the Netherlands, Estonia, Finland and Hungary”.



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



## ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА КОИНТЕГРАЦИОННИЯ АНАЛИЗ И ПРИЧИННОСТТА ПО ГРЕЙНДЖЪР

Гл. ас. д-р Милена Ковачевич,  
Катедра «Финанси», Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Растежът на БВП в ЕС зависи от растежа в страните-членки на Съюза, но същевременно се наблюдава и обратната зависимост. Участието в Съюза сближава страните-членки и стимулира търговията между тях. Така растежът на БВП в отделните страни започва все повече да зависи от растежа в страните-контрагенти от Съюза и съответно от растежа в ЕС като цяло. За да се определи има ли растежът в отделните страни от Съюза дългосрочно влияние върху растежа в ЕС и обратното, както и коя от двете посоки на зависимостта има по-силно влияние, може да се приложи коинтеграционният анализ и тестът за причинност на Грейнджър.

**Ключови думи:** икономически растеж, коинтеграционен анализ, тест на Грейнджър.

**JEL:** F43.

## THE ECONOMIC GROWTH EU COUNTRIES IN THE LIGHT OF COINTEGRATION ANALYSIS AND GRANGER CAUSALITY TEST

Chief Assist.Prof. Milena Kovachevich, PhD,  
Department of Finance, Finance and Accountancy Faculty,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** GDP growth in the EU depends on growth in the EU Member States and vice versa. Participation in the Union stimulates trade between Member States. Thus, the growth of GDP in the countries is increasingly dependent on growth in the Union's counterparties and on growth in the EU as a whole. In order to determine whether there is a long-term impact on EU



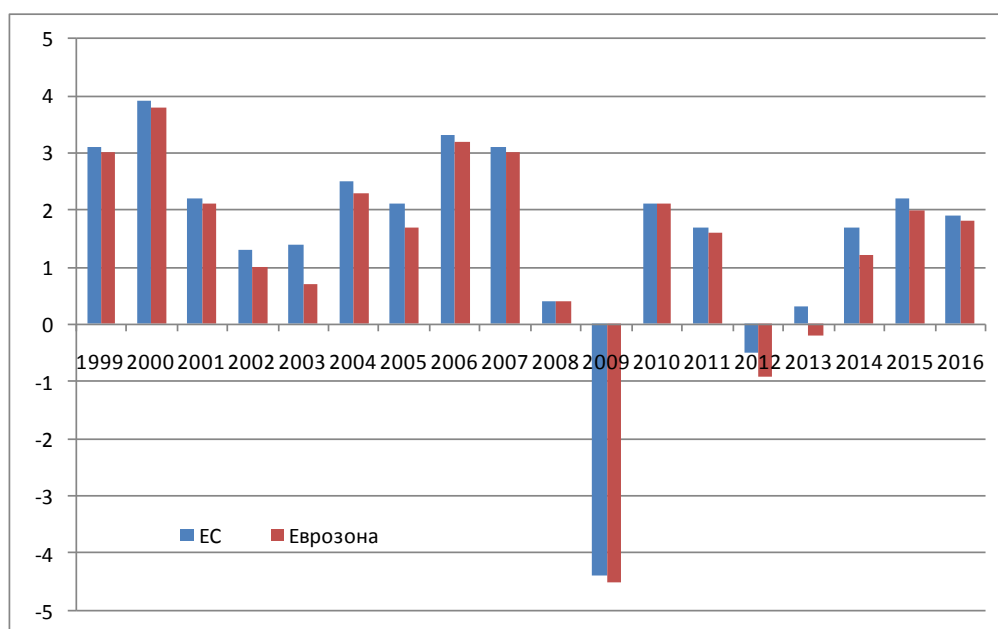
*growth in the EU countries and vice versa, and which of the two directions of dependence has a stronger impact, cointegration analysis and Granger's causality test can be applied.*

**Keywords:** *Economic Growth, Cointegration Analysis, Granger Causality Test.*

**JEL:** F43.

### Икономическият растеж в страните от Европейския съюз

В периода от началото на Еврозоната през 1999 г. до 2007 г. икономическият растеж на Европейския съюз (ЕС) и на Еврозоната е устойчив и положителен. С изключение на 2002 г. и 2003 г. растежът е около и над 2%. (Фиг. 1.) След началото на последната финансова и икономическа криза от 2008 г., обаче, страните от ЕС преминават през период на възстановяване. Това се наблюдава особено ясно от динамиката на brutния вътрешен продукт (БВП) в годините след 2008 г. Въпреки че рязък спад (спад от 4%) се наблюдава само за 2009 г., растежът на БВП в ЕС и в Еврозоната продължава да е неустойчив и променящ се от положителен в отрицателен до 2013 г.



Източник: Евростат

**Фигура 1. Растеж на БВП в ЕС и Еврозоната за периода 1999-2016 г. (%)**

Растежът на БВП в ЕС зависи от растежа в страните-членки на Съюза, но същевременно се наблюдава и обратната зависимост. Участието в Съюза сближава страните-членки и стимулира търговията между тях. Така растежът на БВП в отделните страни започва все повече да зависи от растежа в страните-контрагенти от Съюза и съответно от растежа в ЕС като цяло. За да се определи има ли растежът в отделните страни от Съюза дългосрочно влияние върху растежа в ЕС и обратното, както и коя от двете посоки на зависимостта има по-силно влияние, може да се приложи коинтеграционният анализ и тестът за причинност на Грейнджър.

### **Коинтеграционен анализ на връзката икономически растеж в отделните страни- икономически растеж в ЕС/Еврозоната**

Коинтеграционният анализ се използва за разкриването на дългосрочна връзка между нестационарни променливи, интегрирани от един и същи ред, т.е. променливи, при които е налице тенденция на развитие, но които след трансформация на изходните данни (например при използването на първите им разлики) се превръщат в стационарни. За целите на анализа като показатели за икономическия растеж, както в отделните страни от ЕС, така и на ниво ЕС и Еврозона, ще бъдат използвани данните за растежа на БВП в ЕС, Еврозоната и в страните от ЕС по отделно, публикувани от Евростат за периода 1999-2016г. За да се провери дали съществува дългосрочна връзка между растежа на БВП на отделните страни и растежа в ЕС и в Еврозоната, за всяка от страните в ЕС ще се приложи коинтеграционен тест на Johansen като се използва иконометричният софтуер Eviews. За целите на анализа се приема, че страните в ЕС понастоящем са 28, независимо, че предстои Великобритания да напусне ЕС.

Преди да се приложи коинтеграционният тест обаче, е необходимо да се направи проверка за стационарност на изходните данни и да се установи от кой ред са интегрирани.

Проверката за стационарност на данните за растежа на БВП на всяка от страните и на ЕС и Еврозоната е направена с помощта на разширения тест на Dickey-Fuller (ADF)<sup>1</sup> и показва, че при изходните данни за Гърция, Унгария, Великобритания, Хърватия,

<sup>1</sup> Проверката е направена и с теста на Philips-Perron, като резултатите са идентични.

Ирландия, Кипър, Литва, Малта, Полша, Португалия, Румъния, Словакия, Словения и Испания е налице нестационарност. Данните за тези 14 страни са интегрирани от първи ред (I(1)) (т.е. първите разлики на изходните данни са стационарни). Изходните данни за останалите страни, както и за ЕС и Еврозоната, са стационарни. Т.е. провеждането на коинтеграционния тест на Johansene възможно само за част от страните в ЕС, при които данните са нестационарни. За останалите страни ще бъде приложен само тестът за причинност по Грейнджър (Granger).

### Коинтеграционен анализ– резултати

При прилагането на коинтеграционния тест на Johansen (както и тестът на Granger по-надолу) се изисква предварително да бъде избран броят на лаговете на променливите в уравненията за всяка страна. За целта се използва критерият на Akaike, комбиниран и с LM теста за корелация на остатъците при необходимост. Резултатите от коинтеграционния тест на Johansen показват, че съществува дългосрочна връзка между растежа на БВП на почти всички 14 страни (Табл. 1).

Таблица 1. Резултати от коинтеграционния тест на Johansen

|                | Унгария       | Великобритания | Хърватия      | Ирландия      | Кипър        | Литва        | Малта | Полша        | Португалия    | Румъния      | Словакия     | Словения     | Испания      |
|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|--------------|--------------|-------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Гърция         | <b>0.037*</b> | <b>0.009*</b>  | <b>0.028*</b> | <b>0.047*</b> | <b>0.00*</b> | <b>0.03*</b> | NA    | 0.158        | <b>0.044*</b> | 0.053        | 0.158        | <b>0.01*</b> | <b>0.0*</b>  |
| Унгария        | -             | <b>0.01*</b>   | <b>0.01*</b>  | 0.096         | <b>0.01*</b> | <b>0.04*</b> | NA    | <b>0.02*</b> | <b>0.00*</b>  | <b>0.01*</b> | <b>0.00*</b> | <b>0.00*</b> | <b>0.0*</b>  |
| Великобритания | -             | -              | 0.12          | <b>0.03*</b>  | <b>0.00*</b> | <b>0.00*</b> | NA    | <b>0.00*</b> | <b>0.01*</b>  | <b>0.00*</b> | <b>0.01*</b> | <b>0.04*</b> | <b>0.0*</b>  |
| Хърватия       | -             | -              | -             | 0.58          | <b>0.00*</b> | <b>0.03*</b> | NA    | <b>0.00*</b> | <b>0.01*</b>  | 0.33         | <b>0.02*</b> | 0.09         | <b>0.0*</b>  |
| Ирландия       | -             | -              | -             | -             | <b>0.04*</b> | <b>0.03*</b> | NA    | <b>0.01*</b> | <b>0.04*</b>  | <b>0.03*</b> | 0.15         | 0.30         | <b>0.01*</b> |
| Кипър          | -             | -              | -             | -             | -            | 0.39         | NA    | 0.13         | <b>0.00*</b>  | <b>0.00*</b> | <b>0.03*</b> | <b>0.00*</b> | <b>0.03*</b> |
| Литва          | -             | -              | -             | -             | -            | -            | NA    | <b>0.00*</b> | <b>0.00*</b>  | 0.07         | <b>0.00*</b> | <b>0.00*</b> | <b>0.0*</b>  |
| Малта          | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | NA           | NA            | NA           | NA           | NA           | NA           |
| Полша          | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | -            | <b>0.04*</b>  | <b>0.02*</b> | <b>0.00*</b> | 0.07         | <b>0.0*</b>  |
| Португалия     | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | -            | -             | <b>0.04*</b> | <b>0.02*</b> | <b>0.03*</b> | 0.06         |
| Румъния        | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | -            | -             | -            | 0.19         | <b>0.04*</b> | 0.07         |
| Словакия       | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | -            | -             | -            | -            | <b>0.01*</b> | <b>0.02*</b> |
| Словения       | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | -            | -             | -            | -            | -            | <b>0.01*</b> |
| Испания        | -             | -              | -             | -             | -            | -            | -     | -            | -             | -            | -            | -            | -            |

Източник: Собствени изчисления

\*В таблицата са представени вероятностите. Ако вероятността е под 0.05, има наличие на дългосрочна връзка между растежа в двете изследвани страни.

Страната, чийто растеж на БВП има дългосрочна връзка с най-малко страни сред изследваните 14 страни от ЕС, е Хърватия, което е логично предвид факта, че Хърватия е последната страна, присъединила се към ЕС през 2013 г. Тъй като данните за растежа на ЕС и на Еврозоната са стационарни, с теста на Johansen не може да се провери съществува ли дългосрочна връзка между растежа в тези 14 страни и растежа в ЕС и Еврозоната.

Анализът обаче може да бъде продължен с теста за причинност на Грейнджър (Granger), с който може да се провери в каква посока променливите си влияят една на друга.

### Тест за причинност по Грейнджър – резултати

Тъй като е необходимо данните за този тест да са стационарни, а проверката на ADF теста показва, че данните за част от страните са интегрирани поне от първи порядък, т.е. част от данните са нестационарни, то за да се приложи тестът и да се получат коректни резултати за страните с нестационарни данни, при изпълнението на теста в Eviews за тези 14 страни се прилага техниката на Toda-Yamamoto ((T-Y) procedure)<sup>2</sup>. За останалите 14 страни и за даните за растежа на БВП в ЕС и в Еврозоната се прилага стандартният тест на Грейнджър.

Резултатите от теста на Грейнджър показват, че няма влияние в нито една от двете посоки между растежа на ЕС и растежа на Австрия, Белгия, Естония, Финландия, Франция, Холандия, Италия, Люксембург и Швеция. За Чехия и Дания резултатите показват, че има влияние в двете посоки, т.е. както растежът на ЕС влияе на растежа на двете страни, така и растежът на двете страни влияе на растежа в ЕС.

Тестът се прилага и върху данните за растежа на Еврозоната. За България, Люксембург, Италия, Франция, Финландия, Естония, Белгия и Австрия няма влияние в нито една от двете посоки между растежа на Еврозоната и растежа на посочените страни,

<sup>2</sup> <http://davegiles.blogspot.bg/2011/04/testing-for-granger-causality.html>

докато за Латвия, Холандия, Дания и Чехия резултатите показват, че има влияние в двете посоки.

Същевременно има 4 страни с еднопосочно влияние на променливите. Растежът на ЕС оказва влияние на този в България, т.е. растежът на БВП в страната зависи от растежа в ЕС. Посоката на влияние между Швеция и Еврозоната е подобна – растежът в Еврозоната оказва влияние на този в Швеция. При Германия и Латвия, обаче, влиянието е в обратната посока (Табл.2).

Таблица 2. Резултати от теста за причинност по Granger

|          | Нулева хипотеза                                                           | F статистика | Вероятност    |
|----------|---------------------------------------------------------------------------|--------------|---------------|
| България | Растежът на БВП на България влияе на растежа на БВП в ЕС.                 | 2.1094       | 0.1464        |
|          | <b>Растежът на БВП на ЕС влияе на растежа на БВП в България.*</b>         | 4.064        | <b>0.0438</b> |
| Германия | <b>Растежът на БВП на Германия влияе на растежа на БВП в ЕС.*</b>         | 5.088        | <b>0.0241</b> |
|          | Растежът на БВП на ЕС влияе на растежа на БВП в Германия.                 | 0.2527       | 0.6152        |
| Латвия   | <b>Растежът на БВП на Латвия влияе на растежа на БВП в ЕС.*</b>           | 23.2773      | <b>0.0001</b> |
|          | Растежът на БВП на ЕС влияе на растежа на БВП в Латвия.                   | 7.1416       | 0.1286        |
| Швеция   | Растежът на БВП на Швеция влияе на растежа на БВП в Еврозоната.           | 3.1927       | 0.074         |
|          | <b>Растежът на БВП на Еврозоната влияе на растежа на БВП в Швеция.*</b>   | 4.8110       | <b>0.0283</b> |
| Германия | <b>Растежът на БВП на Германия влияе на растежа на БВП в Еврозоната.*</b> | 4.4159       | <b>0.0356</b> |
|          | Растежът на БВП на Еврозоната влияе на растежа на БВП в Германия.         | 0.2022       | 0.6529        |

\*Показва отхвърляне на Нулевата хипотеза при риск за грешка 5%.

Източник: Собствени изчисления

Растежът в Латвия оказва влияние на растежа в ЕС, докато при Германия се наблюдава същата посока на влияние, но не само за ЕС, а и за Еврозоната. Т.е. резултатите показват, че Германия е единствената страна, чийто растеж на БВП оказва влияние както на растежа в Еврозоната, така и на растежа в ЕС, което е следствие от централното място, което заема Германия в двата Съюза.

Резултатите от прилагането на теста на Грейнджър за влиянието между растежа на БВП на останалите 14 страни с нестационарни данни са разнопосочни и могат да бъдат представени по-подробно в следващите публикации.

## Библиография

Eurostat, 2017. GDP and main components, Real GDP growth rate[online] Available at:<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115> [Accessed 7 October 2017].

Toda-Yamamoto ((T-Y) procedure. [online] Available at:<http://davegiles.blogspot.bg/2011/04/testing-for-granger-causality.html> [Accessed 7 October 2017].

## INVESTMENT POLICY STATEMENTS AND BENCHMARKS OF BULGARIAN UNIVERSAL PENSION FUNDS

**Tanya Dimitrova**

**Ph.D. Student, Department of Finance, University of National and World Economy  
(UNWE)**

**Svetoslav Jonev**

**Ph.D. Student, Department of Finance, University of National and World Economy  
(UNWE)**

**Abstract:** *This paper examines the current investment policy statements of Bulgarian Universal Pension Funds (UPFs). It also evaluates the major groups of benchmarks available in the investment literature and critically compares the positive and negative features of peer-group benchmarks currently used by the pension funds in Bulgaria. The paper argues that the current investment policy statements of Bulgarian UPFs are not sufficiently aligned with any long-term goals that will guarantee the adequacy of future pension provision. Furthermore, the investment policy statement is not implemented neither in the currently used benchmark nor in the fee structure. The paper concludes that, in order to foster real active management and achieve long-term results, it is essential for Bulgarian pension funds to have clearly defined asset allocation policy, risk-adjusted target returns, proper benchmarks for performance measurement and fee structure aligned with the risk-adjusted performance of the funds.*

**Keywords:** *universal pension funds, investment policy statements, benchmarks, performance measurement.*

**JEL:** *G11, J32.*



## Introduction

The CFA Institute defines the Investment policy statement as a main governing document for all investment decision-making. The investment policy statement (IPS) serves as a strategic guide in the planning and implementation of an investment program. The purpose of IPS is to assist asset managers in effectively establishing, monitoring, evaluating, and revising the investment program. The IPS outlines investor's objectives, constraints and governance mechanisms. It specifies who is responsible for determining and executing the investment policy as well as for monitoring the outcomes of the policy in place. It also describes the process for reviewing and updating the IPS.

Key elements of IPS are investors' investment goals and objectives, risk tolerance, restrictions on investment, investment horizon of the portfolio and liquidity needs. The IPS should establish an objective and reliable mechanism for reporting investment performance. Portfolio performance measurement serves as a quality control in the investment decision process. It provides the necessary information to enable the fund members to assess the quality of the investment decisions and the following outcomes. The periodic analysis of yields is irrelevant unless compared with specific "benchmarks" that are appropriate for the specific fund's profile. That is why IPS should also specify an objective performance benchmark against which the success of the portfolio management will be measured. Moreover, a strategic portfolio should be defined to serve as a basis for performance and risk assessments. Once the funds have determined an appropriate performance benchmark, managers and regulators can compare whether the fund manager outperformed, matched, or underperformed the benchmark on a risk-adjusted basis.

Bacon and Riddles (2015) determined the main features of a good performance benchmark. They state that benchmarks should be investable, accessible, transparent, independent, and relevant. Investable refers to the ability to buy the securities in the benchmark and hold the benchmark portfolio. Information relating to a benchmark's securities and construction should be accessible and transparent so that portfolio managers can readily understand the benchmark's components and design. They argue that benchmarks should also be independent - portfolio managers should not design, monitor, and calculate their own benchmarks, because they may well design one that is relatively easy to beat. Finally, according to Bacon and Riddles (2015) a benchmark should be relevant to the investment strategy, even

if the strategy requires a high degree of customization. Best benchmark practices require that a benchmark be unambiguous, clear, and well documented - the benchmarks should have a clear, simple and transparent construction methodology that can be easily replicated by others. Portfolio managers should be given one benchmark to outperform - a classic example is assigning an index and a peer group as benchmarks and asking a portfolio manager to outperform both at the same time. Bacon and Riddles (2015) consider this type of objective muddled.

### Main text

There are various alternatives concerning the way in which pension fund “benchmarks” should be defined. Bacon and Riddles (2015) identify at least five different types of benchmarks: indices, peer groups, target returns, random portfolios and exchange-traded funds (ETFs). There are two main forms of benchmark used in the evaluation of portfolio performance - indices portfolios that represent passive strategies and peer groups. Commercially produced indices include those by Standard & Poor’s, MSCI, JPMorgan, Freedom Index, Barclays, etc.

A common type of benchmark for certain strategies is the target return. A possible target return for the pension funds can be the annual inflation plus an uplift, the increase of the real GDP, the return on risk-free long-term government bonds, the increase of the average salary, return on long-term inflation-linked government bonds. The last one is supported by Yermo (2004). Acuca (2011) suggests a possible benchmark that can be used to measure the performance of pension funds. It comprises a portfolio of long-term indexed fixed income instruments, which protects savers against reinvestment and inflation risks and provides a relatively lower levels of risk in the long term compared to other alternatives.

According to Bacon and Riddles (2015) target returns make poor benchmarks because they are arbitrary numbers and contain very little information, random portfolios are rarely used and ETFs can function as benchmarks, but they are not true benchmarks.

Positive feature of peer group benchmarks is that the good asset management ideas are copied and the bad ideas are avoided. The disadvantages of peer groups outweigh the advantages for several reasons. The return of a peer group is not an achievable target return and all peer groups suffer from survivorship bias. Peer-group benchmarks have a tendency to distort behaviour, particularly when combined with a fee structure that does not promote genuine

active management according to Blake and Timmerman (2002). The outcome tends to be herding and closed index matching. Peer-group benchmarks provide a strong incentive not to underperform the median fund manager, while fee structures based on the value of assets under management do not provide a particularly strong incentive to engage seriously in active fund management. This is a clear demonstration of a rational behaviour by the fund managers, but certainly not what the fund members intended to achieve.

Disadvantages of peer group benchmarking are outlined by Stanko (2003). He argues that the performance evaluation system ought to be changed because main drawbacks of peer group benchmarking are herding, median result clustering and short-horizon over-conservative investment portfolios and proposes the external benchmark as a target for the pension fund managers. Stanko (2003) also points that the minimum required rate of return creates a short-term investment horizon, herding around the results achieved by the biggest market players and lower competition and proposes building of more performance-related incentives that should bring a higher accumulation rate for the insured and probably higher profits for successful administrators. Castaneda et.al. (2010) suggest that minimum relative return guarantees tend to drive investments into suboptimal portfolio allocations. Instead of optimizing the expected value of the pension fund at retirement age, pension funds focus their attention in maximizing short-term returns. The presence of minimum return guarantees may lead to a preference among manager for more conservative risk-return portfolio allocations and, in general, portfolio allocation may converge toward myopic portfolio allocation.

According to Bulgarian pension legislation there is minimum relative return requirement. The minimum rate of return shall be determined by the Deputy Chairperson of the Commission at the end of each quarter, as a percentage, separately for universal and occupational retirement pension funds, on the basis of the weighted average modified return achieved by the asset managers of all funds of the respective type for the preceding 24-month period. In practice, Bulgarian UPFs use either peer group benchmark or target return benchmarks.

Bacon and Riddles (2015) argue that the best type of benchmarks are indices because most indices are investable. Walker (2011) marked that while benchmarking with explicit portfolios based on market indices has not been widely implemented in open pension systems, it is a common practice in the asset management industry. The asset management industry

typically benchmarks the performance and bonuses of asset managers against market indices. According to Blake and Timmermann (2002), a good benchmark combined with a suitable fee structure would enable an above-average fund manager to deliver, on a systematic basis, superior investment performance without taking on excessive risks. Blake and Timmermann (2002) state that benchmarks are an essential part of the investment strategy of any institutional investor important for several key reasons: they help to measure the investment performance of institutional fund managers, they help both to define trustee expectations and to set targets for the fund manager, they provide clients with a reference point for monitoring performance, and they can also have the effect of modifying the behavior of fund managers. A good benchmark might therefore be based on a multiple of indices that covers all key asset categories and reflect the specific objectives set by the funds. The benchmark, appropriately set, has important implications for how the actions of the fund manager are monitored and interpreted. Blake and Timmermann (2002) suggest that the fund manager's performance should be judged against benchmark provided by the Strategic Asset Allocation (SAA) which should be set in the fund's IPS. The primary goal of a Strategic Asset Allocation (SAA) is to create an asset mix which will provide an optimal balance between expected risk and return for a long term investment horizon. SAA is often thought as a reference portfolio which will be tactically adjusted based on short-term market forecasts, following a process often called Tactical Asset Allocation (TAA). According to Ibbotson and Kaplan (2000), many empirical studies support the SAA as the most important determinant of the total return and risk of a broadly diversified portfolio. SAA benchmark portfolios, or also known as "normal" or "target" portfolios, are customized benchmark portfolios designed to reflect the style of an asset manager and would define the risk exposures that are relevant to the fund. Its passive implementation would provide managers with a minimum performance that they might try to improve upon through active investment. Defining benchmark portfolios that can be used to guide the design of funds facilitate choice among funds and provide more meaningful performance evaluation. The construction of customized benchmark portfolio by selecting indices representative of the different asset classes held by the pension funds, weighing the asset class returns by the fraction that they represent in each pension fund's portfolio and then comparing this benchmark return with the observed returns will enable us to answer the question whether, after reflecting on the different investment limits (typically set by the regulator) and active managerial portfolio decisions, the

scheme has been able to deliver any welfare premium with respect to alternative passive investment strategies.

**The performance of the pension funds should be measured not against the return of the peer average, as usually occurs, but against the performance of the benchmark portfolio, which reflects the long-term strategic asset allocation.**

According to Sharpe (1991) the best way to measure a managers' performance is to compare their return with that of a comparable passive alternative. The latter often termed a "benchmark" or "normal portfolio" - should be a feasible alternative identified in advance of the period over which performance is measured. Considering pension funds, in Hinz et.al, (2010) Walker and Iglesias argue that pension fund performance should be focused on evaluating the value added by portfolio managers with respect to benchmark portfolios which reflect feasible passive investment strategies.

According to Randle and Rudolph (2014), large pension funds like NEST in the United Kingdom, Canada Pension Plan, Norway pension fund and New Zealand's Superannuation funds use benchmark portfolios to measure the performance of the fund, based on an objective target.

In order to identify best practices and trends in asset allocation and investment strategies of pension funds, PwC Market Research Center (2016) has conducted research, including a survey, comprising some of the largest pension funds in USA, Canada, Australia and Europe (UK, Netherlands and Nordics: Denmark, Finland, Norway and Sweden). The authors point that the use of asset class targets and benchmarks is widely adopted for asset allocation. In their sample of global pension funds, 94% said they use target asset allocation limits and 75% have a multi-asset benchmark in place and 27% of those who have multi asset benchmarks have tracking error limits. For instance CalPERS<sup>1</sup> uses benchmarks to improve the performance of the fund. The total fund policy benchmark is the average return of the asset class benchmark indices weighted by the asset class benchmark allocations. The total fund policy benchmark return is the return attributable to the target asset class allocations. Fund managers employ active strategies in an effort to achieve a total fund portfolio return that exceeds the total fund policy benchmark return. It is regarded as a best practice that some managers are paid a performance fee for exceeding a pre-determined benchmark or hurdle rate of return, but within

---

<sup>1</sup> California Public Employees retirement system

specified risk limits. The performance fee is generally a share of any excess risk-adjusted performance above an agreed benchmark return. **In Bulgaria, a management fee is charged to UPFs regardless of investment returns and the cost-benefit effectiveness of this practice should be rigorously questioned.**

The case in Bulgaria is similar to that in Lithuania - pension funds are required to present to the supervisory authority their expected benchmark portfolio, but the regulation does not impose explicit requirements for following such a benchmark and there are no penalties for diverting from it.

According to Social Insurance Code, Chapter Fourteen, Article 175a (New – SG, No. 22/2015, effective from 24.03.2015), the pension insurance company managing funds for supplementary mandatory retirement insurance (universal and occupational retirement insurance funds) shall prepare an investment policy statement, which shall be reviewed every three years as well as without delay after any significant change. The minimum content of the statement of investment policy shall be determined by the Deputy Chairperson of the Financial Supervision Commission. It shall include general investment goals and objectives of the fund, the strategies that the manager should employ to meet these objectives, the investment risk measurement methods, the risk management techniques implemented, the strategic asset allocation as well as other conditions relevant to the managed funds. Some key elements of UPFs investment policy statements are presented in Table 1.

Table 1. Key elements of Bulgarian UPFs investment policy statements

| INVESTMENT POLICY STATEMENT | Benchmarks for comparison of portfolio returns                                                       | Investment objectives                     | Investment time horizon (years) | Risk tolerance | Liquidity requirements        | Strategic asset allocation                                                                                       |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|----------------|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| UPF "DOVERIE"               | 5-year annualized 0,25% money-weighted real return (prior to 2015 - 10-year BG TBI return + 50 b.p.) | positive medium and long-term real return | 20+                             | Moderate       | min 0%, target 4,10%, max 20% | Specified target allocation (TA) between 8 asset classes (benchmark portfolio) and minimum and maximum deviation |



|                                        |                                                                                                  |                                                                                                                                   |             |                            |                                            |                                                                                                                                    |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>UPF<br/>"SAGLASIE"</b>              | UNIDEX*<br>and CPI                                                                               | positive<br>medium and<br>long-term real<br>return                                                                                | from 5 to 8 | Moderately<br>Aggressive   | min 0,025% of<br>assets                    | No target allocation<br>and minimum and<br>maximum deviation<br>disclosed                                                          |
| <b>UPF "DSK -<br/>RODINA"</b>          | UNIDEX                                                                                           | min 3% real<br>(HIPC-<br>adjusted)<br>return for<br>every<br>preceding 5-<br>year period                                          | from 3 to 5 | Moderate                   | min 0,05% of<br>assets                     | No target allocation<br>and minimum and<br>maximum deviation<br>disclosed                                                          |
| <b>ZUPF<br/>"ALLIANZ<br/>BULGARIA"</b> | annualized<br>return of<br>basket of<br>similarly<br>weighted<br>benchmark<br>indices,<br>UNIDEX | positive long-<br>term (10Y+)<br>real (CPI-<br>adjusted)<br>return, return<br>over the UPF<br>market's<br>weighted<br>average one | unspecified | Moderately<br>Conservative | max 5% of<br>assets                        | No target allocation<br>disclosed, too broad<br>ranges for only 3 asset<br>classes                                                 |
| <b>"NN UPF"</b>                        | UNIDEX                                                                                           | positive long-<br>term (10Y+)<br>real return,<br>return over the<br>UPF market's<br>weighted<br>average one                       | unspecified | Moderate                   | max 10% of<br>assets                       | Specified target<br>allocation (TA)<br>between 4 asset<br>classes (benchmark<br>portfolio) and<br>minimum and<br>maximum deviation |
| <b>UPF "CCB -<br/>SILA"</b>            | UNIDEX                                                                                           | 3p.p. over the<br>accumulated<br>inflation<br>(HIPC) for<br>every<br>preceding 10-<br>year period                                 | from 6 to 8 | Moderate                   | min 0,5% of<br>assets, max 5%<br>of assets | No target allocation<br>and minimum and<br>maximum deviation<br>disclosed                                                          |
| <b>"UPF -<br/>FUTURE"</b>              | UNIDEX                                                                                           | positive<br>medium and<br>long-term real<br>(HIPC-<br>adjusted)<br>return                                                         | from 3 to 5 | Moderately<br>Conservative | min 0,3% of<br>assets and max<br>5%        | No target allocation<br>and minimum and<br>maximum deviation<br>disclosed                                                          |



|                                                               |        |                                                                                                                  |                 |                            |                                     |                                                                          |
|---------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>UPF<br/>"TOPLINA"</b>                                      | UNIDEX | positive<br>medium and<br>long-term real<br>return, min 2%<br>return for<br>every<br>preceding 3-<br>year period | from 7 to<br>10 | Moderately<br>Conservative | min 0,2% of<br>assets and max<br>5% | No target allocation<br>and too broad ranges<br>for only 3 asset classes |
| <b>UPF<br/>"PENSIONN<br/>OOSIGURIT<br/>ELEN<br/>INSTITUT"</b> | UNIDEX | positive<br>medium and<br>long-term real<br>return                                                               | 20+             | Moderate                   | min 1% of<br>assets                 | No target allocation<br>and too broad ranges<br>for only 3 asset classes |

Source: Authors' elaboration based on information from current UPFs' investment policy statements

\*UNIDEX is the modified weighted average return of all Bulgarian UPFs, calculated on a daily basis by FSC

The Financial Supervision Commission requirement for setting target asset allocation and ranges is not strictly observed. The investment policy of Bulgarian pension funds can be characterized by lack of clear target as shown in Dimitrov (2015). The vast majority of UPFs in Bulgaria aim to preserve and grow member's capital by more than CPI or HICP over the long term. They often set as target a positive long-term real return or return over the peer-group average. Pension funds are not required to construct and follow strategic market benchmark portfolio and report their results against such a portfolio.

The results of pension fund asset managers are compared to the industry's average modified return. It is calculated every three months as an arithmetic average of individual funds weighted by their market share during the period. The quarterly frequency of these calculations forces the asset managers to follow short-term strategies in order to avoid the penalty payment.

## Conclusion

The income of future retirees in the current Bulgarian defined contribution pension plans largely depends on successful fund performance. Therefore, it is vital for a fund to have clearly defined targets, because fund performance can be evaluated properly when compared to these targets. Participants are also interested in setting targets, because their desired pension outcome will be contingent on meeting appropriate targets. Fund managers may be unwilling

to accept these targets as they will impose greater demands on portfolio managers for similar or lower fees.

Benchmark investment portfolios should be appropriate for pension funds in the long term and consistent with the goal of providing adequate and secure pension levels in the passive (decumulation) phase. This is an important step towards an adequate pension provision. Hinz et al. (2010) warn that if explicit benchmarks are not used, funded pension systems may end up offering unsatisfactory pensions in the future due to poor asset allocation. It seems that the optimal solution is to abandon current regulations and to introduce a new external benchmark. Such a benchmark would not create distortional effects typical for relative performance measures.

The benchmark ought to reflect the universe of assets that the fund managers can invest in as well as the main legal investment restrictions that they face. On one hand, Stanko (2003) proposes that all funds could announce their own risk profiles and their performance might be assessed against their individual asset allocation indices. On the other hand, Rudolph and Sabat (2016) argue that the benchmark portfolios need to be common to the pension fund industry and designed exogenously. Thus, the pension portfolios managed by individual asset managers compete against the benchmark portfolio. Regulators could limit the level of “active bets” that managers could take in their effort to improve upon the performance of the benchmark by defining maximum tracking errors. This would enable the pension system to remain within the overall risk level that is deemed appropriate.

In order to evaluate the effectiveness of the asset management decisions in Bulgarian pension funds we need a custom benchmark. A benchmark that comprises various market indices which reflect the strategic long-term asset allocation will serve as an excellent target upon which to measure the overall performance. Our ongoing work is focused on the construction of custom benchmarks that measure pension funds’ investment performance.

### Bibliography

Acuca R., (2011), Performance of the pension funds in individually-funded programs, in Presentations given at the International Seminar Advancing in the Strengthening and Consolidation of the Individually-Funded Pension Systems”, FIAP 2011, Available at: <https://www.fiapinternacional.org/en/publications/libros-fiap/>

Bacon C., Riddles N., (2015) Does Your Benchmark Measure Up?, 2015 CFA Institute,  
Available at: [www.cfapubs.org](http://www.cfapubs.org)

Blake, D., Timmermann, A. (2002) Performance Benchmarks for Institutional Investors:  
Measuring, Monitoring and Modifying Investment Behaviour DISCUSSION PAPER  
PI-0106, Pensions Institute, London, June 2002, Available at: [www.pensions-institute.org](http://www.pensions-institute.org)

Dimitrov S., (2015) Minimum investment return guarantee mechanisms for capital pension  
funds – the case in Bulgaria, Collective monograph „*The economy of Bulgaria and the  
European Union – contemporary challenges and approaches to solutions*“, UNWE,  
Sofia, 2015, p. 80-88

Hinz, R., Rudolph, H. P., Antolin, P., Yermo, J. (2010) (Eds.), , Evaluating the Financial  
Performance of Pension Funds, The World Bank, Washington DC, Available at:  
[http://documents.worldbank.org/curated/en/664431468337199780/Evaluating-the-  
financial-performance-of-pension-funds](http://documents.worldbank.org/curated/en/664431468337199780/Evaluating-the-financial-performance-of-pension-funds)

Ibboson, R., Kaplan, P., (2000), Association for Investment Management and Research,  
Available at:  
[http://www.mangustarisk.com/doc/pdf/Does\\_Asset\\_Allocation\\_Explain\\_40\\_90\\_100\\_](http://www.mangustarisk.com/doc/pdf/Does_Asset_Allocation_Explain_40_90_100_Performance.pdf)  
[Performance.pdf](http://www.mangustarisk.com/doc/pdf/Does_Asset_Allocation_Explain_40_90_100_Performance.pdf)

Pension Insurance Companies Investment Policy Statements

PwC Market Research Center, 2016, Global Pension Funds: Best practices in the pension funds  
investment process, Available at: [https://www.pwc.lu/en/asset-management/docs/pwc-  
awm-global-pension-funds.pdf](https://www.pwc.lu/en/asset-management/docs/pwc-awm-global-pension-funds.pdf)

Randle T., Rudolph H., (2014) Pension Risk and Risk Based Supervision in Defined  
Contribution Pension Funds, World bank working paper 2014, Available at:  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/529911468182352436/pdf/WPS6813.pdf>

Rudolph, Heinz P., Sabat, Jorge., (2016) Building Long-Term Portfolio Benchmarks for  
Pension Funds in Emerging Economies. Policy Research Working Paper; No. 7784.  
World Bank, Washington, DC. © World Bank. Available at:  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24865>

Schacht K., Allen J., and Dannhauser R., Elements of an investment policy statement for institutional investors, CFA Institute 2010, Available at:

<http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/ccb.v2010.n13.1>

Sharpe W., (1991), The Arithmetic of Active Management, The Financial Analysts' Journal Vol. 47, No. 1, January/February 1991. pp. 7-9 Copyright, 1991, Association for Investment Management and Research Charlottesville, VA

Social Insurance Code, Chapter Fourteen, Article 175a

Stańko, D. (2003), "Polish Pension Funds, Does the System Work? Cost, Efficiency and Performance Measurement Issues, Discussion Paper PI-0302, The Pensions Institute, London, January 2003, Available at: <http://www.pensions-institute.org/workingpapers/wp0302.pdf>

Walker E., (2011), Investment and information regulations, in Presentations given at the International Seminar "Advancing in the Strengthening and Consolidation of the Individually-Funded Pension Systems", FIAP 2011, Available at: <https://www.fiapinternacional.org/en/publications/libros-fiap/>

Yermo J., (2004), Towards a new investment regulation model in Latin America, Presentations given at the International Seminar „Pension fund investments“, FIAP 2004, Available at: <https://www.fiapinternacional.org/en/publications/libros-fiap/>

## КАНАЛИ ЗА ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКАТА ЦЕНТРАЛНА БАНКА ВЪРХУ БЪЛГАРИЯ

Свилен Колев,

Редовен докторант, Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Докладът разглежда основни канали, през които неконвенционалната парична политика на Европейската централна банка пренася своето въздействие върху икономиката на България.

**Ключови думи:** Парична политика, неконвенционална парична политика, Европейска централна банка, централно банкиране, количествени улеснения.

## CHANNELS FOR EUROPEAN CENTRAL BANK'S UNCONVENTIONAL MONETARY POLICY TRANSMISSION IN BULGARIA

Svilen Kolev,

Ph.D. Student, Department of Finance, Finance and Accountancy Faculty  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The paper examines some of the main channels, through which the European Central Bank's unconventional monetary policy measures transmit their effects into the Bulgarian economy.

**Keywords:** Monetary policy, Unconventional monetary policy, European Central Bank, central banking, quantitative easing.

**JEL Classification:** E52, E58, F30.

## I. Увод

Неконвенционалните мерки на паричната политика, предприети от водещите централни банки в отговор на световната икономическа и финансова криза от 2008-2009 г., са вид експанзионистична парична политика, при която лихвените проценти биват понижавани в различна степен – до нулево и дори на отрицателно равнище. Намалването на краткосрочните номинални лихвени проценти е действие, имащо за цел да се пренесе и върху дългосрочните лихвени проценти, което да засегне решенията за инвестиции на фирмите и на домакинствата за потребление. Нестандартните мерки на паричната политика са насочени към стимулиране на потреблението и инвестициите чрез увеличаване на паричната база. Свързаните с това действия на централните банки, измежду които въвеждането на програми за закупуване на активи, водят до ръст в цените на редица класове активи. Това от своя страна предизвиква ефекта на богатството, води до спад на разходите за финансиране, т.е. на лихвените проценти по кредитите и доходността по корпоративните облигации, което в крайна сметка трябва да стимулира съвкупното търсене. Активното указване на бъдещия курс на паричната политика също изиграва роля за взимането на решения от страна на икономическите агенти.

През последните най-малко 10 години водещите световни централни банки от ранга на Японската централна банка (ЯЦБ), Федералният резерв на САЩ (Фед), Английската централна банка (АЦБ) и Европейската централна банка (ЕЦБ) провеждат неконвенционална парична политика. Инструментите<sup>1</sup>, предприети в първите години на кризата, бяха насочени към оказване на подкрепа за функционирането на пазарите. Ниската инфлация, преминала в дефлация, и незадоволителният икономически растеж бяха сред причините централните банки да разширят обхвата на нестандартните мерки и да продължат да ги провеждат години след началото на кризата. Целта е да се повлияе на инфлацията в посока нейното покачване, да се стимулират кредитирането, инвестициите, потреблението и оттам – и икономическия ръст.

Неконвенционалните мерки на паричната политика оказват влияние върху редица държави, сектори, пазари, макроикономически и финансови показатели чрез своя трансмисионен механизъм. Целта на настоящия доклад е да открие някои от

<sup>1</sup> IMF, *The Effects of Unconventional Monetary Policies on Bank Soundness*, IMF Working Paper, WP/14/152, August 2014, Lambert, F., and K. Ueda, International Monetary Fund, Washington D.C., p. 3.

основните канали, през които неконвенционалните мерки и програми на ЕЦБ пренасят своето въздействие върху икономиката на България. В доклада са обхванати каналите на валутния курс и на лихвените проценти, ликвидният и кредитен канал, процесите по ребалансиране на портфейлите на инвеститорите, каналът на сигналните ефекти, които са сред основните, през които неконвенционалната парична политика на ЕЦБ теоретично и на практика се пренася в България.

## II. Канали за въздействие на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ върху България

Паричната политика на ЕЦБ въздейства не само на държавите членки на еврозоната, но се разпространява и върху страните членки на Европейския съюз (ЕС), сред които е и България. Това се осъществява по няколко канала<sup>2</sup>, измежду които каналът на валутния курс, определянето на основните лихвени проценти от страна на националните централни банки, изменението на дългосрочните лихвени проценти, каналът на банковото кредитиране, притокът на капитали и цените на активите. Подобна класификация за пренос на паричната политика на Фед върху развиващите се пазари предлагат Takáts и Vela (2014)<sup>3</sup>. България не е членка на еврозоната и политиката на ЕЦБ няма пряко влияние върху монетарните условия в страната и върху българската банкова система, а косвено.

По принцип при малки отворени икономики, каквато е икономиката на България, каналът, през който най-бързо външната за страната парична политика се пренася върху местната икономика, е *каналът на валутния курс*. При равни други условия, при плаващ валутен курс спадът на стойността на чуждестранната валута води до поскъпване на местната валута. Ролята на канала на валутния курс обаче зависи от това колко приспособим е той на практика – дали е фиксиран, плаващ, дали централната банка прибегва до интервенции или са налице други условия, които му оказват по-силно въздействие. В случая на България функционирането на режима на паричен съвет от над 20 години и използването на еврото като резервна валута са предпоставка за частична трансмисия на паричната политика на ЕЦБ към българската финансова система, свързано с поевтиняването или поскъпването на еврото. След

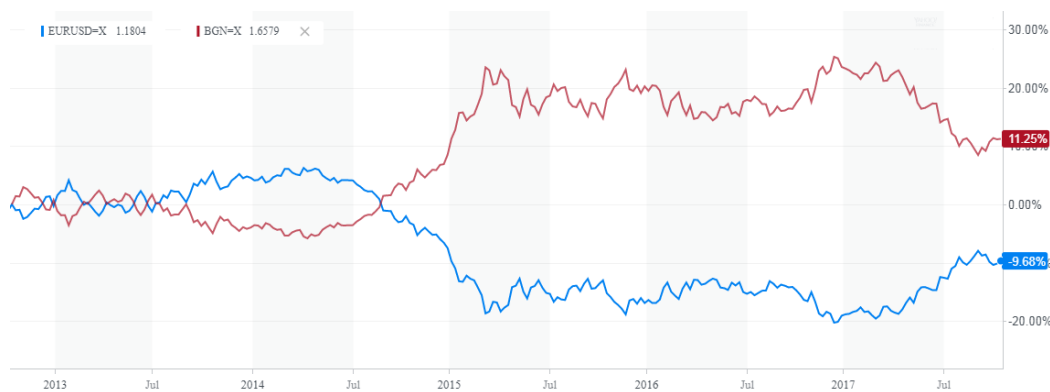
<sup>2</sup> ECB, *Transmission mechanism of monetary policy*, European Central Bank Website, available at: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/intro/transmission/html/index.en.html>

<sup>3</sup> Takáts, Előd and Vela, Abraham, *International Monetary Policy Transmission* (August 2014). BIS Paper No. 78b. Available at [http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap78b\\_rh.pdf](http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap78b_rh.pdf)



предприемането на нестандартни мерки на паричната политика от страна на ЕЦБ през 2014 г. за период от 12 месеца курсът EUR/USD се понижава с над 30% от ниво от близо 1,39 долара за 1 евро до малко над 1,06 долара за едно евро в края на март 2015 г., когато ЕЦБ стартира своята Програма за закупуване на активи (Asset Purchase Programme, APP)<sup>4</sup>. В хода на провеждането на програмите за количествени улеснения на ЕЦБ от 2014 г. до края на 2016 г. валутният курс EUR/USD се задържа на ниво от 1,05 долара за 1 евро, докато от началото на 2017 г. до октомври 2017 г. той се покачва с близо 12% до 1,18 долара за 1 евро, в контекста на дебатите<sup>5</sup> дали, по какъв начин и кога количествените улеснения да бъдат прекратени, което би била първата стъпка към повишаването на лихвените проценти от страна на ЕЦБ. Въпреки фиксирания курс на българския лев към еврото трансмисионният канал на паричната политика на ЕЦБ през валутния курс се проявява косвено чрез промяната в курса USD/BGN. За същия период – от март 2014 г. до март 2015 г. стойността на USD/BGN се променя от 1,42 лв. за 1 долар до малко над 1,82 лв. за 1 долар, което е поевтиняване на лева спрямо долара от близо 30%. На практика реципрочното изменение на EUR/USD и USD/BGN за последните 5 години може да се проследи на Фигура 1.

**Фигура 1. Изменение на EUR/USD и USD/BGN за последните 5 години**



Източник: Yahoo Finance

<sup>4</sup> Колев, Св., Трифонова, С., *Програмата за закупуване на активи на Европейската централна банка*, сборник с доклади от XII международна научна конференция на младите учени на тема „Икономиката на България и Европейския съюз: наука и бизнес“, проведена на 11 ноември 2016 г. в УНСС, София, Издателство на ВУЗФ, „Св. Григорий Богослов“, София, 2016 г., стр. 55-68

<sup>5</sup> ECB, *Account of the monetary policy meeting of the Governing Council of the European Central Bank*, held in Frankfurt am Main on Wednesday and Thursday, 6-7 September 2017, available at: <https://www.ecb.europa.eu/press/accounts/2017/html/ecb.mg171005.en.html>

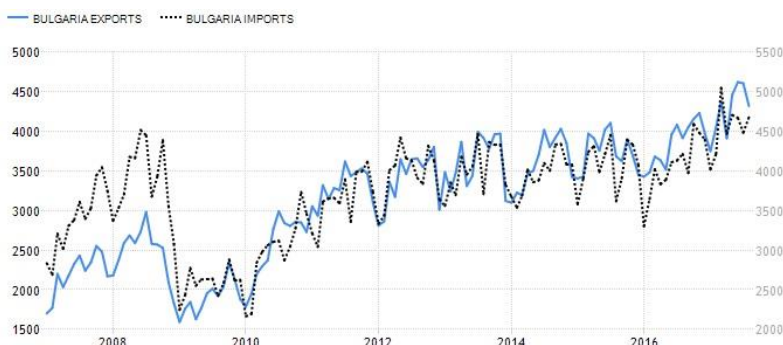
По-ниската стойност на местната валута спрямо чуждестранната, при равни други условия, облагодетелства износа. Външната търговия на България с основните ѝ търговски партньори, които са страните членки на ЕС, се осъществява основно в евро, докато договорите с трети страни до голяма степен се фактурират в долари. Износът за ЕС, формиращ над 2/3 от общия износ на български стоки и услуги, до голяма степен се облагодетелства от по-доброто икономическо състояние на европейската икономика, докато износът за трети държави, към които е насочена другата близо 1/3 от експорта, извлича ползи от поевтиняването на еврото спрямо долара и кореспондиращата промяна в курса USD/BGN. В края на август 2017 г. износът на България възлиза на 34,1 млрд. лв. след 11% годишен ръст на експорта за ЕС и от 16,8% за трети държави спрямо януари-август 2016 г.<sup>6</sup>, видно от динамиката на външната търговия на Фигура 2. Освен стойността на валутния курс върху външната търговия влияние оказват промените в обемите на внесените и изнесени стоки, цените на суровините на международните пазари, създадените търговски връзки, митническите режими и други фактори.

Според Българска народна банка (БНБ) (2015)<sup>7</sup> по различните канали на действие ефектите от обезценяването на еврото имат както положителни, така и негативни последици за българската икономика. По линия на ценовата и разходната конкурентоспособност понижаването на реалния ефективен валутен курс на лева спрямо валутите на търговските партньори на България има положителни ефекти за износа на стоки. Същевременно обезценяването на еврото е фактор за повишение на цените в страната по веригата на предлагането. Влошаването на условията на търговия за България вследствие на валутната структура на вноса и износа с трети страни би оказало негативен номинален ефект върху търговския баланс, като най-значително засегнати биха били балансите по търговията с първични стоки и петролни продукти. Като цяло според БНБ положителните ефекти от обезценяването на еврото спрямо долара са по-значими за българската икономика от негативните.

<sup>6</sup>НСИ, *Търговия на България с трети страни през периода януари-август 2017 г. (предварителни данни)*, прессъобщение, достъпно на [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/FTS\\_ExtraStat\\_2017-08\\_IETQGIX.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/FTS_ExtraStat_2017-08_IETQGIX.pdf)

<sup>7</sup> БНБ, *Потенциални ефекти върху българската икономика от промяната на валутния курс „долар/евро“*, Икономически преглед, бр. 2, стр. 66-74, 2015 г.

**Фигура 2. Износ и внос на България за последните 10 години (месечни данни)**



Източник: НСИ, Trading Economics

Като цяло паричната политика на водещите световни централни банки формира поведението на националните централни банки в *определянето на основните лихвени проценти* за местната икономика, където това е възможно. В случая на България БНБ само регистрира основния лихвен процент, който от февруари 2016 г. е 0%<sup>8</sup>. Той не играе истинска роля на ключов инструмент на централната банка за разлика от поведението на централните банки на развиващите се пазари, които го променят най-вече в зависимост от решенията на Фед и движението на курса на долара в опит да предпазят местните си валути от силна обезценка и във връзка с притока на капитали. Неконвенционалната парична политика на ЕЦБ и по-конкретно – отрицателните лихвени проценти, обаче се пренасят в България от началото на 2016 г.<sup>9</sup> чрез приетата от БНБ нова Наредба №21 за задължителните минимални резерви, които банките поддържат при нея<sup>10</sup>. С новата наредба се прилага отрицателен лихвен процент върху свръхрезервите на банките, когато лихвеният процент по депозитното улеснение на ЕЦБ е отрицателен, и нулев лихвен процент, когато лихвеният процент по депозитното улеснение на ЕЦБ е положителен или нулев. Към средата на октомври 2017

<sup>8</sup>Трифенова, С., Атанасов, Ат., Колев, Св., *Неконвенционалната парична политика на водещите централни банки в света и нейните ефекти за развитите и развиващите се държави, в т.ч. и за България*, колективна монография, изд. „Евдемония продъкшън ЕООД“, София, 2017 г., стр. 352-353.

<sup>9</sup>Колев, Св., *Ефекти от отрицателната лихва върху свръхрезервите на банките в България*, сборник с доклади от VII международна научна конференция, организирана от катедра „Финанси“ на УНСС, на тема „Икономическата (не)свобода“, проведена в периода 20-24 май 2016 г. в УОБ на УНСС в Равда, стр. 129-136, „Издателски комплекс – УНСС“, София, 2017 г.

<sup>10</sup>Наредба №21 на БНБ за задължителните минимални резерви, които банките поддържат при БНБ (в сила от 4 януари 2016 г.)

г. лихвеният процент по депозитното улеснение на ЕЦБ е  $-0,40\%^{11}$ , но от началото на октомври 2017 г. процентът, който БНБ прилага върху свръхрезервите на българските банки, е  $-0,60\%$ .

На практика България е поредната страна в Европа, която въвежда отрицателни лихвени проценти във връзка с паричната политика на ЕЦБ, след като по различни причини това правят централните банки на Дания, Норвегия, Швеция и Швейцария. В условията на отрицателни номинални лихвени проценти банките биха били по-склонни да ребалансират своите портфейли чрез прехвърляне на свръхликвидния си запас като кредити за реалната икономика или чрез закупуване на активи с матуритети, които им позволяват да избегнат отрицателните лихвени нива<sup>12</sup>. В случая на България в края на август 2017 г. банките в страната все още държат малко над 20% от паричните си средства по сметки в БНБ, имат свръхрезерви за между 5 млрд. и 7 млрд. лв. средно на месец, докато ребалансирането на техните портфейли, включително увеличаване на дела на финансовите инструменти в балансите им, е затруднено от превишаването на търсенето над предлагането на български държавни ценни книжа (ДЦК) както на вътрешния, така и на международните пазари. Освен това коефициентът на ликвидни активи, изчисляван по Наредба №11 на БНБ, остава висок. В края на август 2017 г. той достига 37,61%. Ликвидните активи на банковата система възлизат на 30,8 млрд. лв., като с най-голям дял в структурата им остават именно паричните средства и парични салда при БНБ (54,2%)<sup>13</sup>.

Според Eggertsson и Woodford (2003) покупките на активи от страна на водещите централни банки оказват стимулиращо влияние чрез техните по-обширни ефекти върху очакванията на пазарните участници и чрез въздействието им върху *банковото кредитиране*<sup>14</sup>. В България делът на кредитите и вземанията е на ниво от около 62% от общите активи на банковата система на фона на умерените ръстове на

<sup>11</sup> ECB, *Key ECB interest rates*, European Central Bank Website, Frankfurt am Main

<sup>12</sup> Трифонова, С., *Сравнителен анализ на програмите и мерките на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ и АЦБ*, сборник с доклади от Международна научно-практическа конференция „Съвременни предизвикателства пред финансовата наука в променяща се Европа“, посветена на 65-годишнината на катедра „Финанси и кредит“ на С.А. „Д. А. Ценов“-гр. Свищов, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 7-8 април 2017 г., стр. 451-459

<sup>13</sup> БНБ, *Състояние на банковата система към края на август 2017 г.*, прессъобщение, 30 септември 2017 г., достъпно на [http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_download/bs\\_201708\\_a6\\_bg.pdf](http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_201708_a6_bg.pdf)

<sup>14</sup> Eggertsson, G., and Woodford, M., *The zero bound on interest rates and optimal monetary policy*, Brookings Papers on Economic Activity 1, 2003, pp. 139-211

кредитирането за домакинства и нефинансови предприятия от лятото на 2016 г. насам, но и на фона на препоръките на надзорните органи банките да не се впускат в рискови дейности, включително в по-агресивно кредитиране в опит да компенсират спада на нетния лихвен доход, поставен под натиск от ниските лихвени проценти. Фигура 3 показва изменението в дела на паричните средства на банките в БНБ, на инвестициите във финансови инструменти и на кредитите и вземанията спрямо общите им активи след въвеждането на отрицателния лихвен процент върху банковите свръхрезерви.

В литературата, посветена на неконвенционалната парична политика<sup>15</sup>, съществува широк консенсус, че мерките, насочени към увеличаване на счетоводния баланс на централните банки, водят до спад на *дългосрочните лихвени проценти*, определяни от доходността по дългосрочните ДЦК<sup>16</sup>, по корпоративните облигации и спреда между тях. Влиянието на паричната политика на ЕЦБ върху доходността по ДЦК на страните членки извън еврозоната, но част от ЕС, също е в посока понижаване, което може да се проследи на Фигура 5, в която са включени доходностите на облигациите на Румъния, Полша, Унгария и Чехия спрямо тези на България през последните близо 10 години.

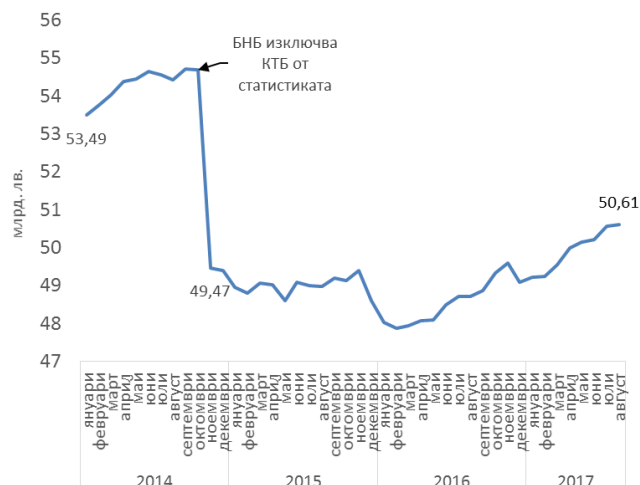
<sup>15</sup>Колев, Св., *Преглед на литературата в областта на неконвенционалната парична политика*, доклад от III годишна международна конференция по монетарни и икономически проблеми с акцент „Парични режими. 20 години паричен съвет в България“, проведена на 12-13 октомври 2017 г. в УНСС, гр. София

<sup>16</sup>Колев, Св., *Изследване влиянието на неконвенционалните мерки на паричната политика, предприети от водещите световни централни банки, върху доходността по държавните цени книжа чрез лихвения канал*, доклад в рамките на финалния етап на Шестия академичен конкурс „Д-р Иванка Петкова“, организиран от Институт за икономическа политика, София, 2017 г., стр. 7

**Фигура 3. Дял на паричните средства,  
кредитите и инвестициите във  
финансови инструменти от общите  
активи на банките към 31 август 2017 г.**



**Фигура 4. Кредит за неправителствения сектор  
(салда) от януари 2014 г. до август 2017 г.**



Източник: БНБ, собствени изчисления

Ефектите от мерките по паричната политика на ЕЦБ, свързани с промяната на референтните лихвени проценти, са косвени и засягат главно банковия сектор в България, който е доминиран от чуждестранни банки и банкови клонове от ЕС (с общ пазарен дял в активите на банковата система от 3/4 към края на юни 2017 г.). Трансмисионният механизъм, чрез който решенията за паричната политика на ЕЦБ оказват влияние върху банковия сектор в България, според БНБ (2014) минава по два основни канала<sup>17</sup>. Първият е свързан с привлечените средства от българския паричен пазар и привлечените средства от банките майки на българските субсидиари и клоновете на чуждестранни банки. Вторият канал на трансмисия минава по линия на активите на банките и в частност засяга *лихвените проценти* по кредитите, свръхрезервите и чуждестранните активи на банките.

<sup>17</sup> БНБ, *Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система*, Икономически преглед, бр. 3, стр. 23-29, 2014 г.

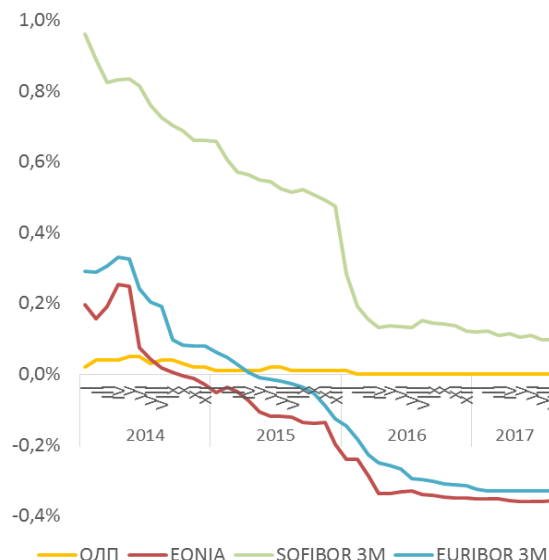


**Фигура 5. Доходност по ДЦК на България, Чехия, Унгария, Полша и Румъния за периода януари 2007 - септември 2017 г.**



Източник: БНБ, собствени изчисления

**Фигура 6. Индекси на междубанковия паричен пазар от януари 2014 г. до август 2017 г.**



С влизането в сила на новата Наредба №21 на БНБ котировките на българския междубанков пазар в левове рязко се понижиха, като при някои матуритети навлязоха на отрицателна територия, което доведе до свиване на спредовете с котировките на паричния пазар в еврозоната. Политиката на ЕЦБ, в съчетание със сравнително високия растеж на привлечените средства в банковата система в България, оказва влияние и върху лихвените проценти по новите депозити, които достигнаха исторически най-ниските си равнища в края на 2015 г. и началото на 2016 г., като продължиха да се понижават и през 2017 г. Намаляването на цената на привлечения ресурс на банките и понижаването на котировките на междубанковия пазар в България и в еврозоната допринасят с известно забавяне за понижаването и на лихвените проценти по кредитите<sup>18</sup>.

Но в този контекст е ролята на *сигналния ефект*. Тя е свързана с формирането на очаквания за курса на неконвенционалната парична политика при прилагането на

<sup>18</sup> БНБ, *Влияние на паричната политика на ЕЦБ върху лихвените проценти в България*, Икономически преглед, бр. 1, стр. 62-69, 2016 г.



инструмента бъдещи насоки от ЕЦБ. В тази връзка формирането на очаквания, че лихвените проценти в еврозоната ще останат ниски, докато не приключи програмата за количествени улеснения, след която евентуално ще бъдат увеличени, може да е предпоставка за формиране на очаквания за намаляване или задържане на лихвените проценти в България на ниски нива, докато процесът по повишение на лихвените проценти в еврозоната не се осъществи.

### III. Заключение

Трансмисионният механизъм на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ се разпростира върху българската икономика и банков сектор през каналите на валутния курс в условията на функциониращ паричен съвет, на лихвените проценти, ликвидния и кредитен канал при наличието на чуждестранни банки и клонове на банки от ЕС, което улеснява проникването на стимулиращите мерки и програми на ЕЦБ. Решението на БНБ да въведе отрицателен лихвен процент върху свръхрезервите на банките в България допринася за още по-бързата трансмисия на решенията, свързани с курса на паричната политика в еврозоната.

Каналът на очакванията също има своето влияние в контекста на очакванията за движението на лихвените проценти. Процесите по ребалансиране на портфейлите на инвеститорите не са толкова характерни за страната, но зависят основно от склонността им за поемане на рискове, финансовите условия и състоянието на пазара на активи.

При всички случаи, докато все още действат нестандартните монетарни мерки и програми не само в еврозоната, но и в глобален план, пълните ефекти от тях тепърва ще се проявяват и изследват в пълен мащаб. Консенсусът до момента е, че без неконвенционалната парична политика на водещите световни централни банки глобалната икономика и финансовите пазари не биха били в по-добро състояние в сравнение с отсъствието на подобни стимулиращи мерки.

### IV. Библиография

БНБ, *Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система*, Икономически преглед, бр. 3, стр. 23-29, 2014 г.

БНБ, *Влияние на паричната политика на ЕЦБ върху лихвените проценти в България*, Икономически преглед, бр. 1, стр. 62-69, 2016 г.

БНБ, *Потенциални ефекти върху българската икономика от промяната на валутния курс „долар/евро“*, Икономически преглед, бр. 2, стр. 66-74, 2015 г.

БНБ, *Състояние на банковата система към края на август 2017 г.*, прессъобщение, 30 септември 2017 г., достъпно на [http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_download/bs\\_201708\\_a6\\_bg.pdf](http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/bs_201708_a6_bg.pdf)

Колев, Св., *Ефекти от отрицателната лихва върху свръхрезервите на банките в България*, сборник с доклади от VII международна научна конференция, организирана от катедра „Финанси“ на УНСС, на тема „Икономическата (не)свобода“, проведена в периода 20-24 май 2016 г. в УОБ на УНСС в Равда, стр. 129-136, „Издателски комплекс – УНСС“, София, 2017 г.

Колев, Св., *Изследване влиянието на неконвенционалните мерки на паричната политика, предприети от водещите световни централни банки, върху доходността по държавните ценни книжа чрез лихвения канал*, доклад в рамките на финалния етап на Шестия академичен конкурс „Д-р Иванка Петкова“, организиран от Институт за икономическа политика, София, 2017 г., стр. 7

Колев, Св., *Преглед на литературата в областта на неконвенционалната парична политика*, доклад от III годишна международна конференция по монетарни и икономически проблеми с акцент „Парични режими. 20 години паричен съвет в България“, проведена на 12-13 октомври 2017 г. в УНСС, гр. София

Колев, Св., *Рискове, които може да породи неконвенционалната парична политика*, реферат по темата на дисертационния труд, Колективна монография на Финансово-счетоводен факултет на УНСС „Икономиката на България и Европейския съюз: Наука и бизнес“, „Издателски комплекс – УНСС“, София, 2017 г., стр. 232-241

Колев, Св., Трифонова, С., *Програмата за закупуване на активи на Европейската централна банка*, сборник с доклади от XII международна научна конференция на младите учени на тема „Икономиката на България и Европейския съюз: наука и бизнес“, проведена на 11 ноември 2016 г. в УНСС, София, Издателство на ВУЗФ, „Св. Григорий Богослов“, София, 2016 г., стр. 55-68. Докладът е достъпен на [https://www.researchgate.net/publication/315771800\\_PROGRAMATA\\_ZA\\_ZAKUPUVAN](https://www.researchgate.net/publication/315771800_PROGRAMATA_ZA_ZAKUPUVAN)

## E NA AKTIVI NA EVROPEJSKATA CENTRALNA BANKA EUROPEAN CENTRAL BANK'S ASSET PURCHASE PROGRAMME

Наредба №21 на БНБ за задължителните минимални резерви, които банките поддържат при БНБ (в сила от 4 януари 2016 г.), достъпна на [https://www.google.bg/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwia1P7bie3WAhWBJ5oKHQCeBIkQFggIjMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bnb.bg%2Fbnbweb%2Fgroups%2Fpublic%2Fdocuments%2Fbnb\\_law%2Fordinance\\_bnb\\_21.bg.pdf&usq=AOvVaw1JZHkG6YXAmccaYTeOC0Rp](https://www.google.bg/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwia1P7bie3WAhWBJ5oKHQCeBIkQFggIjMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bnb.bg%2Fbnbweb%2Fgroups%2Fpublic%2Fdocuments%2Fbnb_law%2Fordinance_bnb_21.bg.pdf&usq=AOvVaw1JZHkG6YXAmccaYTeOC0Rp)

НСИ, *Търговия на България с трети страни през периода януари-август 2017 г.* (предварителни данни), прессъобщение, достъпно на [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/FTS\\_ExtraStat\\_2017-08\\_IETQGX.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/FTS_ExtraStat_2017-08_IETQGX.pdf)

Трифенова, С., *Сравнителен анализ на програмите и мерките на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ и АЦБ*, сборник с доклади от Международна научно-практическа конференция „Съвременни предизвикателства пред финансовата наука в променяща се Европа“, посветена на 65-годишнината на катедра „Финанси и кредит“ на С.А. „Д. А. Ценов“-гр. Свищов, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 7-8 април 2017 г., стр. 451-459

Трифенова, С., Трифенова, В., Атанасов, Ат., Колев, Св., *Неконвенционалната парична политика на водещите централни банки в света и нейните ефекти за развитите и развиващите се държави, в т.ч. и за България*, колективна монография, изд. „Евдемония продъкшън ЕООД“, София, 2017 г., достъпна на [https://www.researchgate.net/publication/315743636\\_NEKONVENCIONALNATA\\_PARICNA\\_POLITIKA\\_NA\\_VODESITE\\_CENTRALNI\\_BANKI\\_V\\_SVETA\\_I\\_NEJNITE\\_EFEKTI\\_I\\_ZA\\_RAZVITITE\\_I\\_RAZVIVASITE\\_SE\\_DRZAVI\\_V\\_TC\\_I\\_ZA\\_BLGARIA\\_KOLEKTI\\_VNA\\_MONOGRAFIA\\_THE\\_UNCONVENTIONAL\\_MONETARY\\_POLICY](https://www.researchgate.net/publication/315743636_NEKONVENCIONALNATA_PARICNA_POLITIKA_NA_VODESITE_CENTRALNI_BANKI_V_SVETA_I_NEJNITE_EFEKTI_I_ZA_RAZVITITE_I_RAZVIVASITE_SE_DRZAVI_V_TC_I_ZA_BLGARIA_KOLEKTI_VNA_MONOGRAFIA_THE_UNCONVENTIONAL_MONETARY_POLICY)

ECB, *Account of the monetary policy meeting of the Governing Council of the European Central Bank*, held in Frankfurt am Main on Wednesday and Thursday, 6-7 September 2017, available at: <https://www.ecb.europa.eu/press/accounts/2017/html/ecb.mg171005.en.html>

ECB, *Key ECB interest rates*, European Central Bank Website, Frankfurt am Main, available at:  
[https://www.ecb.europa.eu/stats/policy\\_and\\_exchange\\_rates/key\\_ecb\\_interest\\_rates/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html)

ECB, *Transmission mechanism of monetary policy*, European Central Bank Website, Frankfurt am Main, available at:  
<https://www.ecb.europa.eu/mopo/intro/transmission/html/index.en.html>

Eggertsson, G., and Woodford, M., *The zero bound on interest rates and optimal monetary policy*, Brookings Papers on Economic Activity 1, 2003, pp. 139-211

Takáts, Előd and Vela, Abraham, *International Monetary Policy Transmission* (August 2014). BIS Paper No. 78b, available at  
[http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap78b\\_rh.pdf](http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap78b_rh.pdf)

IMF, *The Effects of Unconventional Monetary Policies on Bank Soundness*, IMF Working Paper, WP/14/152, August 2014, Lambert, F., and K. Ueda, International Monetary Fund, Washington D.C., p. 3

[www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)

[www.ec.europa.eu/eurostat](http://www.ec.europa.eu/eurostat)

[www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)

[www.finance.yahoo.com](http://www.finance.yahoo.com)

## ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ И ОПЕРАТИВНИЯ ЛИЗИНГ НА АВТОМОБИЛИ ВЪРХУ ФИНАНСОВОТО СЪСТОЯНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Иван Костов,

Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално  
и световно стопанство (УНСС)

**Резюме.** Настоящият доклад разглежда основните правни, счетоводни и данъчни аспекти на финансовия и оперативни лизинг на автомобили в България и тяхното влияние върху финансовото състояние на предприятията. На тази основа са изведени някои чисто практически съображения за избора на едната от двете форми лизинг от българските предприятия в конкретни ситуации.

**Ключови думи:** финансов лизинг, оперативен лизинг, амортизации, данъци.

## IMPACT OF THE FINANCIAL AND OPERATING LEASE ON THE FINANCIAL STATEMENT OF THE ENTERPRISES IN BULGARIA

Chief Assist. Prof. Ivan Kostov, Ph.D.,

Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting, University of National and  
World Economy (UNWE)

**Abstract.** This report reviews the basic law, accounting and tax aspects of financial and operating lease of automobiles in Bulgaria and their impact on the financial stance of the companies. Based on these certain practical assumptions for the choice of one of the forms of lease by the Bulgarian enterprises are made.

**Keywords:** financial lease, operating lease, depreciation, taxes.

**JEL:** G30.

Лизингът е един от най-широко разпространените източници на финансиране на предприятията в днешно време. Причините се крият в някои предимства, които лизингът, като специфичен източник на финансиране, притежава спрямо традиционните такива (основно банковия кредит) от гледна точка на лизингополучателите, като например:

- По-ниски административни разходи за осигуряване на актива в дейността на предприятието
- По-бърз достъп до необходимото финансиране
- По-гъвкава схема на финансиране съобразена с потребностите на предприятията
- Оптимизиране на разходите поддръжка и ремонт на актива
- В някои ситуации, например в отрасли с ниска доходност или висок риск това се оказва единствената възможност за осигуряване на необходимите за дейността на фирмата активи<sup>1</sup>.

Тези предимства на лизинга в пълна степен важат и за предприятията в България. Затова и той е най-разпространеният след банковия кредит външен източник за финансиране на българските предприятия. Пазарът на лизинг се развива с много бързи темпове до края на 2008 г., като в периода 2005-2008 г. нараства със 79 % средногодишно на база общ размер на вземанията по лизингови договори. След това, в резултат на разразилата се в световен мащаб финансова и икономическа криза и последвалото свиване на кредитирането от лизинговите компании и свиване на дейността на фирмите в следващите 3 години лизинговият пазар в страната се съкращава с почти 40 %. От средата на 2012 г. лизинговият пазар постепенно започва да се възстановява и новосключените договори за лизинг през последните 5 години нарастват средногодишно с 16 %.<sup>2</sup>

### Структура на пазара на лизинг – основни сегменти

Основният сегмент на лизинговия пазар са автомобилите – леки, лекотоварни и товарни, като този сегмент съставлява около 67 % от общата стойност на лизингованите активи в страната към второто тримесечие на 2017 г. (2 333 885 лв. от общо 3 476 796 хил.лв.). Делът на лизинговия пазар на автомобили е приблизително

<sup>1</sup>Петров, Г., Основна финансова фирма, Тракия-М, София, 2000, с. 119.

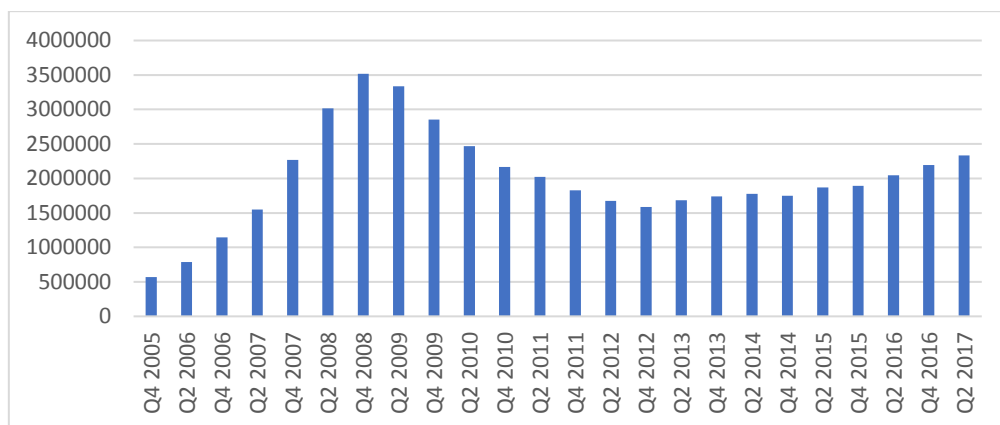
<sup>2</sup>Източник: Българска народна банка, [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg) и собствени изчисления

същият (66 %), ако се вземат под внимание и вземанията по новосключени договори за лизинг към 30.06.2017 г. (332 183 хил.лв. от общо 505777 хил.лв.). Следващият по големина сегмент са машините, като делът им е около 19 % от общите съществуващи вземания по лизингови договори. Прегледът на данните в динамика показва, че тези два основни сегмента на пазара напълно следват общото му развитие до към края на 2013 г., като до края на 2008 г. бързо нарастват, след което вследствие на глобалната финансово-икономическа криза рязко се свиват. От края на 2013 и началото на 2014 г. при пазарът на автомобили на лизинг се наблюдава стабилен ръст, докато пазарът на машини на лизинг продължава да се свива.

Данните за пазара на лизингови услуги показват, че определено лизингът на автомобили е водещият сегмент в него. Във вътрешно структурно отношениесезабежават следните неща:

- Размерът на двата подсегмента на пазара на лизингови автомобили в момента е относително еднакъв – в рамките на разглеждания период (2005-2017 г.) се наблюдава постепенно увеличаване на дела на сегмента „лизинг на лекотоварни и товарни автомобили“ за сметка на дела на сегмента „лизинг на леки автомобили“ – причините могат да се търсят в различни направления, но със сигурност в тях влизат съответните данъчни ефекти и засилените изисквания за отчетност от страна на контролните органи (Графика 1).
- Към момента делът на сделките за оперативен лизинг на автомобили е около 5 % от всички сделки за лизинг на автомобили – като цяло обаче този сегмент има тенденция да нараства и изглежда почти незасегнат от глобалната криза. Последното може да се обясни с по-малкия риск, който предполагат тези сделки.
- При сделките за оперативен лизинг на автомобили структурата е различна от тази за общия лизингов пазар на автомобили – тук делът на лизинга на леки автомобили значително превъзхожда този на товарните, за което безспорно първостепенната причина са данъчните ефекти, разгледани по-долу.





**Графика 1. Вземания по лизингови договори за автомобили (финансов и оперативен лизинг)<sup>3</sup>**

Причините за наблюдаваната структура на лизинговия пазар на автомобили следва да се търсят в счетоводното, данъчното и правното третиране на сделките за финансов и оперативен лизинг и тяхното влияние върху финансовото състояние на предприятията. Тук разбира се има общовалидни концепции и формулировки, но има и специфики на законодателството в страната, които в редица случаи са в състояние да преобърнат решението на едно предприятие дали да ползва един автомобил при условията на финансов, респективно оперативен лизинг. Затова и вземащите решения в едно предприятие следва да са наясно в максимална степен с предимствата и недостатъците, съответно с финансовите ползи и разходи на финансовия и оперативния лизинг.

### Правни аспекти

В нашето законодателство лизингът е дефиниран в Глава 23 от Търговския закон. Разпоредбите в тази глава ясно извеждат наемните отношения като основополагащи за лизинга, като изрично се подчертава, че лизингодателят има задължения на наемодател, а лизингополучателя – задълженията на наемател. Иначе самият лизинг е дефиниран съвсем общо – като предоставяне на вещь за ползване срещу възнаграждение. В Търговския закон няма очертано разграничение между финансов и оперативен лизинг. За оперативен лизинг изобщо не се споменава, а финансовият лизинг е дефиниран като договор, по силата на който „лизингодателят се задължава да придобие вещь от трето лице при условия, определени от лизингополучателя, и да му я

<sup>3</sup>Източник: Българсканароднабанка, [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg)

предостави за ползване срещу възнаграждение“ (чл.342, ал. 2).В чл. 343 от същия закон е спомената още една от характеристиките на финансовия лизинг, а именно че при него рискът от случайно погиване или повреждане на вещта е за лизингополучателя. От тези текстове на практика не може да се направят изводи за влиянието на двата вида лизинг върху финансовото състояние на предприятието, доколкото оперативният лизинг изобщо не е засегнат.

### Счетоводни аспекти

Безспорно документът, в който най-ясно са описани финансовия и оперативния лизинг и разграничителната линия между тях е Международен счетоводен стандарт (МСС) 17 „Лизинг“. Този стандарт е нещо като мост между счетоводната и правната концепция за лизинг, защото той определя лизинга като договор, по силата на който „лизингодателят предоставя на лизингополучателя правото да използва един актив срещу еднократно плащане или серия от плащания за договорен срок“<sup>4</sup>. Впоследствие е дадена дефиниция на финансов и оперативен лизинг, като последният е определен като договор за лизинг, който не притежава характеристиките на финансов лизинг. А основната характеристики, по която се разграничава един финансов от оперативен лизинг е степента, до която рисковете и изгодите от собствеността на наетия актив са за лизингодателя или лизингополучателя. Ако последните се прехвърлят върху лизингополучателя, то лизингът се класифицира като финансов, а ако остават за лизингодателя – лизингът е оперативен. Последното показва, че не е задължително един договор за оперативен лизинг да е краткосрочен. Той може да е за срок равен на договор за финансов лизинг на същия автомобил и да се класифицира като оперативен лизинг – важно е рисковете и изгодите от коя страна се поемат. В стандарта са посочени и в по-големи детайли ситуации, в които даден лизингов договор се класифицира като финансов или оперативен, като от тях най-съществени са възможността за прехвърляне на собствеността върху актива на лизингополучателя и цената, на която става това прехвърляне. Тези разграничения водят и до общо установени правила на счетоводно отчитанена двата вида договори, които в пълна сила важат и за българските компании:

<sup>4</sup>МСС 17 „Лизинг“

1. При финансов лизинг активът се води в счетоводството на лизингополучателя, а при оперативен – в счетоводството на лизингодателя.
2. В съответствие с горното амортизациите се отчитат от лизингополучателя при финансов лизинг и от лизингодателя – при оперативен.
3. Лизинговата вноска при финансов лизинг включва два компонента – лихва и главница. Като разход при лизингодателя тук се отчита само лихвата. При оперативен лизинг цялата лизингова вноска се отчита като разход за наем.

Тези характеристики на счетоводното отчитане водят и до конкретни финансови ефекти при предприятието-лизингополучател. В съответствие с първата разлика по-горе при финансов лизинг балансовото число нараства, като се увеличава стойността на дълготрайните активи с цената на придобиване на автомобила и съответно се увеличават и дългосрочните задължения към финансови институции, т.е. задлъжнялостта нараства. При оперативен лизинг стойността и структурата на баланса остават непроменени след сделката.

Втората и третата разлика при счетоводното отчитане засягат и отчета за приходите и разходите на предприятията. При финансов лизинг на даден автомобил се увеличават разходите за амортизации и това намалява оперативната печалба, а впоследствие и облагаемата и в резултат възниква икономия на данък върху печалбата. Доколкото у нас срокът на амортизация автомобилите по ЗКПО е 4 години по линеен метод, това значи, че всяка година 25 % от стойността на автомобила се пренася в състава на разходите и води до данъчни икономии в размер на 2.5 % от стойността на автомобила. Отделно частта от лизинговата вноска, която е лихва е данъчно признат разход и намалява облагаемата печалба. При оперативен лизинг цялата вноска се признава за оперативен разход, но нейната стойност е по-малка от сумата на разходите за амортизации и разходите за лихви.

В допълнение, изхождайки от правните специфики на самите договори за финансов и оперативен лизинг и профила на паричните потоци при тях има още няколко съществени разлики, които те оказват върху финансовото състояние на предприятията. Финансовият лизинг предполага значително по-големи плащания в началото на срока на договора. При него българските фирми трябва да платят минимум 10 % от стойността на автомобила като първоначална вноска, която има ролята на

самоучастие. Тази инвестиция може да нарасне до 30 % в зависимост от финансовото състояние на лизингополучателя и спецификите на актива. При оперативния лизинг лизингодателят обикновено изисква гаранционен депозит в размер на 1-2 месечни вноски, което има много по-слабо отражение върху паричните потоци на предприятието. При финансов лизинг лизингополучателят има много повече ангажименти – той на практика има всички ангажименти към актива, които има един собственик, но в действителност не е такъв. Самият финансов лизинг има почти всички характеристики на договор за заем. Възможността да се прекрати договор за финансов лизинг е минимална, изцяло зависи от лизингодателя и е свързана със значителни загуби за лизингополучателя. При оперативния лизинг неустойката за предсрочно прекратяване е минимална и обикновено може да се упражни от лизингополучателя сравнително лесно. Една от спецификите при договор за финансов лизинг на автомобили е, че когато има тотална щета на автомобила или той бъде откраднат, лизингополучателят продължава да плаща лизинговите вноски по погасителния план, докато щетата не бъде одобрена от застрахователя и не бъде изплатено обезщетение на лизингодателя.

В някои ситуации, специално при лизинга на автомобили, оперативният лизинг може да се окаже доста скъп за лизингополучателя. Причината е, че лизингодателят при подобен тип договори слага ограничения в пробега на автомобила в рамките на срока на лизинговия договор и ако тези километри бъдат надхвърлени, лизингополучателят дължи допълнителна такса за всеки изминат километър. В България тези такси са в порядъка на 0,15-0,20 лв./км. (без включен ДДС). Ако лизингополучател изпадне в тази ситуация и автомобилът реализира примерно пробег от 3000 км. на месец, то това би означавало от 450 до 600 лв. допълнително над месечната такса, което би оскъпило неимоверно този договор. Така че потенциалният пробег на автомобила е нещо, което следва фирмите внимателно да анализират преди да решат кой от двата вида лизинг да изберат.

Друг важен елемент, който влияе избора на вида на лизинговото споразумение и финансовото състояние на фирмите-лизингополучатели е ефективният срок, който те очакват да ползват актива. Ако автомобилът би могъл да се използва в дейността на фирмата 8-10 или повече години, тогава безспорно е по-добре да се избере варианта

финансов лизинг. Обратно, ако се очаква автомобилът да се използва до 4-5 години, удачен вариант е оперативният лизинг, за да си спести фирмата излишни усилия и потенциални разходи и загуби, свързани с препродажбата на употребявания автомобил.

### Данъчни аспекти

По-горе бяха споменати някои съображения, имащи отношение към данъчното третиране на финансовия и оперативния лизинг, основно по линия на ЗКПО. От останалите данъчни закони касателство с лизинга имат основно Закона за местните данъци и такси (ЗМДТ) и Закона за ДДС (ЗДДС). ЗМДТ се интересува само от юридическия статут на ползващия актива<sup>5</sup>. Затова данъчно задължени лица за данъците по този закон (данък МПС) са лизингодателите. Но това не означава, че данък МПС за автомобилите във всички случаи няма отражение прилизингополучателите. При финансов лизинг този данък се префактурира по договор на лизингополучателя, докато при оперативен лизинг си остава за сметка на лизингодателя.

Според ЗДДС договор за лизинг, в който изрично е предвидено прехвърляне на правото на собственост или е уговорена опция за прехвърляне на правото на собственост при сбор на лизинговите вноски без лихвите идентичен на пазарната цена на актива, се третира като доставка на стока (чл.6, ал.2, т.3). ДДС върху автомобила в този случай се начислява върху цената му, както е посочена в договора с доставчика, и е дължимо от лизингополучателя в началото на срока на договора. От друга страна договор за лизинг, при който не е предвидено прехвърлянето на право на собственост, се третира като доставка на услуга и ДДС се начислява текущо във всяка вноска. Тази разлика според ЗДДС води до това, че увеличава значително размера на паричните плащания и влошава ликвидността на лизингополучателя в началото на договора за финансов лизинг. Още нещо, според ЗДДС (чл. 70, ал. 1, т. 4) не е налице право на приспадане на данъчен кредит, когато е придобит лек автомобил. Пак според същия закон лек автомобил е този, в който броя на местата за сядане без мястото на водача не превишава 5, като е направено уточнение, че не е лек автомобил този, който е предназначен за превоз на товари. Тук идва едно сериозно разграничение между финансовия и оперативния лизинг на леките автомобили – финансовият лизинг е приравнен на придобиването на дълготраен актив, а оперативният лизинг по същество е

<sup>5</sup>Донев, П., Счетоводна, данъчна и равна гледна точка на лизинга, Капитал Daily, Декември 2011, с. 22.

наем. Тъй като при оперативния лизинг няма „придобиване“, то правото на данъчен кредит за лек автомобил е налице, докато при финансов лизинг не е. Това се отнася и за разходите за поддръжка ремонт и експлоатация на леките автомобили<sup>6</sup>. Така, за който и да е лек автомобил, който една компания ползва при условията на финансов лизинг няма право на данъчен кредит за всички плащания свързани с него, докато ако същият автомобил се ползва при условията на оперативен лизинг за същия срок, такова право е налице. За целия срок договора това създава значителни икономии на парични средства за компаниите, които са съпоставими и дори надхвърлят стойността на опцията за правото на придобиване при финансов лизинг. Анализът обаче допълнително би се усложнил, ако е налице лично ползване на тези леки автомобили, което компаниите следва да декларират и което пропорционално намалява размера на данъчния кредит.

### Заклучение

Лизингът на автомобили е най-съществен сегмент от лизинговия пазар в страната. Макар тези сделки да изглеждат сравнително стандартни и лесни за реализация на практика се оказва, че те предизвикват много и различни ефекти върху финансовите отчети и финансовото състояние на предприятията. Отчитането на тези ефекти в максимална степен с цел избор между опциите финансов и оперативен лизинг предполага много добро познаване на характеристиките на дейността на фирмата, особеностите на актива предмет на сделката, начина и срока на неговото използване и разпоредбите на българското законодателство, които се разпростират в няколко области, които са обект на чести и динамични промени.

### Библиография

Донев, П., Счетоводна, данъчна и равна гледна точка на лизинга, Капитал Daily, Декември 2011, с. 22.

Закон за данък върху добавената стойност, *Обн. ДВ.бр.63от 4 Август 2006г, изм. И доп. ДВ.бр.97от 6 Декември 2016г.*

<sup>6</sup>Указание № 91-00-88/26.06.2013 г. на Националната агенция за приходите

Закон за корпоративното подоходно облагане, Обн. ДВ.бр.105от 22 Декември  
2006г., изм. ДВ.бр.58от 18 Юли 2017г.

Международен счетоводен стандарт № 17, Лизинг.

Петров, Г., Основи на финансите на фирмата, Тракия-М, София, 2000, с. 119.

Указание № 91-00-88/26.06.2013 г. на Националната агенция за приходите

[www.bnb.bg](http://www.bnb.bg)



## ЕМЕРДЖЕНТЕН ЕФЕКТ ОТ КОМБИНИРАНЕТО НА МОДЕЛА РЕСУРС-ПРОИЗВОДСТВО С МАРКОВСКИ ВЕРИГИ

Гл. ас. д-р Петър Митев,  
Катедра «Финанси», Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме.** Технологичната матрица на Леонтиев лесно може да се преобразува в стохастична матрица. Това обстоятелство позволява да се потърси комбинирано приложение на технологичната матрица на Леонтиев и марковските процеси. Показвам, че получената марковска верига по този начин е абсорбционна. Изчислявайки фундаменталната ѝ матрица извеждам и някои параметри, които я характеризират.

**Ключови думи:** абсорбираща марковска верига, модел „Ресурс-производство“, технологична матрица

**JEL:** D57.

## EMERGENT EFFECT OF COMBINING THE I-O MODEL WITH MARKOV CHAINS

Chief Assist. Prof. Peter Mitev, Ph.D.  
Department of Finance, Finance and Accountancy Faculty, University of National  
and World Economy (UNWE)

**Abstract.** The direct requirements matrix from the I-O analysis can be easily transformed into stochastic matrix and thus we may seek emergent effect by running a Markov chain over it. I show that the resulting Markov process is absorbing. Then I figure out its fundamental matrix and based on it calculate some additional characteristics.

**Key words:** absorbing Markov chain, Input-output model, direct requirements matrix.

**JEL:** D57

### **Възможности за разглеждане на марковски процес на основата на технологичната матрица от модела „Ресурс – производство”**

Крайна марковска верига се нарича марковска верига, в която множеството на състоянията е крайно. Тъй като дори и в най-голямата икономика, броят на състоянията е краен, то това означава, че икономиката може да се изследва с крайна марковска верига. Матрицата на преход на всяка марковска верига е стохастична матрица. Това е квадратна матрица, в която елементите са неотрицателни и същевременно сумите по редове са 1. От своя страна технологичната матрица на Леонтиев лесно може да се преобразува в стохастична матрица. Това обстоятелство позволява да се потърси комбинирано приложение на технологичната матрица на Леонтиев и марковските процеси. В литературата съществуват примери, в които това вече е осъществено, но по различен начин и за различни цели (Duchin, F., Levine, S. p. 586).

Технологичната матрица на Леонтиев е проектирана да отрази в единен планвсички йерархически равнища в икономиката, но без да се осмисля концепцията за верижен процес от стъпки между тях. Тоест тя тълкува само директните преходи от 1 стъпка между отделните сектори в икономиката, като ги представяедновременно. Това обаче е недостатък на модела на Леонтиев. Реално в икономиката съществуват верижни процеси, изразяващи йерархическата структура на процеса на разделение на труда, като се наблюдават последователни етапи. Паричният ресурс обикаля икономиката и след като е бил в сектор  $i$  отива в сектор  $j$ . Това обаче се повтаря многократно, защото паричният ресурс циркулира. Ако марковската верига, която описва този процес е абсорбционна, нейната фундаментална матрица ще покаже очаквания брой пъти, за които системата е в състояние  $s_j$  когато процесът е започнал в състояние  $s_i$ .

Можем да опишем марковска верига както следва: имаме система с множество на състояния  $S = \{s_1, s_2, \dots, s_r\}$ , които в нашия случай отразяват отделните сектори на икономиката. Първоначална вероятностна плътност определена върху множеството от състояния  $S$  определя първоначалното състояние. Обикновено това се прави като се специфицира конкретно състояние като стартово (за процеса) състояние. Всеки преход се нарича *стъпка*. Вероятностите на преход между различните състояния са зададени с матрица на преход  $P = (P_{ij})$ . Първоначално вероятностно разпределение, заедно с

матрица на преход, описваща вероятностите на преход между всеки две състояния дефинира вероятностите за всички събития в марковската верига.

Марковските вериги могат да се опишат с помощта на ориентиран граф, който е пряко свързан с матрицата на преход. Това се осъществява като на всяко състояние от марковската верига съответства един връх от графа. Същевременно на всяка ненулева вероятност на преход съответства ориентирана дъга. Едно състояние  $j$  е достъпно от  $i$ , т.е.  $i \rightarrow j$ , ако съществува траектория в графа, респ. в матрицата на преход от  $i$  до  $j$ . Тя се осмисля не в рамките на 1 стъпка, а в рамките на краен брой стъпки. В теорията на графите път се нарича последователност от преходи, в която няма повторение на върхове. Ако обаче началният и крайният връх съвпадат, то тя се нарича цикъл. Казва се, че две състояния комуникират т.е.  $i \leftrightarrow j$ , ако е налице взаимна достъпност помежду им т.е. ако  $i \rightarrow j$  и  $j \rightarrow i$ . Ако в матрицата на преход елемент  $P_{ij}=0$ , то тогава не е възможно да се отиде от състояние  $i$  до  $j$  с една стъпка. Но това може да е възможно да се осъществи с някакъв по-голям брой стъпки. Казваме, че  $i$  води до  $j$  или че  $j$  е достъпно от  $i$ , ако има цяло число  $n \geq 0$ , такова че  $P(X_n = j | X_0 = i) > 0$ .  $i$  води до  $j$  т.е.  $i \rightarrow j$  ако има  $n \geq 0$ , за което  $P^n_{ij} > 0$ .

В зависимост от вероятностите на преход марковската верига може да посещава някои състояния безброй много пъти (неограничено често), а други състояния - в условия на неограничен хоризонт от време - само краен брой пъти. При това, ако посещава някои състояния безброй много пъти, средното време между посещения може да е крайна или безкрайна величина. За крайна марковска верига възвратно състояние е състояние  $i$ , което е достъпно от всички състояния, които са достъпни от  $i$ . Тоест всички тези състояния комуникират. Марковска верига безброй много пъти влиза в състояние, което е възвратно.

### Декомпозиране на марковската верига

За всяка (произволна) марковска верига съществува единствен начин на декомпозиране на пространството на състоянията  $S$  на редица от отделни подмножества  $C_1, C_2, \dots$ , така че  $S = \bigcup_{i=1}^{\infty} C_i$ , като всяко подмножество има свойството, че всички състояния в него комуникират. Всяко подмножество  $C_i$  се нарича комуникаращ клас на марковската верига и кореспондира със съответна неопростяема суб-верига. Всички суб-вериги, на които се декомпозира първоначалната марковска

верига са строго свързани. Една суб-верига се нарича абсорбираща, ако няма дъга, който излиза въвн от нея. Иначе, марковските суб-вериги се наричат преходни.

Разглеждайки марковска верига, изведена на основата на технологичната матрица на Леонтиев, трябва да се постави въпросът как се декомпозира и какви характеристики притежават класовете, ако тя не е неопростяема и класовете са повече от един. Характеристиките на класовете се оценяват в контекста на възвратност (респ. невъзвратност), затвореност (респ. отвореност).

### Пример за представяне на икономиката чрез абсорбираща марковска верига

Тук ще трансформираме технологичната матрица за 15 индустрии на САЩ за 2015 г. в стохастична матрица на преход на абсорбираща марковска верига.

**Таблица 1.** Технологичната матрица за 15 индустрии на САЩ за 2015 г.

| IOCode | 11         | 21         | 22        | 23        | 31G       | 42        | 44RT      | 48TW      | 51        | FIRE       | PROF      | 6         | 7         | 81        | G          |
|--------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 11     | 0.2333310  | 0.0002268  | 0.0000000 | 0.0011545 | 0.0450105 | 0.0000131 | 0.0008811 | 0.0000886 | 0.0000006 | 0.0000092  | 0.0004401 | 0.0003509 | 0.0062227 | 0.0000896 | 0.0005065  |
| 21     | 0.0058528  | 0.0744490  | 0.0933119 | 0.0089060 | 0.0554878 | 0.0000285 | 0.0000394 | 0.0016677 | 0.0001729 | 0.0007662  | 0.0003897 | 0.0001849 | 0.0008987 | 0.0006228 | 0.0052906  |
| 22     | 0.0109314  | 0.0058025  | 0.0069131 | 0.0020137 | 0.0090592 | 0.0024791 | 0.0067378 | 0.0057261 | 0.0028422 | 0.0150023  | 0.0027824 | 0.0093615 | 0.0094832 | 0.0049516 | 0.0081103  |
| 23     | 0.0064542  | 0.0109518  | 0.0117453 | 0.0001213 | 0.0021740 | 0.0007029 | 0.0016641 | 0.0051508 | 0.0019366 | 0.0243242  | 0.0004881 | 0.0009327 | 0.0020894 | 0.0038895 | 0.0223968  |
| 31G    | 0.1777870  | 0.0708909  | 0.0368992 | 0.2163130 | 0.3414600 | 0.0196385 | 0.0264398 | 0.1270220 | 0.0715237 | 0.0098676  | 0.0381554 | 0.0733982 | 0.1157320 | 0.0802673 | 0.0956717  |
| 42     | 0.0599793  | 0.0139645  | 0.0097881 | 0.0386036 | 0.0509348 | 0.0231882 | 0.0161831 | 0.0301290 | 0.0187380 | 0.0032421  | 0.0066427 | 0.0162956 | 0.0192423 | 0.0132465 | 0.0120778  |
| 44RT   | 0.0004712  | 0.0004183  | 0.0007510 | 0.0633941 | 0.0024013 | 0.0002417 | 0.0037888 | 0.0048904 | 0.0002378 | 0.0012200  | 0.0006546 | 0.0006234 | 0.0062902 | 0.0088107 | 0.0000737  |
| 48TW   | 0.0338274  | 0.0220865  | 0.0494190 | 0.0170074 | 0.0268583 | 0.0376668 | 0.0493341 | 0.1254530 | 0.0129818 | 0.0054864  | 0.0139497 | 0.0105021 | 0.0134254 | 0.0079627 | 0.0185488  |
| 51     | 0.0013825  | 0.0013103  | 0.0030858 | 0.0042750 | 0.0043946 | 0.0100116 | 0.0143114 | 0.0056097 | 0.1612520 | 0.0115677  | 0.0207631 | 0.0121682 | 0.0101265 | 0.0113108 | 0.0234554  |
| FIRE   | 0.0538650  | 0.0278677  | 0.0244327 | 0.0286564 | 0.0144340 | 0.0594578 | 0.1042800 | 0.0799667 | 0.0504948 | 0.1662770  | 0.0775040 | 0.1339680 | 0.0890317 | 0.1259300 | 0.0292239  |
| PROF   | 0.0151493  | 0.0517262  | 0.0469750 | 0.0441057 | 0.0747363 | 0.1187220 | 0.1147530 | 0.0665330 | 0.1025480 | 0.0858462  | 0.1634980 | 0.1106930 | 0.1253030 | 0.0581532 | 0.0804964  |
| 6      | 0.0012699  | 0.0000002  | 0.0002943 | 0.0000188 | 0.0000163 | 0.0007595 | 0.0074360 | 0.0000650 | 0.0007393 | 0.0000095  | 0.0002187 | 0.0118828 | 0.0014347 | 0.0031123 | 0.0134864  |
| 7      | 0.0016616  | 0.0016785  | 0.0063680 | 0.0024332 | 0.0040927 | 0.0053483 | 0.0044646 | 0.0035841 | 0.0258903 | 0.0097192  | 0.0190689 | 0.0141616 | 0.0244530 | 0.0052096 | 0.0107794  |
| 81     | 0.0028973  | 0.0010230  | 0.0015066 | 0.0046862 | 0.0030519 | 0.0102884 | 0.0083345 | 0.0052194 | 0.0095137 | 0.0062187  | 0.0097765 | 0.0150716 | 0.0103960 | 0.0090812 | 0.0080191  |
| G      | 0.0001102  | 0.0000138  | 0.0009582 | 0.0000236 | 0.0009289 | 0.0054797 | 0.0043078 | 0.0150440 | 0.0015115 | 0.0028316  | 0.0023639 | 0.0027154 | 0.0055238 | 0.0020916 | 0.0027390  |
| Used   | -0.0000948 | -0.0000429 | 0.0006140 | 0.0007983 | 0.0026213 | 0.0000002 | 0.0000291 | 0.0032461 | 0.0000007 | -0.0000055 | 0.0000364 | 0.0001579 | 0.0000066 | 0.0179906 | -0.0000140 |
| Other  | 0.0016421  | 0.0021259  | 0.0020257 | 0.0018541 | 0.0030153 | 0.0024482 | 0.0014042 | 0.0164461 | 0.0081269 | 0.0060435  | 0.0020709 | 0.0003289 | 0.0019896 | 0.0003459 | 0.0046474  |
| V001   | 0.1197670  | 0.1849200  | 0.1881860 | 0.3529910 | 0.1580180 | 0.3094780 | 0.3294570 | 0.2938100 | 0.1847770 | 0.1486590  | 0.4802350 | 0.5016150 | 0.3482930 | 0.4679800 | 0.5332680  |
| V002   | 0.0063076  | 0.0900257  | 0.1460560 | 0.0060112 | 0.0143531 | 0.1385190 | 0.1410190 | 0.0293627 | 0.0309673 | 0.0547916  | 0.0143847 | 0.0134877 | 0.0664130 | 0.0374820 | -0.0072667 |
| V003   | 0.2674090  | 0.4405620  | 0.3706700 | 0.2066330 | 0.1869520 | 0.2555290 | 0.1651350 | 0.1809840 | 0.3157460 | 0.4481230  | 0.1465770 | 0.0721015 | 0.1436450 | 0.1414720 | 0.1384890  |
|        | 1.0000000  | 1.0000000  | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000  | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000 | 1.0000000  |

Източник: [www.bea.gov.us](http://www.bea.gov.us)

Кодовете в таблицата са, както следва:

|     |                                             |
|-----|---------------------------------------------|
| 11  | Agriculture, forestry, fishing, and hunting |
| 21  | Mining                                      |
| 22  | Utilities                                   |
| 23  | Construction                                |
| 31G | Manufacturing                               |
| 42  | Wholesale trade                             |

|       |                                                                 |
|-------|-----------------------------------------------------------------|
| 44RT  | Retailtrade                                                     |
| 48TW  | Transportationandwarehousing                                    |
| 51    | Information                                                     |
| FIRE  | Finance, insurance, realestate, rental, andleasing              |
| PROF  | Professional andbusinessservices                                |
| 6     | Educationalservices, healthcare, andsocialassistance            |
| 7     | Arts, entertainment, recreation, accommodation, andfoodservices |
| 81    | Otherservices, exceptgovernment                                 |
| G     | Government                                                      |
| Used  | Scrap, usedandsecondhandgoods                                   |
| Other | Noncomparableimportsandrest-of-the-worldadjustment              |
| V001  | Compensation of employees                                       |
| V002  | Taxesonproductionandimports, lesssubsidies                      |
| V003  | Grossoperatingsurplus                                           |

Обстоятелството, че сумите по стълбове са 1 дава възможност да транспонираме матрицата и да я превърнем по този начин в стохастична матрица за целите на марковски процес. Преди да осъществим транспониране ще въведем изкуствено 1 допълнително 16-то състояние, което ще означим XYZ, като добавим 16-ти стълб и съответно 16-ти ред (Вж. Snell р. 433), който обединява параметрите от последните 5 реда. В получените резултати (които могат да се видят след транспониране в 16-та колона на Таблица 2) приносът на първите два реда има много слабо значение, защото числата в тях са много малки. Все пак концептуално значение може да има обстоятелството, че единият от тях изразява скрапът в икономиката. Параметрите от последните 3 реда са пряко свързани с реда на добавената стойност в модела „Ресурс-производство”(value added row). След транспонирането на така получената матрица, сумите по редове са 1 и новата матрица е стохастична. Оказва се, че получената по този начин марковската верига е абсорбираща, като поглъщането е именно в това състояние.

**Таблица 2.** Извеждане на матрицата на преход на базата на технологичната матрица.

|        | 1         | 2         | 3         | 4         | 5         | 6         | 7         | 8         | 9         | 10        | 11        | 12        | 13        | 14        | 15        | 16        |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| IOCode | 11        | 21        | 22        | 23        | 31G       | 42        | 44RT      | 48TW      | 51        | FIRE      | PROF      | 6         | 7         | 81        | G         | XYZ       |
| 11     | 0.233310  | 0.0058528 | 0.0109314 | 0.0064542 | 0.1777870 | 0.0599793 | 0.0004712 | 0.0338274 | 0.0013825 | 0.0538650 | 0.0151493 | 0.0012699 | 0.0016616 | 0.0028973 | 0.0001102 | 0.3950309 |
| 21     | 0.0002268 | 0.0744490 | 0.0058025 | 0.0109518 | 0.0708909 | 0.0139645 | 0.0004183 | 0.0220865 | 0.0013103 | 0.0278677 | 0.0517262 | 0.0000002 | 0.0016785 | 0.0010230 | 0.0000138 | 0.7175907 |
| 22     | 0.0000000 | 0.0933119 | 0.0069131 | 0.0117453 | 0.0368992 | 0.0097881 | 0.0007510 | 0.0494190 | 0.0030858 | 0.0244327 | 0.0469750 | 0.0002943 | 0.0063680 | 0.0015066 | 0.0009582 | 0.7075517 |
| 23     | 0.0011545 | 0.0089060 | 0.0020137 | 0.0001213 | 0.2163130 | 0.0386036 | 0.0633941 | 0.0170074 | 0.0042750 | 0.0286564 | 0.0441057 | 0.0000188 | 0.0024332 | 0.0046862 | 0.0000236 | 0.5682876 |
| 31G    | 0.0450105 | 0.0554878 | 0.0090592 | 0.0021740 | 0.3414600 | 0.0509348 | 0.0024013 | 0.0268583 | 0.0043946 | 0.0144340 | 0.0747363 | 0.0000163 | 0.0040927 | 0.0030519 | 0.0009289 | 0.3648997 |
| 42     | 0.0000131 | 0.0000285 | 0.0024791 | 0.0007029 | 0.0196385 | 0.0231882 | 0.0002417 | 0.0376668 | 0.0100116 | 0.0594578 | 0.1187220 | 0.0007595 | 0.0053483 | 0.0102884 | 0.0054797 | 0.7059744 |
| 44RT   | 0.0008811 | 0.0000394 | 0.0067378 | 0.0016641 | 0.0264398 | 0.0161831 | 0.0037888 | 0.0493341 | 0.0143114 | 0.1042800 | 0.1147530 | 0.0074360 | 0.0044646 | 0.0083345 | 0.0043078 | 0.6370443 |
| 48TW   | 0.0000886 | 0.0016677 | 0.0057261 | 0.0051508 | 0.1270220 | 0.0301290 | 0.0048904 | 0.1254530 | 0.0056097 | 0.0799667 | 0.0665330 | 0.0000650 | 0.0035841 | 0.0052194 | 0.0150440 | 0.5238489 |
| 51     | 0.0000006 | 0.0001729 | 0.0028422 | 0.0019366 | 0.0715237 | 0.0187380 | 0.0002378 | 0.0129818 | 0.1612520 | 0.0504948 | 0.1025480 | 0.0007393 | 0.0258903 | 0.0095137 | 0.0015115 | 0.5396179 |
| FIRE   | 0.0000092 | 0.0007662 | 0.0150023 | 0.0243242 | 0.0098676 | 0.0032421 | 0.0012200 | 0.0054864 | 0.0115677 | 0.1662770 | 0.0858462 | 0.0000095 | 0.0097192 | 0.0062187 | 0.0028316 | 0.6576116 |
| PROF   | 0.0004401 | 0.0003897 | 0.0027824 | 0.0004881 | 0.0381554 | 0.0066427 | 0.0006546 | 0.0139497 | 0.0207631 | 0.0775040 | 0.1634980 | 0.0002187 | 0.0190689 | 0.0097765 | 0.0023639 | 0.6433040 |
| 6      | 0.0003509 | 0.0001849 | 0.0093615 | 0.0009327 | 0.0733982 | 0.0162956 | 0.0006234 | 0.0105021 | 0.0121682 | 0.1339680 | 0.1106930 | 0.0118828 | 0.0141616 | 0.0150716 | 0.0027154 | 0.5876910 |
| 7      | 0.0062227 | 0.0008987 | 0.0094832 | 0.0020894 | 0.1157320 | 0.0192423 | 0.0062902 | 0.0134254 | 0.0101265 | 0.0890317 | 0.1253030 | 0.0014347 | 0.0244530 | 0.0103960 | 0.0055238 | 0.5603472 |
| 81     | 0.0000896 | 0.0006228 | 0.0049516 | 0.0038895 | 0.0802673 | 0.0132465 | 0.0088107 | 0.0079627 | 0.0113108 | 0.1259300 | 0.0581532 | 0.0031123 | 0.0052096 | 0.0090812 | 0.0020916 | 0.6652705 |
| G      | 0.0005065 | 0.0052906 | 0.0081103 | 0.0223968 | 0.0956717 | 0.0120778 | 0.0000737 | 0.0185488 | 0.0234554 | 0.0292239 | 0.0804964 | 0.0134984 | 0.0107794 | 0.0080191 | 0.0027390 | 0.6691237 |
| XYZ    | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 1         |

Едно състояние  $s_i$  на марковска верига се нарича абсорбиращо, ако е невъзможно то да бъде напуснато, т.е.  $p_{ii} = 1$ . Една марковска верига е абсорбираща, ако има най-малко едно абсорбиращо състояние и ако от всяко състояние (на системата) е възможно да се отиде до абсорбиращото състояние, но не задължително с един преход, а чрез  $n$  стъпки, което може да се илюстрира чрез граф, или, както ще покажем по-нататък, чрез изчисление на  $n$  степени на матрицата на преход. В една абсорбираща марковска верига едно състояние, което не е абсорбиращо се нарича преходно.

#### Канонична форма на матрица на преход на абсорбираща марковска верига

Да разгледаме произволна абсорбираща марковска верига. Да преномерираме състоянията, така че преходните състояния да дойдат първи (на първо място). Ако има  $g$  абсорбиращи състояния и  $s$  преходни състояния, матрицата на преход ще има следната канонична форма:

прех. абс.

$$P = \begin{pmatrix} \text{прех.} & R \\ \text{абс.} & I \end{pmatrix}$$

Тук  $I$  е  $g \times g$  единична матрица (Identity matrix),  $0$  е  $s \times s$  нулева матрица,  $R$  е  $g \times s$  ненулева  $s \times g$  матрица и  $Q$  е  $s \times s$  матрица. Първите  $s$  състояния са преходни, а последните  $g$  са поглъщащи.

Нека  $P$  е матрица на преход на произволна марковска верига. Компонентът в  $i$ -тия ред и същевременно в  $j$ -тия стълб  $p_{ij}^{(n)}$  на  $n$ -тата степен  $P^n$  на матрицата на преход  $P$  дава вероятността марковската верига започнала в състояние  $s_i$  да е в състояние  $s_j$ .



точно след  $p$  прехода (респ. стъпки). Ето защо изследването на  $p$ -тата степен  $P^n$  на  $P$  е метод да се проследи еволюирането на марковския процес. Какво се случва при анализ на матрицата на преход, изведена от технологичната матрица на американската икономика?

$P^n$  е от вида:

$$P^n = \begin{pmatrix} Q^n & * \\ 0 & I \end{pmatrix}$$

където asterisk  $*$  отразява  $s \times r$  матрица в горния десен ъгъл на  $P^n$ . В литературата се посочва (Snell, p. 423), че вероятността да бъде системата в преходни състояния след  $p$  прехода (стъпки) започва да клони към нула. Тоест всеки компонент на  $Q^n$  трябва да клони към нула, когато  $p$  клони към безкрайност. Или в една абсорбираща марковска верига, вероятността процесът да бъде погълнат, респ. абсорбиран е 1. (т.е.  $Q^n \rightarrow 0$  при  $p \rightarrow \infty$ ). Тук ще представим изчислението на 16-тата степен на  $P$  и ще покажем, че марковският процес действително е абсорбиционен.

Таблица 3. Изчисление на 16-тата степен на матрицата на преход.

|      | 11          | 21          | 22          | 23          | 31G         | 42          | 44RT        | 48TW        | 51          | FIRE       | PROF        | 6           | 7           | 81          | G           | XYZ      |
|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------|
| 11   | 5.81443E-07 | 4.73276E-07 | 1.44772E-07 | 1.11227E-07 | 2.97478E-06 | 5.42235E-07 | 4.7685E-08  | 5.26449E-07 | 2.56106E-07 | 1.1704E-06 | 1.74596E-06 | 7.58807E-09 | 1.63971E-07 | 1.08462E-07 | 4.96131E-08 | 0.999992 |
| 21   | 1.71746E-07 | 1.39822E-07 | 4.27767E-08 | 3.28686E-08 | 8.78869E-07 | 1.60195E-07 | 1.4091E-08  | 1.5554E-07  | 7.56945E-08 | 3.4587E-07 | 5.15931E-07 | 2.24216E-09 | 4.8458E-08  | 3.20513E-08 | 1.46602E-08 | 0.999998 |
| 22   | 1.5743E-07  | 1.28175E-07 | 3.92151E-08 | 3.01331E-08 | 8.05663E-07 | 1.46851E-07 | 1.29182E-08 | 1.42586E-07 | 6.93984E-08 | 3.1709E-07 | 4.72987E-07 | 2.05549E-09 | 4.44259E-08 | 2.93837E-08 | 1.34398E-08 | 0.999997 |
| 23   | 3.43138E-07 | 2.79338E-07 | 8.54551E-08 | 6.56589E-08 | 1.7558E-06  | 3.20039E-07 | 2.81487E-08 | 3.10732E-07 | 1.51199E-07 | 6.9092E-07 | 1.03065E-06 | 4.47911E-09 | 9.67984E-08 | 6.40266E-08 | 2.92862E-08 | 0.999995 |
| 31G  | 5.66561E-07 | 4.61187E-07 | 1.4108E-07  | 1.08393E-07 | 2.89881E-06 | 5.28385E-07 | 4.64698E-08 | 5.13009E-07 | 2.49592E-07 | 1.1406E-06 | 1.70146E-06 | 7.39457E-09 | 1.59796E-07 | 1.05699E-07 | 4.83483E-08 | 0.999992 |
| 42   | 1.33763E-07 | 1.08929E-07 | 3.3332E-08  | 2.56159E-08 | 6.84703E-07 | 1.24801E-07 | 1.09812E-08 | 1.21184E-07 | 5.90056E-08 | 2.6956E-07 | 4.02065E-07 | 1.74719E-09 | 3.77685E-08 | 2.49784E-08 | 1.14241E-08 | 0.999998 |
| 44RT | 1.67652E-07 | 1.36525E-07 | 4.17761E-08 | 3.21051E-08 | 8.58166E-07 | 1.56418E-07 | 1.37631E-08 | 1.51884E-07 | 7.39529E-08 | 3.3785E-07 | 5.0392E-07  | 2.18981E-09 | 4.73362E-08 | 3.13061E-08 | 1.43182E-08 | 0.999997 |
| 48TW | 3.18058E-07 | 2.58946E-07 | 7.92224E-08 | 6.08737E-08 | 1.62764E-06 | 2.96675E-07 | 2.60969E-08 | 2.88056E-07 | 1.40192E-07 | 6.4057E-07 | 9.55514E-07 | 4.15249E-09 | 8.97464E-08 | 5.93599E-08 | 2.71508E-08 | 0.999993 |
| 51   | 2.67247E-07 | 2.17611E-07 | 6.65839E-08 | 5.11674E-08 | 1.36784E-06 | 2.49318E-07 | 2.19352E-08 | 2.42086E-07 | 1.17854E-07 | 5.3844E-07 | 8.03134E-07 | 3.49013E-09 | 7.544E-08   | 4.98943E-08 | 2.28203E-08 | 0.999997 |
| FIRE | 1.35739E-07 | 1.10548E-07 | 3.38294E-08 | 2.59996E-08 | 6.94881E-06 | 1.26655E-07 | 1.11456E-08 | 1.22987E-07 | 5.98938E-08 | 2.736E-07  | 4.0808E-07  | 1.77328E-09 | 3.83352E-08 | 2.53523E-08 | 1.15948E-08 | 0.999997 |
| PROF | 1.69688E-07 | 1.38181E-07 | 4.2282E-08  | 3.24937E-08 | 8.6857E-07  | 1.58314E-07 | 1.39297E-08 | 1.53725E-07 | 7.48469E-08 | 3.4194E-07 | 5.10021E-07 | 2.21633E-09 | 4.79089E-08 | 3.16851E-08 | 1.44916E-08 | 0.999997 |
| 6    | 2.12256E-07 | 1.72832E-07 | 5.28822E-08 | 4.06378E-08 | 1.08637E-06 | 1.98014E-07 | 1.74212E-08 | 1.9227E-07  | 9.36002E-08 | 4.2764E-07 | 6.37861E-07 | 2.77192E-09 | 5.99152E-08 | 3.96268E-08 | 1.81242E-08 | 0.999998 |
| 7    | 2.68616E-07 | 2.187E-07   | 6.69114E-08 | 5.14152E-08 | 1.37467E-06 | 2.50566E-07 | 2.20418E-08 | 2.43289E-07 | 1.18412E-07 | 5.4104E-07 | 8.07042E-07 | 3.50722E-09 | 7.58026E-08 | 5.01365E-08 | 2.29318E-08 | 0.999996 |
| 81   | 1.87719E-07 | 1.52844E-07 | 4.67644E-08 | 3.59353E-08 | 9.60727E-07 | 1.75114E-07 | 1.54054E-08 | 1.70031E-07 | 8.27651E-08 | 3.7815E-07 | 5.64055E-07 | 2.45122E-09 | 5.29811E-08 | 3.50414E-08 | 1.60273E-08 | 0.999997 |
| G    | 2.21785E-07 | 1.80564E-07 | 5.52419E-08 | 4.24472E-08 | 1.13496E-06 | 2.06873E-07 | 1.81974E-08 | 2.00863E-07 | 9.77551E-08 | 4.4667E-07 | 6.66281E-07 | 2.89554E-09 | 6.25801E-08 | 4.13917E-08 | 1.89323E-08 | 0.999996 |
| XYZ  | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 0          | 0           | 0           | 0           | 0           | 0           | 1        |

Поетапно получените резултати при повдигане на все по-висока степен на матрицата на преход показват, че всички елементи в матрицата  $Q^n$ , която е от порядък  $15 \times 15$ , все повече клонят към 0. Всеки от тези елементи показва вероятността икономиката да остане в някое от 15-те състояния, изразяващи съответен отрасъл. Същевременно всички елементи в 16-ти стълб все повече клонят към 1.



Икономическото тълкуване на това обстоятелство е, че верижните процеси в икономиката се абсорбират в добавена стойност (Вж. Snell, p. 433).

### Фундаментална матрица за абсорбиращ марковски процес

За една абсорбираща марковска верига можем да разгледаме 3 ключови въпроса:

1. *Каква е вероятността процесът да завърши в дадено абсорбиращо състояние, когато започва от конкретно преходно състояние?*
2. *Средно колко дълго продължава процесът, преди да бъде абсорбиран, ако се започне от преходно състояние  $s_j$ ?*
3. *Средно колко пъти ще бъде системата в дадено преходно състояние?*

Отговорите на трите въпроса могат всички да бъдат дадени в смисъла на т.нар. фундаментална матрица (Snell p. 427) на абсорбиращата марковска верига:

$$N = (I - Q)^{-1}$$

За една абсорбираща марковска верига  $P$ , матрицата  $N = (I - Q)^{-1}$  се нарича фундаментална матрица за  $P$ . Тук трябва да се уточни, че за една абсорбираща марковска верига, матрицата  $I - Q$  задължително има обратна (inverse)  $N$  и

$$N = (I - Q)^{-1} = I + Q + Q^2 + Q^3 + \dots$$

Компонентът  $n_{ij}$  на  $N$  дава очаквания (т.е. среден) (Snell p. 425) брой пъти в преходно състояние  $s_j$  когато процесът е започнал в преходно състояние  $s_i$ . (Това е отговор на 3-ти въпрос.)

**Таблица 3.** Фундаментална матрица  $N=(I - Q)^{-1}$  на абсорбиционния марковски процес.

|      | 11       | 21       | 22       | 23       | 31G      | 42       | 44RT     | 48TW     | 51       | FIRE     | PROF     | 6        | 7        | 81       | G        |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 11   | 1.327867 | 0.034851 | 0.02153  | 0.013709 | 0.397618 | 0.107513 | 0.003231 | 0.0736   | 0.010849 | 0.12284  | 0.101598 | 0.001944 | 0.008644 | 0.008793 | 0.002931 |
| 21   | 0.008761 | 1.09022  | 0.009298 | 0.01411  | 0.141508 | 0.026452 | 0.002094 | 0.036406 | 0.006473 | 0.056387 | 0.096217 | 0.000119 | 0.005518 | 0.003587 | 0.001297 |
| 22   | 0.005965 | 0.108155 | 1.010289 | 0.015158 | 0.098131 | 0.021105 | 0.002573 | 0.066584 | 0.008485 | 0.054842 | 0.090536 | 0.000441 | 0.010211 | 0.004085 | 0.002646 |
| 23   | 0.023201 | 0.03278  | 0.008334 | 1.003915 | 0.365445 | 0.064769 | 0.065332 | 0.042306 | 0.013674 | 0.075179 | 0.121654 | 0.000712 | 0.008572 | 0.009355 | 0.002243 |
| 31G  | 0.093669 | 0.098221 | 0.018632 | 0.007793 | 1.590892 | 0.09491  | 0.005146 | 0.064526 | 0.016323 | 0.072266 | 0.183066 | 0.000421 | 0.012754 | 0.009296 | 0.003784 |
| 42   | 0.003899 | 0.004746 | 0.00585  | 0.004107 | 0.06247  | 1.031533 | 0.001361 | 0.051262 | 0.0193   | 0.101481 | 0.173435 | 0.001029 | 0.011259 | 0.013955 | 0.007335 |
| 44RT | 0.006084 | 0.006487 | 0.011402 | 0.006695 | 0.080077 | 0.026571 | 1.005278 | 0.066254 | 0.025676 | 0.159409 | 0.179383 | 0.00781  | 0.011469 | 0.012709 | 0.006603 |
| 48TW | 0.015299 | 0.019115 | 0.012401 | 0.011053 | 0.25457  | 0.053335 | 0.007485 | 1.160119 | 0.016407 | 0.140937 | 0.147066 | 0.000555 | 0.010811 | 0.010415 | 0.018934 |
| 51   | 0.01017  | 0.011385 | 0.00805  | 0.00608  | 0.165694 | 0.036421 | 0.001881 | 0.030359 | 1.200851 | 0.107198 | 0.189794 | 0.001158 | 0.037908 | 0.015666 | 0.00365  |
| FIRE | 0.003207 | 0.006455 | 0.019909 | 0.03056  | 0.049746 | 0.010774 | 0.003948 | 0.014925 | 0.021655 | 1.223062 | 0.142635 | 0.000224 | 0.016216 | 0.010067 | 0.004323 |
| PROF | 0.006481 | 0.007184 | 0.007049 | 0.004557 | 0.094235 | 0.016753 | 0.001935 | 0.026254 | 0.033902 | 0.128523 | 1.232658 | 0.000481 | 0.027077 | 0.014296 | 0.004111 |
| 6    | 0.009505 | 0.011128 | 0.015207 | 0.00691  | 0.148696 | 0.029742 | 0.002264 | 0.024914 | 0.024071 | 0.195801 | 0.184021 | 1.012306 | 0.02208  | 0.019954 | 0.004653 |
| 7    | 0.021434 | 0.01627  | 0.01556  | 0.007288 | 0.219628 | 0.037554 | 0.008168 | 0.031797 | 0.022146 | 0.146861 | 0.205807 | 0.001845 | 1.0328   | 0.01553  | 0.00764  |
| 81   | 0.009135 | 0.01112  | 0.010069 | 0.009195 | 0.150268 | 0.025646 | 0.010397 | 0.020453 | 0.020756 | 0.176104 | 0.115513 | 0.003415 | 0.011079 | 1.012827 | 0.003646 |
| G    | 0.011899 | 0.018706 | 0.01235  | 0.025407 | 0.186631 | 0.027952 | 0.002743 | 0.034232 | 0.034869 | 0.067678 | 0.140225 | 0.013895 | 0.016975 | 0.011922 | 1.00435  |

**Таблица 4.** Вектор-стълб  $t=Nc$ , който в  $j$ -тия си компонент показва очаквания брой преходи преди да настъпи абсорбция като се започва от съответното състояние  $s_j$ .

| 11   | 2.237517 |
|------|----------|
| 21   | 1.498447 |
| 22   | 1.499205 |
| 23   | 1.837471 |
| 31G  | 2.271699 |
| 42   | 1.493021 |
| 44RT | 1.611907 |
| 48TW | 1.878503 |
| 51   | 1.826265 |
| FIRE | 1.557708 |
| PROF | 1.605495 |
| 6    | 1.711252 |
| 7    | 1.790327 |
| 81   | 1.589623 |
| G    | 1.609835 |

Нека  $Q$  е матрица  $s \times s$ . (В случая  $s=15$ .) Тогава ако с  $c$  означим  $s$ -компонентен вектор, като всичките компоненти са 1, векторът-стълб  $t=Nc$  ще има в  $j$ -тия си компонент очаквания брой стъпки (респ. преходи) преди абсорбция, като се започва от състояние  $s_j$  (Snell p. 426).

Нека също така  $V$  е матрица с компоненти  $b_{ij}$ , където  $b_{ij}$  е вероятността абсорбираща верига (респ. процес) да бъде погълната в абсорбиращо състояние на системата  $s_j$ , ако започва в преходно състояние  $s_i$ . (Snell p. 426). Тогава  $V$  е матрица с  $n$  и  $m$  и

$$V = (I - Q)^{-1}R = NR, \text{ или}$$

$$V = NR$$

Тук  $N$  е фундаментална матрица, а  $R$  е подматрицата от каноничната форма на матрицата на преход  $P$  на абсорбираща марковска верига.

**Таблица 5.** Изчисление на матрицата  $V = NR$

|      |           |
|------|-----------|
| 11   | 1.0000013 |
| 21   | 1.0000007 |
| 22   | 0.9999999 |
| 23   | 1.0000002 |
| 31G  | 1.0000005 |
| 42   | 1.0000004 |
| 44RT | 0.9999997 |
| 48TW | 0.9999982 |
| 51   | 1.0000013 |
| FIRE | 0.9999994 |
| PROF | 0.9999997 |
| 6    | 1.0000008 |
| 7    | 0.9999998 |
| 81   | 0.9999998 |
| G    | 0.9999995 |

От изчислението се вижда, че вероятността процесът да бъде погълнат е практически 1 независимо от кое от преходните състояния ще започне процесът.

Нека за момент да се върнем към изчисленията на Леонтиев. Изразът за фундаментална матрица в светлината на абсорбиращ марковски процес  $N = (I - Q)^{-1}$  е съпоставим с израза  $(I - A)^{-1}$  (известен като Leontief Inverse), чрез която Леонтиев изчислява зависимостта между общата продукция в икономиката и крайното потребление. (Миркович, с.42) При така определената стохастична матрица, матриците  $A$  и  $Q$  всъщност са транспонирани. Независими изчисления на обратните матрици  $(I - A)^{-1}$  и  $N = (I - Q)^{-1}$  показват, че една спрямо друга те също са транспонирани.



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

## Библиография:

Duchin, F., Levine, S., Combining the Absorbing Markov Chain With the Input-Output Model, Journal of Industrial Ecology Vol. 14, № 4, pp. 586-597.

Hadley, G., 1967. Introduction to Probability and Statistical Decision Theory. San Francisco: Holden-Day.

Snell, J. Laurie, 1988. Introduction to Probability. New York: The Random House.

Raiffa, H., Pratt, J., Schlaifer, R., 1965. Introduction to Statistical Decision Theory. New York: McGraw-Hill.

Mircovich, K., Macroikonomika, 2001. Sofia: Trakia-M.



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



## СПРАВЕДЛИВОСТ И ЕФЕКТИВНОСТ ПРИ НОВИЯ МЕХАНИЗЪМ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ТАКСА БИТОВИ ОТПАДЪЦИ В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Дияна Металова,  
Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Настоящият подход за определяне на ТБО противоречи на някои основни принципи. Това изисква да се потърси начин за неговото усъвършенстване. Основната цел на промяната в подхода за определяне на размера на ТБО е да се внесе по-голяма справедливост при разпределението на тежестта по финансирането на дейностите по управление на отпадъците, както и да се подобри ефективността на механизма за намаляване на количеството депонирани отпадъци. Настоящото изследване има за цел да прогнозира какви ще бъдат ефектите от новия подход за определяне на ТБО.

**Ключови думи:** такса битови отпадъци, принцип „замърсителят плаща“, кръстосано субсидиране, социална поносимост.

**JEL Класификация:** H71; H74.

## EQUITY AND EFFICIENCY IN NEW APPROACH TO DETERMINING MUNICIPAL WASTE TAX IN BULGARIA

Assist. Prof. Diyana Metalova,  
Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The present approach to determining municipal waste tax does not correspond to main principals. It is necessary to find a way to be improved. The main purpose for changing approach to determining municipal waste tax is to make the distribution of financing waste

*management activities more equitable, as well as to improve the efficiency as instrument to reduce the landfilled waste. The purpose of the present research is to foresee the effects from the new approach to determining municipal waste tax.*

**Keywords:** *municipal waste tax, “polluter pays” principle, cross-financing, affordability ratio.*

**JEL Classification:** H71; H74.

## Въведение

Такса битови отпадъци представлява важен компонент отвсяка съвременна система за управление на отпадъците. В България тя е регламентирана в Закона за местните данъци и такси (ЗМДТ) и е основен източник на средства за финансиране на дейностите по управление на отпадъците. Тези дейности са изцяло в правомощията на местните власти, които носят пълната отговорност за тяхното финансиране и осъществяване. Поради тази причина приходите от такса битови отпадъци (ТБО) постъпват в общинските бюджети, което ни дава основание да я определим като местна такса.

Изборът на таксата като финансиращ инструмент, пред данъка, има за цел осигуряване на по-голяма справедливост при разпределението на тежестта по финансирането на услугите, защото в основата на таксите стои принципа на финансиране според ползите, а при данъците това е принципа на възможностите за плащане. По-отношение на ефективността, таксите отново са предпочитания избор пред данъците, защото дават по-пълна представа за оценката на потребителите на услугите относно полезността им и тяхната готовност да плащат за тях (Ненкова, 2009). Съображенията за справедливост също така изискват да не се допуска ограничаване на достъпа до услугата от определени социални групи, които срещат затруднения с плащането на таксата. Това може да наложи приложението на диференцирани такси или намалени тарифи за някои потребители.

През 2013 г. със Закон за изменение и допълнение на Закона за местните данъци и такси бе въведено изискването за отпадане на данъчната оценка като основа за определяне на ТБО.

## Изложение

### 1. Действаща нормативна регламентация на ТБО

Размерът на местните такси се определя от съответния общински съвет, като е необходимо да се спазват следните основни принципи, залегнали в закона:

1. възстановяване на пълните разходи на общината по предоставяне на услугата;
2. създаване на условия за разширяване на предлаганите услуги и повишаване на тяхното качество;
3. постигане на по-голяма справедливост при определяне и заплащане на местните такси.

Таксата за битови отпадъци се регламентира в раздел I от Глава III на ЗМДТ (чл.62-71а). Предвидено е таксата за битови отпадъци да се заплаща за три услуги, като извършването им от общината е основна предпоставка за дължимост на таксата. Услугите, за които общините имат правото да събират такса са: 1) събиране и сметоизвозване; 2) обезвреждането в депа или други съоръжения на битовите отпадъци; 3) поддържането на чистотата на териториите за обществено ползване в населените места. Размерът на таксата се определя за всяка услуга по отделно.

Действащият Закон за местните данъци и такси (ЗМДТ) регламентира таксата за битови отпадъци да се определя на база количество отпадък, а когато установяването на количеството не е възможно, таксата да се определя на ползвател или пропорционално върху основа, определена от общинския съвет. Към момента използваната от общините основа за определяне размера на таксата за битови отпадъци в повечето случаи е данъчната оценка (или отчетната стойност за имотите на юридическите лица, ако е по-висока от данъчната оценка) на недвижимите имоти. Въпреки, че промените в ЗМДТ от 2013г. предвиждат премахването на данъчната оценка като основа за определяне на ТБО, общините все още не са приели различна от тази основа за дефиниране на таксата. Влизането в сила на тази разпоредба бе отлагано неколнократно, за да имат време общинските съвети да преминат към друга база, и в момента очаквания срок на влизане в действие на новите разпоредби е началото на 2020г. (след местните избори).

При настоящия подход на определяне ТБО губи своя характер на такса и наподобява данък, понеже не се основава на принципа на ползите, а на принципа на възможностите за плащане. Единствено целевия характер на приходите от нея я различава от данъка



върху недвижимите имоти. Очевидно е, че при този подход се губи връзката между генерираното количество отпадъци и размера на платената такса за събирането и обезвреждането му. Това положение буди съмнения относно спазването на посочения по-горе принцип за справедливост при определяне на размера на таксата. Установеният механизъм позволява лица, които генерират по-голямо количество отпадъци да заплащат по-ниска такса и обратното.

## **2. Фискално значение на ТБО в структурата на собствените приходи на общините и финансова тежест на ТБО за населението**

Събраните приходи от ТБО през 2015г. от всички общини възлизат на повече от половин милиард лева (513 014 хил. лв., НСИ), а извършените разходи за дейности по управление на отпадъците са 487 811 хил.лв. Общо собствените приходи от данъци и такси за 2015г. са 1 488 335 хил. лв., което означава, че приходите от ТБО формират около 1/3 от собствените приходи на местните власти.

През 2016г. средно за цялата страна размерът на ТБО е 7,39‰. Наблюдават се големи различия в средния размер по области – напр. в област Пазарджик е 11,75‰, а в област Сливен е 3,27‰. Доколкото нямаме информация за големината на данъчната основа като компонент на ТБО, не можем да сме абсолютно сигурни в кои области гражданите плащат най-много за ТБО.

Образуваните битови отпадъци на глава от населението също се различават на областно ниво. Средно за страната през 2015г. са генерирани по 419 кг/ж. В област Габрово е най-висока нормата – 598 кг/ж, а в област Видин е най-ниска – 243 кг/ж.

При население 7 153 784 жители през 2015г. и относителен дял от 1/3 в приходите от ТБО, средно за страната разходът за ТБО на лице от домакинство възлиза на 24 лв. Съобразно средната норма на натрупване на отпадъци, това означава, че се плаща по 57 лв. за събирането и обезвреждането на тон отпадък.

Средните годишни доходи на глава от населението за 2015г. възлизат на 4 886 лв., което означава, че населението отделя по 0,49% от располагаемия си доход за такса битови отпадъци.

## **3. Съответствие с принципите „замърсителят плаща“, „пълно възстановяване на разходите“ и „социална поносимост“**

Във връзка с нарастващата необходимост от опазване на околната среда, местните власти в държавите-членки на ЕС са предприели мерки за въвеждане на принципа „замърсителят плаща“ при определяне размера на таксата за битови отпадъци. Принципът е въведен в Директива 2008/98/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 19 ноември 2008 година относно отпадъците и за отмяна на определени директиви. Основна цел на принципа „замърсителят плаща“ е да се стимулират лицата да намалят количеството на изхвърляните отпадъци от бита и да се постигнат целите, заложиени в чл. 31 от Закона за управление на отпадъците, по отношение стимулиране на рециклирането и компостирането на отпадъци. Принципът представлява финансов стимул както за лицата – да намалят количеството на генерираните отпадъци, така и за общините – да оптимизират разходите по събиране, транспортиране и третиране на отпадъците.

Както става ясно, настоящата схема за определяне на ТБО на база данъчна оценка на недвижимите имоти не осигурява изпълнение на принципа „замърсителят плаща“. Трябва да се потърсят възможности за обвързване на размера на таксата с обема на генерираните отпадъци от отделните потребители. Приложението на принципа „замърсителят плаща“ ще елиминира и кръстосаното субсидиране между бизнеса и населението. Към момента близо 2/3 от приходите от ТБО постъпват от юридически лица, а те генерират едва 1/3 от отпадъците. Всъщност, бизнесът е основен инициатор на промяната в механизма за изчисляване на ТБО.

Доколкото определянето на размера на таксата за всяка година се определя въз основа на приета от общинския съвет план-сметка за необходимите разходи по дейности, може да се каже, че с принципа за „пълно възстановяване на разходите“ е налице съответствие.

Да за се гарантира поносимост на таксите за събиране и депониране за домакинства с ниски доходи, за анализа са необходими следните стъпки:

- Оценка на средния доход на домакинствата за домакинствата, които трябва да плащат таксите за събиране и депониране.
- Преценка на броя и оценка на доходите на домакинствата с ниски доходи въз основа на долните десет процента от разпределението на доходите за онези домакинства, които трябва да плащат таксите за събиране и депониране.

- Проверка на това дали плащанията, свързани с такси за управление на твърди битови отпадъци, надвишават 1% от средния доход на домакинствата за региона.

Горните изчисления предполагат определяне на такси за събиране и депониране, които са приемливи за всички потребители, но не означава, че за всички потребители са приложими едни и същи такси. С други думи, ограничението за поносимост за потребителите с ниски доходи може да бъде преодоляно с помощта на структура на тарифата, според която има ниски ставки за потребителите с ниски доходи, но от останалите потребители и в частност непрестигащите могат да бъдат събирани различни такси, които са по-съвместими с принципа “замърсителят плаща”.

Както стана ясно по-горе, средно 0,49% от дохода на домакинствата отива за ТБО при настоящата „несправедлива“ схема, т.е. покрива се изискването за социална поносимост. Като имаме предвид, че най-бедните 10% имат доход около 30% от средното равнище, можем да изчислим, че за тях съотношението възлиза на 1,64% и е над приетия за социално приемлив праг.

#### **4. Очаквани ефекти от бъдещата нормативна уредба на ТБО**

- **Нов механизъм за формиране на таксата**

Степента на справедливост на такса битовиотпадъците, налагана на потребителите е един от най-дискутираните аспекти, по време на въвеждане или промяна на таксата. Почти е невъзможно да се въведе такса битовиотпадъци с единодушно съгласие и тя да

се възприема като "справедлива" от всички заинтересовани страни. Задачата на лицата, вземащи решение за управление на отпадъците е да се намери точният баланс. Промените в механизма на изчисляване на ТБО от 2017г. са сред най-важните предизвикателства пред местните власти. От 2020г. ТБО няма да се изчислява на база данъчната оценка на имотите, а според количеството на отпадъците. С параграф 13 от преходните и заключителни разпоредби на ЗИД на Закона за местните данъци и такси, ДВ бр. 101 от 2013 г., Министерският съвет, съвместно с Националното сдружение на общините в Република България, е задължен да разработи методика за изготвяне на план-сметка с необходимите разходи за дейностите и за видовете основи, които служат за определяне на таксата за битови отпадъци по закона за местните данъци и такси. В изпълнение на разпоредбата беше изготвен проект на методика, която се състои от две

части. Първата от тях дава насоки за съдържанието и реда за изготвяне на план-сметката, а втората касае възможните механизми за определяне на основа за изчисляване на таксата.

Относимите за календарната година разходи на общината за извършване на дейности по предоставяне на услугите е предвидено да се включват в план-сметка за годината, за всяка от услугите и по конкретни източници на финансиране. За финансиране на разходите от план-сметката се използват средства от таксата за битови отпадъци и от други източници, например средства от оперативна програма „Околна среда“, от Предприятието по управление на дейностите по опазване на околната среда и от други публични източници, както и приходите на общината от оползотворяване на битови отпадъци и другите общински средства и приходи, различни от приходите от таксата за битови отпадъци.

Основата за изчисляване на размера на таксата за битови отпадъци представлява база за разпределяне на разходите от одобрената план-сметка към задължените за таксата лица, съгласно разпоредбите на Закона за местните данъци и такси. Предвидено е водеща основа за определяне размера на таксата за битови отпадъци да бъде количеството на битовите отпадъци, като е необходимо местните власти да предприемат адекватни мерки за реално въвеждане на принципа „замърсителят плаща“. Общинският съвет може да приема различни основи за изчисляване на размера на таксата за битови отпадъци за отделните населени места на територията на общината или части от тях и/или за отделните услуги. Разработената методика предвижда следните основи:

1. индивидуално измерено количество битови отпадъци за имота – чрез торби с определена вместимост, предоставени от общината, или чрез стикери, залепени на видно място върху торби на лицата, или по друг начин;
2. количество битови отпадъци за имота, определено съобразно броя и вместимостта на необходимите съдове за съхранение (контейнери, кофи, кошчета и други съдове);
3. брой ползватели на услугата в имота или натурален показател използвано количество вода в имота.

#### ➤ Очаквани ефекти

Очакваните ефекти от новата нормативна уредба на ТБО ще бъдат проследени в следните направления:

✓ *Разпределение на финансовата тежест между население и бизнес*

Вече стана дума, че това е основният ефект, който се преследва с новата методика, а именно елиминирането на кръстосаното финансиране от бизнеса към населението. Несправедливо е юридическите лица да генерират 1/3 от отпадъка, а да поемат 2/3 от разходите. Новата методика ще увеличи дела на физическите лица във финансирането на услугите за управление на отпадъците до 2/3, а този на юридическите лица ще намалее до 1/3, което е в съответствие със съотношението в генерираните отпадъци от двете категории потребители.

✓ *Промени в годишния размер на събираните приходи*

Начислените приходи от ТБО на годишна база не би трябвало да се повлияят от новата методика, защото те се определят в план-сметката. Има основателни очаквания обаче за спад в събираемостта на приходите, което ще доведе до по-ниски фактически събрани приходи. Притесненията за по-ниски нива на събираемост произтичат от преразпределението на бремето по финансирането на тези услуги от собствениците на по-скъпи имоти към по-бедните социални групи.

✓ *Промени в социалната поносимост на ТБО*

Преразпределението на тежестта по финансирането на услугите съобразно генерираните отпадъци ще доведе до удвояване на необходимите средства от домакинствата. Това означава, че средните разходи ще се увеличат двойно от 24 лв. на 48 лв. на лице от домакинство. Оттук и съотношението за социална поносимост ще се промени – от 0,49% средно за всички граждани до 0,98%, което е в рамките на социално приемливото равнище. За най-бедните 10% от населението, обаче, това може да доведе до ситуация, в която да отделят над 3% от дохода си за ТБО, което ще се отрази негативно на събираемостта, както и до стремеж за избягване на таксата чрез нерегламентирано изхвърляне на отпадъците.

✓ *Промени в количеството депонирани отпадъци*

Имаме основания да очакваме, че с новата методика ще се постигне положителен екологичен ефект (намаляване на количеството депонирани отпадъци). Величината на екологичния ефект ще може да се оцени едва при последваща оценка на въздействието като бъдат сравнени данните за количествата генерирани отпадъци към момента с тези

след прилагане на методиката, а също и измененията в количествата на рециклираните отпадъци.

## Заклучение

В заключение може да се обобщи, че новия подход за определяне на ТБО ще я направи по-справедлива и по-ефективна. Общият размер на необходимите приходи от ТБО няма да се промени от новата методика, т.е. разходните елементи в план-сметката са същите, но разпределението на тежестта между физическите и юридическите лица ще се промени от една страна, като намалее дела на бизнеса, и от друга страна, ще има преразпределяне на финансова тежест от собствениците на скъпи имоти към по-бедните в имотно отношение граждани. Подобриенето на ефективността се изразява във възможността на гражданите да намаляват размера на таксата, като намаляват обема на изхвърлените смесени битови отпадъци и увеличат дела на разделно изхвърлените отпадъци. Има известни опасения за нарушаване на принципа за социална поносимост за най-бедните членове на обществото, което законодателят към момента не е съобразил.

## Библиография

Ненкова, Пр., 2009. Местни финанси. София: Университетско издателство „Стопанство“.

Директива 2008/98/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 19 ноември 2008 година относно отпадъците и за отмяна на определени директиви

Закон за местните данъци и такси (Обн. ДВ. бр.117 от 10 Декември 1997г., последно изм. и доп. ДВ. бр.97 от 6 Декември 2016г.)

Министерски съвет, НСОБ, 2016. Методика за изготвяне на план-сметка с необходимите разходи за дейностите и за видовете основи, които служат за определяне на таксата за битови отпадъци по Закона за местните данъци и такси (Проект)

МС, 2010. Национални указания за анализ на разходите и ползите в областта на твърдите битови отпадъци, финансирани от Европейския фонд за регионално развитие през периода 2007-2013г.

Интернет страницата на Министерство на финансите: [www.minfin.bg](http://www.minfin.bg)

Интернет страницата на НСИ: [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg)

Регионални профили: <http://www.regionalprofiles.bg/bg/categories/economic-development/taxes-and-administration/>



## МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ ЗА ПРИЛАГАНЕ НА ДДС ВЪРХУ ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ

Ангел Ангелов,

Докторант, Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, Университет  
за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Докладът обобщава предложените през последните няколко десетилетия политики за включването на финансовите услуги в облагаемата база на ДДС. Всяка една от тези политики (данъчни системи) се характеризира с множество приноси, но същевременно и с доста проблемни елементи. Изборът на конкретна политика трябва да е съобразен с региона, наличието/липсата на обща данъчна политика и разходите, необходими за налагането ѝ.

**Ключови думи:** данъчна политика, данъчни системи, ДДС, финансови услуги, модели.

**JEL класификация:** E62, G21, G28, H25, H30.

## METHODOLOGICAL ASPECTS OF APPLYING VAT ON FINANCIAL SERVICES

Angel Angelov,

Ph.D. Student, Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The report summarizes the policies proposed over the last few decades to include financial services in the taxable VAT base. Each of these policies (tax systems) is characterized by numerous contributions, but also with quite problematic elements. The choice of a specific policy must be in line with the region, the availability/lack of a common tax policy and the costs required to impose it.

**Keywords:** tax policy, tax systems, VAT, financial services, models.

**JEL Classification:** E62, G21, G28, H25, H30.



В литературата и практиката се предлага обширна гама от подходи и модели за оценка на добавената стойност и формирането на данъчната база при облагането с ДДС. Част от тези подходи са актуални и днес, особено когато става въпрос за реформиране на системата на освободени от облагане с ДДС финансови услуги. Вземането на решение за прилагането на един или друг подход до голяма степен зависи от спазването на определени условия. *На първо място*, важно е дали включената услуга в данъчната база бива обложена с друг данък, т.е. дали в данъчните системи на страните фигурират данъци върху определени услуги и евентуалното облагане и с ДДС на тези услуги би могло да доведе до свръхоблагане. *Второ условие* за избор на модел е търсенето на похвати за заличаване или минимизиране на каскадния ефект от системата на освободени. Като *трето изискване* за избор на данъчен модел може да се посочи обхватът на финансовите услуги, които биха попаднали в данъчната база. В настоящата данъчна практика е налице сравнително голямо разнообразие и липса на хармонизация между политиките по данъчно облагане на страните-членки на ЕС. Макар че в повечето страни, голяма част от финансовите услуги биват освободени от облагане, то съществуват разлики при третиране на едни и същи видове услуги. Ето защо трябва да се търси още по-голямо хармонизиране и обхващане на колкото се може повече услуги при третиране с данък. Не по-малко важно (*четвърто*) *изискване* за промяна на настоящата система на освободени услуги е „цената“ от гледна точка на законодателните, контролните и счетоводни промени, които следва да настъпят. Някои от предлаганите данъчни практики спомагат за много по-точни и прецизни изчисления в размера на добавената стойности данъчното задължение, но това става за сметка на твърде големи разходи, които трябва да правят правителствата при осъществяването на проверка и контрол за спазване на данъчното законодателство. От друга страна, общоприложимите подходи за изчисляване на ДДС е добре да се разгледат като способи за по-опростено, макар и не чак толкова точно изчисляване. Това ще доведе до по-ниски разходи по администрирането на данъка, но и до по-високи разходи за участниците в сделките, тъй като е възможно да бъдат обложени и самите парични трансфери. Какъвто и подход да бъде избран, той трябва да е съвместим до голяма степен с избрания подход, който се използва по отношение на останалите сделки в икономиката.

Обичайно се приема, че ДДС се определя по три основни подхода (*кредитен, събирателен и метод на изваждането*). Най-приложим в данъчната практика е кредитният метод. На практика повечето страни в ЕС използват този подход за определяне на ДДС като стандартно приложим метод. Предимството на кредитния метод е, че данъкът се начислява посредством издаден данъчен документ за всяка извършена сделка и това дава право да се приспадне платения данък по извършените преди това покупки. Тази характеристика на метода го прави така желан и прилаган в данъчната практика. Данъчното задължение се формира чрез приспадане на данъка върху покупките от данък върху продажбите за всеки данъчен период, но самото начисляване на данъка става за всяка сделка. При облагането на финансовите услуги тази стойност може да се формира от действителната сума на сделката, включваща такси и комисиони, или от номиналната сума на сделката (главница или лихвени плащания). Облагането на главниците може да създаде сериозни ликвидни затруднения за финансовите посредници. Ето защо, в повечето европейски страни е прието, че обект на облагане с ДДС са предимно услуги, чиято цена е под формата на такса/комисиона. Съществува обаче вероятност, в резултат на облагането само на финансовите услуги с цена под формата на такси, да се формира преструктуриране на портфейлите на посредници в посока от услуги с ценообразуване под формата на такса или комисиона към услуги, чийто доход е под формата на марж, или обратното. За разлика от кредитния подход, събирателният метод и методът на изваждането се характеризират с оценка на данъчното задължение за цял данъчен период (на база агрегирани данни), а не за всяка конкретна сделка. Събирателният метод се основава на оценка, формирана чрез сумиране на различни елементи на добавената стойност (заплати, печалби, наеми, лихви). Използването на събирателния подход поставя някои дискуссионни въпроси. Един от тях е, защо следва да се облагат плащания към определена група хора (работници, собственици), които плащания подлежат на облагане с други данъци, какъвто е подоходният данък. Това може да се разгледа като двойно данъчно облагане. Невключването в данъчната база на разходите по облагаеми покупки води дотам, че финансовите посредници няма да имат право на данъчен кредит за направените облагаеми покупки, а това е причина за поява на каскаден данъчен ефект (напр. Израел).

Извън групата на общоприложимите методи могат да се открият и такива, които са по-нетрадиционни и не толкова използвани в международната практика. Последните две десетилетия доста активно се обсъжда промяната в данъчните системи на Сингапур, Китай, ЮАР, Гана, Танзания, Австралия, Нова Зеландия, ОАЕ. Предлагащите начини за третиране на финансовите услуги за целите на облагането с данък в тези страни са по-скоро междинен етап в търсене на решение на проблемите, характерни за системата на освободени от ДДС услуги. Всяка една политика се характеризира със своите силни страни, но и с не малко на брой проблеми. Законодателство на Австралия допуска финансовите посредници да възстановяват до 75% от платения данък по извършените покупки. Тази мярка е и срещу растящия дял на вътрешните доставки, които не попадат в обхвата на данъка (R.Van Brederode and R.Krever<sup>1</sup> (2017)). В Сингапур финансовите посредници могат да избират между два подхода: ставка 0% върху услугите, предлагани на регистрирани за целите на данъчното облагане лица (*специален метод*), или подход по освобождаване от облагане на финансовите услуги с право на данъчен кредит (*метод на възстановяване на фиксиран данък върху покупките*). Данъчното облекчение се определя според секторна статистика, вида на посредника и дела на услугите, предоставени на регистрирани за целите на данъка потребители. За търговските и офшорните банки процентът надхвърля 90%, в областта на Общото застраховане е около 70-75%, докато за останалите финансови посредници е в порядъка на 50-55%. Според A.Schenk и H.Zee<sup>2</sup> (2004), възстановяването на фиксиран дял от платения данък върху покупките ще опрости администрирането на данъка. Подобно становище би било приемливо, ако се направи съпоставка със системата на освободени доставки, но в дългосрочен период трудно може да се допусне при условие, че целта е максимално разширяване на данъчната база. Спорно е, по какъв начин да бъде определен размерът на частично приспадане на данъка. Ако делът е доста висок, това ще демотивира страните да прилагат подобен похват. Показателно за това е, че въпреки изготвен

<sup>1</sup>Van Brederode R.F. and Krever, R., 2017. Taxing Loan Intermediary Services: Theory and Design Consideration, in R.van Brederode and R.Krever (ed.), VAT and Financial Services: Comparative Law and Economic Perspectives. Springer, 15-33

<sup>2</sup>Schenk, A. and Zee, H., 2004. Financial services and the Value-Added Tax, in H.Zee (ed.), Taxing the Financial Sector: Concepts, Issues, and Practice. IMF, 60-74

доклад (PwC<sup>3</sup> (2006)) с предложение за въвеждане на такъв подход в ЕС, то поне за момент не е приложен в нито една европейска данъчна система.

В научната литература може да се обособи и трета група подходи, която поне до този момент няма реално приложение в практиката. Тези подходи са разработвани основно за целите на облагането на финансовите услуги и целят да се направи сравнително точна оценка на добавената стойност от посредническата услуга, както и да се определи данъчното задължение за страните по сделката. Към тази група подходи спадат най-вече методът на паричния поток и неговите разновидности, модифицираният подход на обратно начисляване, както и методът на мобилната основа.

Съществена характеристика на *системата на данъчно облагане на паричния поток* е съвместимостта ѝ с кредитния подход и най-вече възможността за прилагането на ДДС върху възможно най-широка по обхват данъчна основа. В класическата си форма, моделът на паричния поток се основава на измерване на общите входящи и изходящи парични потоци (P.Merrilland C.Edwards<sup>4</sup> (1996)). Счетоводните записвания, които се извършват от страна на посредника са едни и същи, без значение дали клиентите по сделката са регистрирани за целите на ДДС. Когато една банка получава депозит, това е входящ паричен поток за нея и следва да се отчете като постъпление от продажбата на финансова услуга, за която банката дължи данък. Аналогично, когато отпуска кредит, банката формира изходящ паричен поток, който ѝ дава право на данъчен кредит. Тези записвания са характерни за първия етап, или това е етапът на откриване на позициите по сделките. В един следващ етап, когато са налице обратните процеси – връщане на сумата по депозита (в т.ч. изплащане на лихви) и връщането на кредита и лихвите по него, банката формира обратни записвания. Класическата форма на модела на паричния поток има **някои съществени недостатъци**:

- базиран е на постоянна ДДС ставка през неограничен период от време, което за 70-те години на XX век при неголям брой страни в ЕС е било лесно за реализиране предвид

<sup>3</sup>PricewaterhouseCoopers, 2006.Study to Increase the Understanding of the Economic Effects of the VAT Exemption for Financial and Insurance Services. Final Report to the European Commission, [online] Available at:

<[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/financial\\_services\\_study\\_mainreport\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/financial_services_study_mainreport_en.pdf) [Accessed 16 September 2017]

<sup>4</sup> Merrill, P.R. and Edwards, C., 1996.Cash-Flow Taxation of Financial Services. National Tax Journal,49(3), pp. 487-500

сравнително хармонизираното данъчно облагане, но днес с нарастване броя на страните-членки и с наличните различия в провежданата политика, това е трудно за изпълнение. Голямата разлика в регламентираните данъчни ставки поражда въпроси, доколко е добре да се търси въвеждане на модел, изграден върху постоянни във времето ставки.

- *приложение във времето.* Начисленията се правят не само в началото, когато услугата е поета, но и през периода на извършване. Дори данъчно задълженото лице да е получило или извършило услугата преди прилагането на метода, това лице няма да избегне последващото му приложение през отчетните периоди. Тази характеристика е сериозно предимство, но същевременно и недостатък. В случай, че първоначално един кредитополучател (регистриран за целите на ДДС) получи кредит, който е освободен от облагане, то върху кредита не следва да се начисли данък. Ако в следващ момент правителството реши да обложи финансовата услуга с ДДС и приложи подхода на паричния поток, то когато дойде време да бъде върнат този кредит, кредитополучателят ще има право на данъчен кредит от една страна за частта от главницата по кредита, а от друга за платените лихвени плащания. Това за получателя на кредита е изгодно, но не и за държавния бюджети финансовия посредник. Когато обект на анализ е не кредитна, а депозитна услуга, тогава въведеният данък ще е в тежест за депозанта.

- *прилагането на модела трябва да се разглежда като общо за цялата система приложение.* Освен финансовия посредници бизнес потребителите на финансовите услуги трябва да правят отчитане на финансовите потоци при формирането на данъчното задължение, което би обременило допълнително бизнеса и най-вече малките и средни предприятия от гледна точка на промени в счетоводното отразяване.

Част от посочените недостатъци на класическата форма на системата на паричния поток са решени във времето чрез предлагане на различни модификации на този модел, като системата на калкулираща сметка и съкратения метод на паричния поток. *Данъчната калкулираща сметка (ДКС)* е временна сметка, която е създадена с цел да се избегне плащането на данъка от страна на данъчно задълженото лице и приспадането на данъчен кредит от страна на правителството по време на отчетния период. По тази сметка се правят периодични записи за дължимия данък и за правото на приспадане, които обаче не следва да се извършват, докато не приключи

окончателно периодът. Данъчните задължения по входящите парични потоци дебитират сметката и се отбелязват с положителна стойност. Правото на данъчен кредит по направените облагаеми с ДДС покупки по изходящите парични потоци, отнасящи се до финансовите инструменти, кредитират сметката и се отбелязват знак минус или се поставят в скоби. В ДКС се извършва още т.нар. индексирание, което е в основата на отсроченото плащане на данъчни задължения. Нормата на индексирание цели да се отрази в изчислението чистата времева стойност на парите. S.Poddar и M.English<sup>5</sup> (1997) смятат, че най-удачно е като норма на индексирание ( $r^*$ ) да се приложи лихвеният процент по ДЦК. Не е задължително да се прилага единствено доходността по краткосрочни съкровищни бонове, както е в класическия метод на паричните потоци. Допуска се приложението и на лихвеното равнище по дългосрочния държавен дълг, макар че с оглед нарастване на срока на дълга лихвеният процент е по-висок от гледна точка на няколко фактора – риск от лоши кредити, пазарен риск от промени в лихвените нива и т.н. От своя страна краткосрочните лихвени равнища са доста по-динамични, което ще направи и нормата на индексирание доста променлива. За тази цел би било добре да се прилагат по-стабилни във времето и не толкова флукуиращи величини. Следователно не може да се даде еднозначен отговор на въпроса, кой е най-точният начин за определяне на нормата на индексирание. Решението трябва да бъде взето на база честотата на изменчивостта на компонента, използван като база и в зависимост от вида на дадената услуга. Внимателно трябва да се подходи от правителствата при настройване на тези честоти, защото това може да има негативен ефект върху приходните постъпления.

Всяка сделка се отразява в отделна калкулираща сметка от финансовия посредник (Таблица 1). Необходимо е да се водят данъчни сметки и от останалите участници. Това може да се тълкува като допълнителна административна тежест за банката, която трябва да води огромен брой калкулиращи сметки, както и за регистрираните за целите на ДДС потребители на финансови услуги.

<sup>5</sup>Poddar, S. and English, M., 1997. Taxation of financial services under a Value-added tax: Applying a cash-flow approach. National Tax Journal, 50(1), pp. 89–112



**Таблица 1. Представяне на метода на данъчната калкулираща сметка**

|                       | Транзакция         | ДКС                      | Нетен данък      | Общо задължение                        |  |
|-----------------------|--------------------|--------------------------|------------------|----------------------------------------|--|
| Предоставяне на заем  | (C)                | (C * t)                  | VAT <sub>c</sub> | VAT=VAT <sub>c</sub> +VAT <sub>d</sub> |  |
| Данъчно индексирание  | -                  | (r* * C * t)             |                  |                                        |  |
| Лихвено плащане       | r <sub>c</sub> * C | r <sub>c</sub> * C * t   |                  |                                        |  |
| Връщане на заема      | C                  | C * t                    |                  |                                        |  |
|                       | Транзакция         | ДКС                      | Нетен данък      |                                        |  |
| Получаване на депозит | D                  | D * t                    | VAT <sub>d</sub> |                                        |  |
| Данъчно индексирание  | -                  | r* * D * t               |                  |                                        |  |
| Лихвено плащане       | (D * t)            | (r <sub>d</sub> * D * t) |                  |                                        |  |
| Връщане на депозита   | (D)                | (D * t)                  |                  |                                        |  |

Записите на потребителите в техните калкулиращи сметки са огледални на тези на банката. Решение на тази административна тежест е предложеният *съкратен данъчен модел на паричния поток*, който допуска отчитането да се извършва само и единствено от доставчика на финансови услуги. Бизнес потребителите не са длъжни да водят отчет на входящите и изходящите парични потоци за целите на данъчното облагане. В средата на 90-те години на XX век съкратеният метод е тестван в десет големи банки в Ирландия, Франция, Германия, Великобритания, Холандия и Италия. Резултатите показват, че прилагането на анализирания подход изисква значително количество от време, знания и усилия за пълното вграждане на системата в компаниите, опериращи във финансовия сектор, както и са необходими и значителни инвестиции в специализирани софтуерни програми.

H.Zee<sup>6</sup> (2005) предлага т.нар. *модифициран подход на обратно начисляване на ДДС (МПОН)*. Причината за предлагането на подобен метод е, че голяма част от депозантите са нерегистрирани за целите на ДДС и няма как да бъдат агенти по събиране и внасяне на данъка. Данъкът следва да се събира от банката, която прилага т.нар. самофактуриране по отношение на депозитните услуги, т.е. банката като получател по сделката ще самоначисли ДДС и ще издаде фактура на себе си, респ. същевременно ще може да ползва данъчен кредит. Банката се третира като получател, тъй като се позовава на движението на паричен поток, а не толкова на това, кой реално извършва услугата, което е повод за сериозен размисъл. Отделно банката ще издаде фактура на кредитополучателя, ще събере от него дължимия данък и ще го внесе в

<sup>6</sup>Zee, H., 2005. A New Approach to Taxing Financial Intermediation Services Under a Value Added Tax. National Tax Journal, 58(1), pp. 77-92



бюджета. Кредитополучателят ще поеме целия данък. За да се избегне това се модифицира методът на обратното начисляване чрез открита в банката сметка за целите на данъчното облагане, по която да се правят непрекъснати изчисления на кумулативната сума на неразпределените депозити ( $\sum D - \sum C$ ), кумулативна неприспадната сума на обратното начисляване (сума, натрупана чрез начислените по депозитите суми за обратно начисляване, намалена с използвания данъчен кредит) и неприспадната сума по обратно начисляване за единица депозит (съотношение от предходните две, използвано за изчисляване на данъчния кредит от съответния кредитополучател), което от своя страна би спомогнало да се намали нетното данъчно задължение на кредитополучателя. Разпределението на данъка за всяка операция зависи от неприспадната част резултат от обратното начисляване (от размера на данъчния кредит, определен като произведение от неприспадната сума по обратното начисляване за единица депозит и сумата на кредита). Предимство на този подход е, че спомага за изчисляване на добавената стойност от маржиновите сделки и се базира на цените на услугите, разглеждайки най-вече потоците под формата на плащания на лихви по кредитите и депозитите, т.е. не се налага допълнително облагане на потоците, свързани с трансфера на главници, което е характерно за класическия вариант на паричния поток. Недостатък е, че все още няма реално приложение в практиката и че анализът му е върху ограничен кръг от услуги. Резултатите, получени чрез този метод се доближават много до резултати от ДКС, но МПОН е доста по-опростен, което му дава значително преимущество.

Отчитайки предимствата и недостатъците на някои от разгледаните до момента подходи, J.Laborda и G. Peñ<sup>7</sup> (2016) предлагат *метода на мобилната основа (ММО)*. Според тях е трудно да бъде приложен подход, който да решава всички проблеми, свързани с необлагаемите финансови услуги и да позволява оценка с голяма точност, без това да се отрази върху разходите за неговото прилагане. Затова се търси компромисен вариант, с който да се постигне баланс между размера на разходите и търсенето на по-голяма неутралност на данъчно облагане с включването на финансовите услуги в облагаемата база. За справяне с проблема с разпределението на маржа при финансови услуги се изчислява пропорция ( $k$ ) на база предходен отчетен

<sup>7</sup> Laborda, J.L and Peña, G., 2016. A new approach to financial VAT. International Center for Public Policy Working Paper 16-06. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University

период, който пропорция представлява съотношение между регистрирания тогава марж от посредника и стойността на предлаганите услуги. Изчислената пропорция се прилага за всички извършени сделки през настоящия данъчен период. Посредникът в операцията има основна функция по администриране и събиране на данъка от всяка една операция, т.е. тук водещо значение има дейността на самия посредник в качеството му на такъв, а не посоката на извършвания паричен поток. В модела на J.Laborda и G.Peña<sup>8</sup> (2016) могат да бъдат открити методологически бележки, сходни с тези на H.Zee<sup>9</sup> (2005): (1) определя се пропорция, чрез която се разпределя маржът; (2) облагат се единствено марж/такси/комисиони, но не и главници; (3) няма временно блокиране на средства и отложено плащане на данъка; (4) съвместимост с кредитния метод. ММО е базиран и на останалите общоприложими методи за оценка на добавената стойност, тъй като мобилната основа се определя на база отчетни данни. В резултат на прилагане на ММО, депозант в една банка ще получи лихвено плащане в размер  $r_d * D * (1 - k * t)$ , а кредитополучател ще трябва да заплати  $r_c * C * (1 + k * t)$ , равняващи се на лихвеното плащане и включения ДДС. Общият размер на събрания данък е  $(r_d * D + r_c * C) * k * t$  единици. Не се налага да се търсят връзки между двата вида услуги за конкретното разпределение на маржа. Всяка транзакция следва да се разглежда сама по себе си и да се коригира със съответния коефициент при определяне на данъчното задължение, т.е. маржът бива индиректно разпределен чрез съответната пропорция.

### Заклучение

Видимо е, че прилаганите в международен план подходи се свързват основно със специфични регионални характеристики и тяхното прилагане в друга зона, област или регион може да има силно негативно влияние върху отделните икономики. Повечето от тези подходи са сравнително нови, чието приложение започва в края на XX и началото на XXI век. Доста спорно е, доколко тези модели могат да се приложат на ниво ЕС, както и какъв ще бъде резултатът за цялостното обществено благосъстояние. Затова е за предпочитане да се потърси такъв модел, който отчасти да се базира на широко приложимия кредитен модел и от друга страна да спомага за решаване на проблемите

<sup>8</sup> Laborda, J.L and Peña, G., 2016. A new approach to financial VAT. International Center for Public Policy Working Paper 16-06. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University

<sup>9</sup> Zee, H., 2005. A New Approach to Taxing Financial Intermediation Services Under a Value Added Tax. National Tax Journal, 58(1), pp. 77-92

на настоящата приложима практика на освободени от облагане финансови услуги. Голямата дилема е, дали да се прилага подход, който е предпочитан от мнозина, т.е. модел на паричния поток или негова модификация, или да се направи опит да се приложи нов, по-съвременен подход. Моделът на паричните потоци е предложен отдавна, но до този момент не бива приложен. Това означава, че все пак данъчните администрации са резервирани към неговото използване в практиката. От направения анализ следва да се обърне по-голямо внимание на модифицирания подход на обратно начисляване, тъй като е значително по-опростен. Той дава възможност да се получат резултати, които са близки до метода на паричния поток, базиран е върху кредитния метод и е значително по-лесен за приложение. В този ред на мисли е добре да се тества в практическа среда и при необходимост да се търси неговото усъвършенстване. От друга страна, не трябва да се игнорира и значението на тежестта на разходите по прилагането на един такъв подход. В случай, че тези разходи са значителни, то е по-добре да се търси вариант с прилагането на мобилния подход. Целта при избора на конкретен подход за изчисляване на данъчните задължения е да се приложи такава система, която да балансира от една страна ползите и разходите за държавните бюджети, а от друга – ползите и разходите за самите финансови посредници.

### Библиография

Laborda, J.L and Peña, G., 2016. A new approach to financial VAT. International Center for Public Policy Working Paper 16-06. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University

Merrill, P.R. and Edwards, C., 1996. Cash-Flow Taxation of Financial Services. National Tax Journal, 49(3), pp. 487-500

Poddar, S. and English, M., 1997. Taxation of financial services under a Value-added tax: Applying a cash-flow approach. National Tax Journal, 50(1), pp. 89–112

PricewaterhouseCoopers, 2006. Study to Increase the Understanding of the Economic Effects of the VAT Exemption for Financial and Insurance Services. Final Report to the European Commission, [online] Available at:

[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/financial\\_services\\_study\\_mainreport\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/financial_services_study_mainreport_en.pdf) [Accessed 16 September 2017]

- Schenk, A. and Zee, H., 2004. Financial services and the Value-Added Tax, in H.Zee (ed.), Taxing the Financial Sector: Concepts, Issues, and Practice. IMF, 60-74
- Van Brederode R.F. and Krever, R., 2017. Taxing Loan Intermediary Services: Theory and Design Consideration, in R.van Brederode and R.Krever (ed.), VAT and Financial Services: Comparative Law and Economic Perspectives. Springer, 15-33
- Zee, H., 2005. A New Approach to Taxing Financial Intermediation Services Under a Value Added Tax. National Tax Journal, 58(1), pp. 77-92

## МОДЕЛ ЗА ОЦЕНКА НА ПУБЛИЧНИ ПРОЕКТИ, ПРЕДОСТАВЯЩИ ПУБЛИЧНОТО БЛАГО „ПЪТНА БЕЗОПАСНОСТ“

Милен Марков,

Докторант, Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В този доклад са разгледани концептуалната основа и същността на модел за оценка на публични проекти, предоставящи публичното благо „пътна безопасност“. Като предполага използването на инструментите на анализа „разходи-ползи“, този модел позволява оценка на ефективността на мерки и методи за подобряване на пътната безопасност.

**Ключови думи:** пътна безопасност, обществени разходи, оценка на публични проекти.

## A MODEL FOR VALUING PUBLIC PROJECTS, PROVIDING THE PUBLIC GOOD „ROAD SAFETY“

Milen Markov,

Ph.D. student, Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** This paper studies the conceptual basis and the essence of a model for valuing public projects, which provide the public good “road traffic safety”. By applying the tools of the cost-benefit analysis, the model allows for the valuation of the efficiency of measures and methods for improving road traffic safety.

**Keywords:** road traffic safety, public costs, valuation of public projects.

**JEL:** H43, R41.

## Увод

Ефективното управление на пътната безопасност в една държава зависи изцяло от приемането на политически решения, базирани на обективни статистически данни, и използване на доказано работещи мерки и методи за подобряването ѝ (Towards Fair and Efficient Pricing in Transport). Много от решенията, свързани с пътната безопасност, обаче, все още се взимат, продиктувани от острата необходимост за предприемане на спешни действия за неутрализиране на натрупано напрежение в обществото, и не отразяват конкретни емпирично проследени тенденции.

В едно развито общество съществуват възможности за реализиране на различни публични проекти, които предоставят публичното благо „пътна безопасност”. Тези проекти най-често предвиждат прилагането на комплекс от различни мерки и методи за подобряването на пътната безопасност, които намаляват негативните последствия от пътнотранспортните произшествия в различен обем. Наличието на ограничени обществени ресурси налага оценка на ефективността им и приоритизиране на онези проекти, които включват мерки и методи за подобряване на пътната безопасност с най-високи ползи за обществото.

Тази оценка трябва да се извършва с помощта на анализа „разходи-ползи”. В него се взима под внимание паричната стойност на загубата на човешки живот и на нараняванията, предизвикани от ПТП, което: 1. позволява изчисляване на *общата икономическа стойност* на подобряването на пътната безопасност и 2. дава възможност за по-коректно ранжиране по чиста настояща стойност на възможните публични проекти, предоставящи това благо (Брусарски, 2000, с. 41-53).

## Концептуална основа на модела

За да се направи оценка на публичен проект за подобряване на пътната безопасност, е необходимо да се разгледа и анализира съществуващото ниво на пътна безопасност в дадена държава. Този анализ най-често се извършва като се използва *резултатно-ориентираният подход*. С негова помощ целите, които обществото си поставя за намаляване на последствията от ПТП, могат да бъдат съпоставени с разходите на прилаганите политики за постигането на тези цели (Koornstra et. al., 2002, р. 4). Изразени монетарно чрез размера на обществените разходи, които обществото носи за изгубените човешки животи, нараняванията и материалните щети, тези цели

могат да бъдат представени като йерархичен компонент от най-високо ниво от пирамидата на пътната безопасност в едно общество (Фигура 1).



Източник: (Thomas et al., 2013, p. 13)

**Фигура 1** Пирамида на компонентите на пътната безопасност в обществото

В основата на пирамидата е заложен политическият контекст, предопределен от структурата и културата на обществото. Този *първи компонент* предоставя входящ ресурс на политиките за взимането на решения за прилагане на конкретни политики, стратегии, мерки и методи за подобряване на пътната безопасност.

*Второто ниво* от пирамидата представлява изходящият ресурс от страна на политиките и обхваща конкретните мерки и методи за подобряване на пътната безопасност, които изграждат специфична оперативна практика на действие в тази силно влияеща върху обществените разходи област.

Следващото, *трето ниво*, представлява междинният резултат, постигнат от прилагането на тези мерки и методи за подобряване на пътната безопасност. Този резултат се измерва чрез индикатори като: 1. намалено количество случаи на рисково поведение на водачите (шофиране без предпазен колан, шофиране в нетрезво състояние, преминаване на червено, неспазване на указанията на регулировчик и др.), 2. дължина, качество и натовареност на пътната мрежа, 3. средна възраст, състав и техническо състояние на автомобилната флота на страната и др. Постигнатите



междинни резултати се използват за апробиране на наложените политики и практика за борба с пътнотранспортните произшествия в държавата и, при необходимост, като отправна точка за предприемане на допълнителни стъпки за подобряването им.

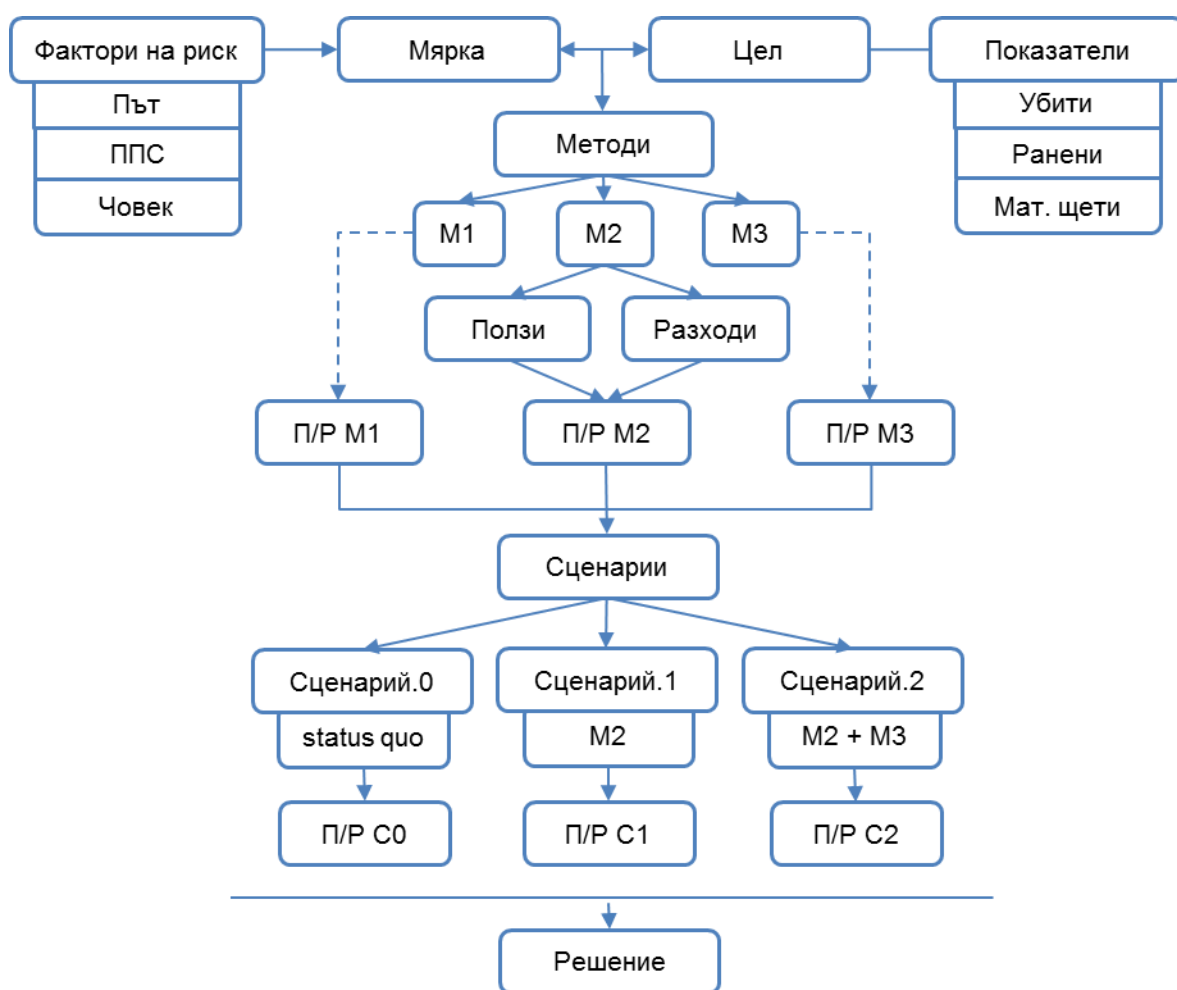
*Четвъртото ниво* обозначава крайния резултат от положените усилия за подобряване на пътната безопасност - конкретното количество убити, ранени и материални щети за даден период (обикновено една година). За да може да се сравни с нивото на пътна безопасност в други страни, това количество най-често се представя в показатели като убити, ранени, хоспитализации и материални щети на един милион души население, на един милион пропътувани километра или на сто хиляди превозни средства.

Най-високото, *нето ниво*, отразява монетарното измерение на резултатите от приложените мерки и методи за подобряване на пътната безопасност. Този компонент на пирамидата представлява разходите, които обществото носи, за изгубените човешки животи, за нараняванията и за материалните щети, предизвикани от пътнотранспортни произшествия.

Разгледана в последователен времеви порядък, *положителната разлика* в обществените разходи на годишна основа изразява обществените ползи от подобряването на пътната безопасност. Тази разлика свидетелства за увеличена ефективност на изпълнените публични проекти в областта на пътната безопасност за периода. *Негативната разлика* на годишните стойности на обществените разходи, от своя страна, е доказателство за намалена ефективност на прилаганите мерки в областта на пътната безопасност.

### Същност на модела

Така изложената йерархична структура системно характеризира нивото на пътната безопасност в едно общество и може да бъде използвана за концептуална основа на модел за оценка на публични проекти, включващи мерки и методи за подобряването на пътната безопасност (Фигура 2).



**Фигура 2** Модел за оценка на публични проекти,  
предоставящи публичното благо „пътна безопасност”

Пирамидата на компонентите на пътната безопасност ясно описва връзката между прилаганите политики, стратегии и публични проекти за подобряване на пътната безопасност и количеството убити, ранени и материални щети за даден период. Това количество показва присъщия риск от пътнотранспортни произшествия за обществото, който зависи от характера на системните фактори на риск от попадане в ПТП: околна среда (включваща пътната инфраструктура), пътни превозни средства и участници в движението по пътищата (Haddon, 1980).

Необходимите публични проекти в областта на пътната безопасност представляват комплекс от мерки и методи за подобряване на пътната безопасност и са продиктувани от системните фактори на риска. Крайната им цел е намаляване на

количеството пътнотранспортни произшествия, убити, ранени и материални щети, т.к. това количество влияе на обществените разходи, предизвикани от ПТП. Тези разходи се измерват чрез следните разходни показатели: 1. паричния еквивалент на статистическия човешки живот, 2. паричния еквивалент на травматизма и 3. паричната стойност на материалните щети (Брусарски, 2000, с. 20).

Взаимовръзката между планираните публични мерки и методи и целта за намаляване на значението на тези разходни показатели обуславя същността на модела и предполага прилагането на анализа „разходи-ползи“ за извършването на финансовия им анализ (Elvik et. al., 2009, pp. 119-123).

Всяка планирана мярка за подобряване на пътната безопасност се състои от различни методи (например превенцията на шофирането с превишена скорост се извършва чрез методите за контрол на скоростта от място и в движение). Прилагането на тези методи носи разходи и ползи за обществото в различен обем. Според някои изследователи например случайните проверки с Дрегер за употреба на алкохол са метод, който би могъл да донесе 36 евро обществени ползи за всяко разходвано евро (Mackenbach and McKee, 2013, p. 220).

Отношението ползи/разходи на различните методи дава най-ясна представа за ефекта им върху състоянието на пътната безопасност, т.к. представлява паричното изражение на резултата от прилагането им върху намаляването на риска от ПТП и съответно броя на убитите, ранените и материалните щети. Най-ефективно подобряване на пътната безопасност може да се постигне само чрез прилагане на онези методи, които имат най-голямо съотношение ползи/разходи.

Публичните проекти, които предоставят „пътна безопасност“, трябва да се оценяват през призмата на възможното приложение на различни сценарии, включващи различно количество методи. Оценката на нулевия сценарий дава представа за текущата ситуация и как биха се развивали разходите и ползите за обществото, ако не се предприемат никакви мерки за подобряване на пътната безопасност. Сценарий.1 и Сценарий.2 включват приложението на един и повече метода. Важно е да се отбележи, че някои методи са комплементарни и увеличават пътната безопасност повече, когато се прилагат заедно. Затова е необходимо изчисляването на отношението ползи/разходи

на всеки един от сценариите, а не обикновеното кумулиране на това отношение за различните методи.

Решението за прилагане на конкретен сценарий, включващ различни мерки и методи за подобряване на пътната безопасност, се взема въз основа на ефективността му, измерена чрез съотношението ползи/разходи. Избраният сценарий от своя страна трябва да намери своето отражение в един или повече обществени проекти, предоставящи публичното благо „пътна безопасност”.

### Заклучение

Пътнотранспортните произшествия влияят силно върху общественото благосъстояние и върху темпа на развитие на модерното общество, а разходите, които обществото носи вследствие от тях, достигат съществени размери (Adminaite et. al. 2016, p. 16). Важна стъпка в посока намаляване на това влияние представлява анализът на ефективността на публични проекти, предоставящи публичното благо „пътна безопасност”. Оценката и съпоставянето на съотношението ползи/разходи на различните мерки и методи за подобряване на пътната безопасност предоставя възможност за коректноранжиране на възможните публични проекти, съответно, за взимане на политически решения, които водят до най-високи ползи за обществото.

### Библиография

- Брусарски, Р., 2000. Анализ „Разходи-Ползи”. София: ИК „Кинг”.
- Brusarski, R., 2000. “Cost-Benefit” Analysis. Sofia: “King” Publishing House.
- Adminaite, D., Jost, G., Stipdonk, H. and Ward, H., 2016. 10.th Road Safety Performance Index Report. Ranking EU Progress on Road Safety. Brussels: European Transport Safety Council.
- Elvik, R., Høye, A., Vaa, T. and Sørensen, M., 2009. The Handbook of Road Safety Measures. 2<sup>nd</sup> Ed. Emerald Group Publishing Ltd.
- Haddon, W., 1980. Advances in the Epidemiology of Injuries as a Basis for Public Policy. Public Health Report, Vol. 95 No. 5, pp. 412-417.

Koornstra, M. et. al. 2002. SUNflower: A comparative study of the development of road safety in Sweden, the United Kingdom, and the Netherlands. Leidschendam: SWOV Institute for Road Safety Research.

Mackenbach, J. and McKee, M. (Eds.), 2013. Successes and Failures of Health Policy in Europe: Four Decades of Divergent Trends and Converging Challenges. Geneva: European Observatory on Health Systems and Policies Series, World Health Organization.

Thomas, P. et al., 2013. Final Project Report. Road Safety Data, Collection, Transfer and Analysis - DaCoTA Project, co-financed by the European Commission. Brussels: Directorate General for Mobility and Transport.

Towards Fair and Efficient Pricing in Transport: Policy Option for Internalizing the External Costs of Transport in the European Union, 1995. Brussels: European Commission. COM(95)691.

## ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРАТА НА ВОЛАТИЛНОСТТА НА ПАЗАРА НА АКЦИИ ПРЕЗ РАЗЛИЧНИТЕ ФАЗИ НА ЦЕНОВИ БАЛОН

Дончо Донеv,

Докторант, Катедра „Финанси”, Финансово-счетоводен факултет,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София

**Резюме:** Волатилността на финансовите пазари е не само чисто статистически измерител на изминалите колебания в цените, но и индикатор за нагласите и бъдещите очаквания на инвеститорите, в т.ч. за тяхното ирационално поведение. Тя може да бъде успешно използвана като безпристрастна статистическа величина, която обвързва моделите за оценка на пазара с психологическите влияния. Измененията в структурата и поведението на волатилността могат да предскажат възникването на ценови балон и неговата еволюция.

**Ключови думи:** волатилност, ценови балон, фондова борса.

**JEL класификация:** C530, G170.

## CHANGES IN THE VOLATILITY PATTERNS DURING THE DIFFERENT PHASES OF A PRICE BUBBLE IN THE STOCK MARKET

Doncho Donev,

Ph.D. student, Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting,

University of National and World Economy (UNWE), Sofia

**Abstract:** The volatility in the financial markets is not only a pure statistical measure of the past fluctuations of the prices but also an indicator of the investors' sentiment and future expectations, accounting for their irrational behavior. It may be successfully used as an objective statistical quantity which relates the market pricing models with the psychological

*biases. The changes in the volatility structure and behavior could predict a price bubble emergence and its evolution.*

**Key words:** *volatility, price bubbles, stock market.*

**JEL classification:** C530, G170.

### Волатилността като измерител на „пулса на пазара”

Волатилността е индикаторът на финансовите пазари, който обобщава настроенятията на пазарните участници, техните реакции и промените в пазарните тенденции. Тя дава усещането за нагласите на инвеститорите и за посоката на пазара, което мнозина свързват повече с вътрешния глас или интуицията, отколкото с рационалната преценка при вземането на инвестиционни решения. Волатилността е строго дефинирана математически, но нейното поведение отразява и психологическите реакции на пазара, разглеждан като съвкупност от индивидуални участници. Проявленията ѝ през различните цикли, в които се намира даден пазар, са специфични и насочват априори към това, което предстои. Тя отчита както реакциите на инвеститорите, така и бъдещите им намерения. Не случайно инвестиционната общност определя волатилността като „измерител на страха”. Във волатилността са вградени самопредизвикващи се механизми. Измененията в поведението ѝ в отделните периоди отчитат промяната на агрегираното пазарно настроение, съответно агрегираната оценка на пазарната ситуация и посоката на пазара.

### Характеристики на волатилността

Akgiray (1989) и Turner and Weigel (1992) установяват, че волатилността не е постоянна и се променя по специфичен начин. Групирането на волатилността за първи път е документирано от Mandelbrot (1963), който отбелязва: „Големите изменения имат тенденция да бъдат следвани от големи такива и малките изменения са следвани от малки такива.” Taylor (1986) показва, че групирането на волатилността не зависи от разглеждания продукт и се наблюдава при индекси, акции, суровини и валути. Групирането означава, че текущата волатилност е добър измерител на бъдещата, следователно волатилността е относително предсказуема. То има тенденция да е по-



силно изразено при развитите пазари, отколкото при развиващите се, както и при падащ пазар. Затихването на автокорелацията е също по-бързо при падащ пазар, особено при кризи. Бавното затихване на автокорелацията е известно и като ефект на „дългата памет“. След като позитивната автокорелация рано или късно затихне, краткосрочната волатилност се връща към дългосрочната си средна стойност. Устойчив тест за връщане към средната стойност представлява тестът за коефициента на дисперсията на Campbell, Lo and MacKinlay (1997). Взаимодействието между позитивната автокорелация и връщането към средната стойност определя динамиката на волатилността. Gallant, Rossi and Tauchen (1992) установяват, че включването на обема значително намалява асиметричната реакция на волатилността към знака на възвръщаемостта. Andersen (1996) предлага съвместно да се изследват динамиките на възвръщаемостите и обема, но тази хипотеза не е широко развита. При всички случаи обемът трябва да бъде взет под внимание, най-малкото като филтър срещу фалшиви сигнали. Поредица изследвания заключават, че разпределението на волатилността е лог-нормално. Liu et al.(1999) посочват, че опашката на разпределението може да бъде по-добре описана като степенно разпределение (power law). Разпределението е различно при покачващ се и при падащ пазар и е силно асиметрично надясно, с много повече периоди на висока волатилност, отколкото могат да се очакват нормално.

### Статистически методи за измерване на волатилността

Стандартната дефиниция на волатилността е квадратният корен на дисперсията. Parkinson (1980) разработва първия алтернативен измерител, който използва размаха като индикатор за волатилността. Понеже извадката се тества дискретно, защото пазарите са отворени за определен период от деня, този измерител систематично ще подценява волатилността. Garman and Klass (1980) разработват индикатор, който е до осем пъти по-ефективен спрямо стандартния, но отклонението му е по-голямо от това на измерителя на Parkinson. Rogers, Satchell and Yoon (1994) въвеждат измерител с добавена величина за тренд. Най-скорошният индикатор, разработен от Yang and Zhang (2000), третира и скокове при отварянето на търговската сесия, но е много зависим от пропорцията им.

$$\sigma = \sqrt{\sigma_o^2 + k\sigma_c^2 + (1-k)\sigma_{rs}^2} \quad (1)$$

$$\sigma_o^2 = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N \left( \ln \left( \frac{o_i}{o_{i-1}} \right) - \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left( \ln \frac{o_i}{o_{i-1}} \right) \right)^2 \quad (2)$$

$$\sigma_c^2 = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N \left( \ln \left( \frac{c_i}{c_{i-1}} \right) - \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left( \ln \frac{c_i}{c_{i-1}} \right) \right)^2 \quad (3)$$

$$\sigma_{rs}^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left( \ln \frac{h_i}{c_i} \right) \left( \ln \frac{h_i}{o_i} \right) + \left( \ln \frac{l_i}{c_i} \right) \left( \ln \frac{l_i}{o_i} \right) \quad (4)$$

$$k = \frac{0.34}{1.34 + \frac{N+1}{N-1}} \quad (5)$$

### Прогнозиране на волатилността

Волатилността на възвръщаемостта на активите е серийно корелирана. Engle (1982) предлага клас от *ARCH* модели (Autoregressive Conditionally Heteroskedastic), които представят условната дисперсия като разпределено забавяне на изминалите квадратни промени във възвръщаемостите:

$$\sigma_t^2 = \omega + \alpha r_{t-1}^2 \quad (6)$$

Известният *GARCH* модел (Generalized Autoregressive Conditionally Heteroskedastic) е предложен от Bollerslev (1986) като начин да се моделират постоянните движения във волатилността, без да се изчисляват много голям брой коефициенти за изминалите възвръщаемости. Базисният *GARCH (1,1)* модел, където  $V$  е дългосрочната дисперсия, е:

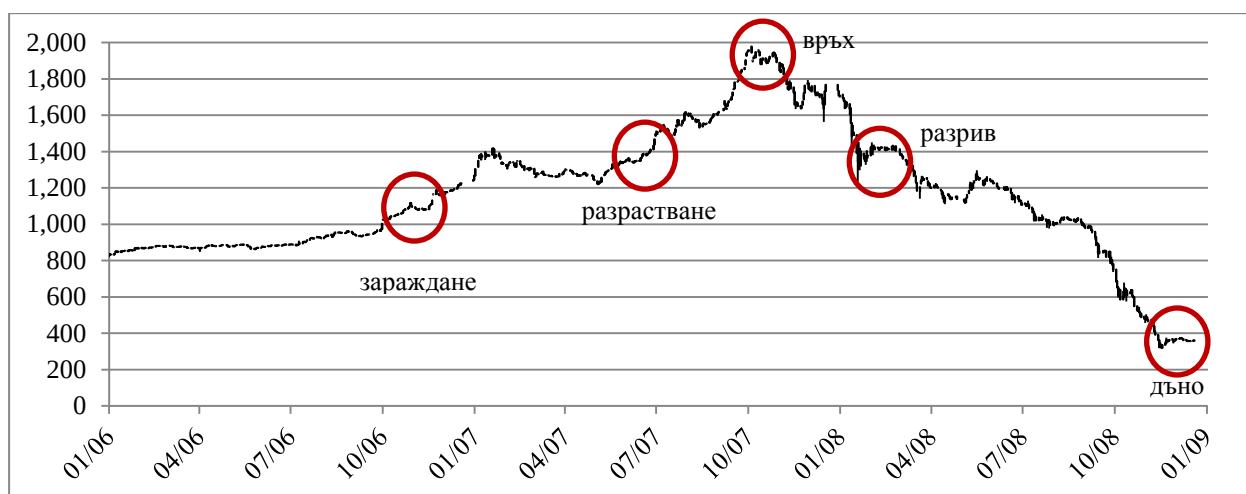
$$\sigma_t^2 = \gamma V + \alpha r_{t-1}^2 + \beta \sigma_{t-1}^2 \quad (7)$$

За да се прогнозира волатилността, трябва да се подходи интерактивно за бъдещи периоди:

$$E[\sigma_{t+\tau}^2] = V + (\alpha + \beta)^\tau (\sigma_t^2 - V) \quad (8)$$

### Изследване на волатилността на индекса Софикс през периода 2006-2008 г.

В предходно изследване (вж. Донеv, 2017) е показано, че през периода 2006-2008 г. при индекса Софикс се наблюдава пълен цикъл на класически ценови балон (Фиг. 1).

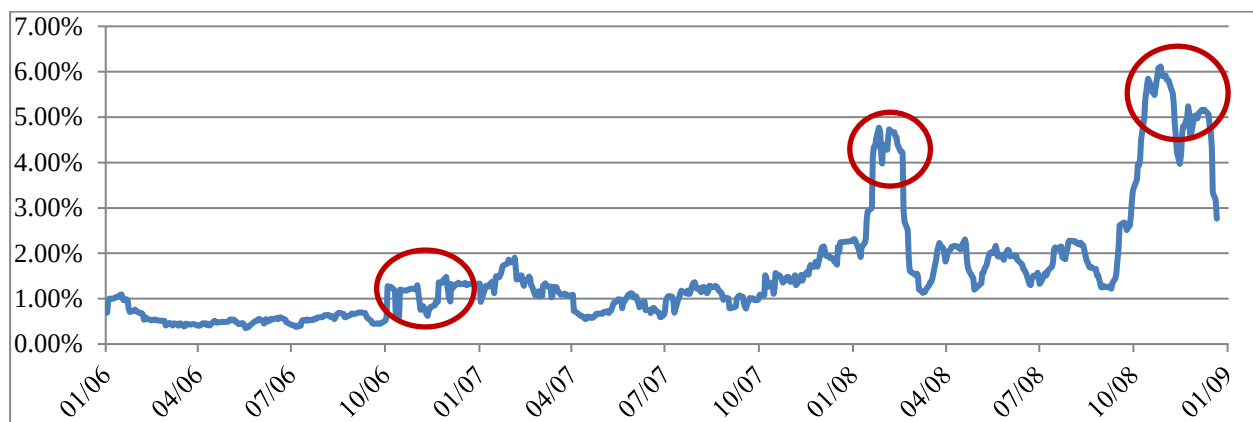


Фигура 1. Движение на индекса Софикс за периода 2006-2008 г.

Очертани са пет фази: зараждане, разрастване, връх, разрыв и дъно. Първата фаза започва след необосновано от фундаментални причини нарастване на цените на акциите. Пазарът се движи от инерцията, породена от ирационални очаквания. Това води доразнопосочни действия от страна на инвеститорите, съответно до флуктуация на цените и промени във волатилността. След определен ръст и минимална корекция настъпва втората фаза - на разрастване и затвърждаване на балона. Наблюдава се значително по-унифицирано и еднопосочно поведение на пазарните участници и по-хомогенна оценка за пазара. Новите ценови нива и ценови съотношения се приемат за нова реалност. При третата фаза цените са достигнали до нов исторически максимум и много от инвеститорите са разколебани и искат задължително да реализират генерираните печалби. Пазарът все още е ликвиден, новолатилността се покачва значително. След спад на цените, съпътстван от множество корекции, настъпва фазата на разрыв. Цените се консолидират около текущите си нива, които се възприемат за рационални, макар че са значително над устойчивите дългосрочни средни стойности. Следва изчезване на ликвидността, панически разпродажби и пик на волатилността. Настъпва финалната фаза на дъното.

Проследяването на волатилността като барометър на настроеността на пазарните участници във всяка отделна фаза на ценовия балон ще позволи да се установи връзка между измененията в структурата на волатилността и конкретната фаза на ценовия балон. Тук месечната волатилност на индекса Софикс е измерена по метода на Yangi

Zhang, като са използвани логаритмичните дневни възвръщаемости за 22 работни дни, след което е построена графиката на пълзящата ѝ стойност, (Фиг. 2).



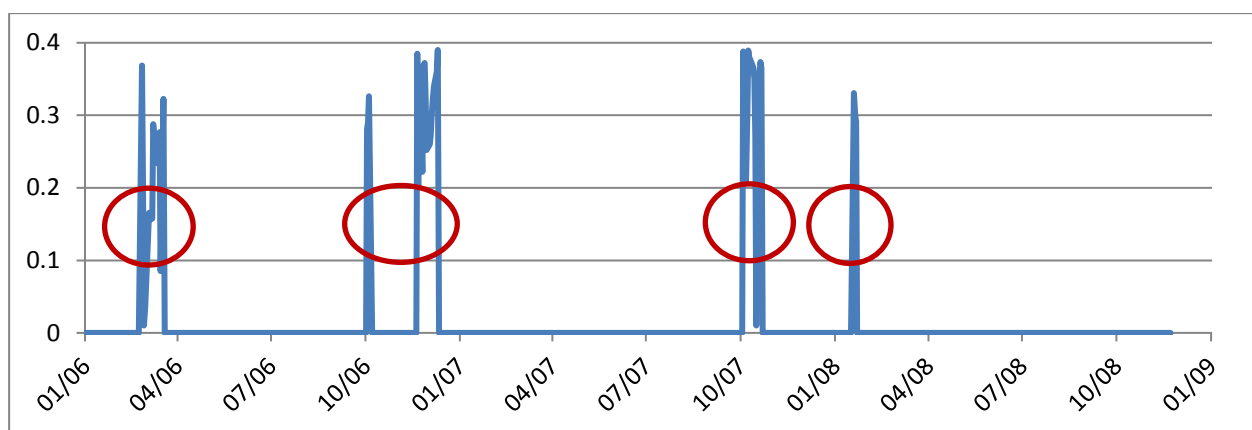
Фигура 2. Пълзяща месечна волатилност на индекса Софикс за периода 2006-2008 г.

Интерес представляват очертаните на Фиг.2 периоди, които съвпадат с фазите на ценовия балон: зараждане, връх и дъно. При тях структурата на волатилността видимо е различна от обичайната, което е следствие от разколебаното и нееднопосочно поведение на инвеститорите. Това са фазите на пречупване на рационалното инвеститорско поведение, при които пазарът е движан от ирационални очаквания и страх.

За да се постигне прецизност, времевият ред е подложен на тест за автокорелация:

$$r_k = \frac{\sum_{i=1}^{n-k} (x_i - \bar{x})(x_{i+k} - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \quad (9)$$

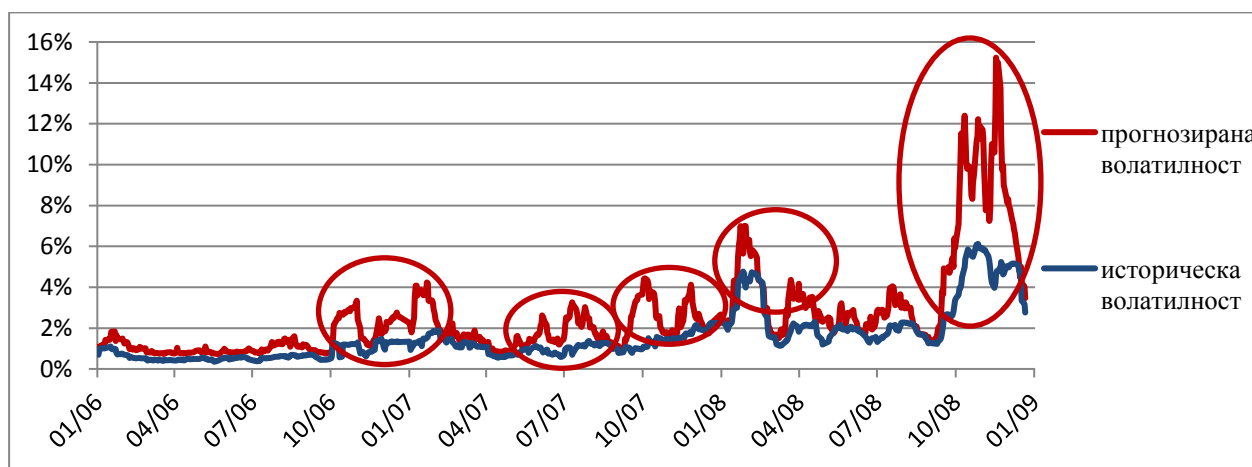
Автокорелационната функция (Фиг.3) съвпада с абсисната ос, освен в периодите, когато излиза извън доверителния интервал и има загуба на автокорелация във времевия ред. Това е индикатор за започване на ценови балон, а при вече съществуващ - за навлизането му в нова фаза. Икономическото обяснение на този феномен се съдържа в агрегираните очаквания и поведение на пазара. Цените се движат в тренд, обусловен от рационални и ирационални мотиви. Зараждането на ценови балон или преминаването му в нова фаза са свързани със значителни колебания в действията на инвеститорите. Трендът е разколебан, нагласите и действията са разнопосочни за известен период, след което отново се наблюдава унифициране на агрегираните пазарни очаквания и обща посока на пазара.



Фигура 3. Автокорелационна функция на месечната волатилност на индекса Софикс

Друг изразителен индикатор за смущения във волатилността може да бъде построен чрез използването на GARCH (1,1) модел и прогнозиране на бъдещата месечна волатилност на базата на историческата такава за изследвания период.

За да се сравнят очакваната и реално постигнатата волатилност, са построени графиките на прогнозираната и историческата месечна пълзяща волатилност. (Фиг. 4).



Фигура 4. Историческа и прогнозирана пълзяща месечна волатилност на индекса Софикс

Получените резултати при използването на този метод са най-категорични и ясно очертават всяка от петте фази на ценовия балон. Както беше посочено, когато се говори за нормално функциониращ пазар, особено за такъв, който е с явно изразен тренд, волатилността е относително предсказуема величина. От Фиг. 4 се вижда, че историческата волатилност плътно следва прогнозираната чрез модела. Изключения

правят периодите на преминаване на ценовия балон през различните фази - при тях се губи пазарната логика и се наблюдава разнопосочно и ирационално поведение на пазарните участници, отразено във волатилността. Освен представените на Фиг. 4 специфични форми през тези периоди е налице и сериозна девиация между историческата и изчислената прогнозна величина. Това трябва да бъде сигнал за инвеститорите, че пазарът навлиза в нова фаза на спекулативен ценови балон и те трябва да действат с повишено внимание и предпазливост.

### Идентифициране на пазарни ценови балони

Ценовите балони обикновено се идентифицират постфактум - след техния крах, когато щетите за всички инвеститори са значителни, доверието в пазара е загубено, а нормалното функциониране на пазарните механизми се възстановява бавно. Затова е важно те да бъдат идентифицирани на ранен етап и по възможност да бъдат избягвани. Изследванията върху волатилността на пазара показват, че тя може да бъде използвана като индикатор за зараждащ се и разрастващ се ценови балон, преминаващ през различни фази от своето развитие. Пълзящата месечна волатилност, изчислена от дневните стойности на фондовите индекси по метода на Yang и Zhang, има склонност да променя своята структура и поведение с появата на ценови балон и с настъпването на нова фаза от неговото развитие. Визуалните изменения в структурните форми, видими при построяването на графиката на волатилността, периодите на смущения в автокорелационния тренд и по-сериозните девиации между историческата и прогнозираната чрез метода GARCH волатилност индикират за възникването на ценови балон или преминаването му към друг етап. Използваните модели дават добри и сходни резултати и при изследването на други известни ценови балони (Япония, '89 и САЩ, '99).

Текущото проследяване на волатилността по описаните методи е лесно за приложение в практиката. За построяването на ефективна инвестиционна стратегия е важно да се предвидят априори фазите на зараждане на ценови балон, неговото разрастване и връх. Като сигнал, при който е необходимо допълнително изследване, следва да се третира всяка промяна в структурата на волатилността и в обичайно ѝ поведение, а не единствено покачването или спадът. Волатилността трябва да бъде подложена на

сериозен мониторинг и анализ, особено когато се смята, че е възможно възникването или развитието на спекулативен ценови балон на пазара.

Прилагането на разгледаните модели в комбинация с макроикономически и сфундаментален анализ за оценка на стойността на пазарните инструменти гарантира ранното идентифициране на фазите на ценовия балон и изграждането на успешна пазарна стратегия. Много често някои рационални пазарни участници напускат пазара още при първите сигнали за възникване на ценови балон, когато фундаменталните оценки достигнат твърде високи нива. По този начин те се застраховат, но пропускат бъдещото възходящо движение на пазара, породено от раздуването на спекулативния балон, и съответно не генерират допълнителни приходи. Една успешна инвестиционна стратегия наистина би могла да включва по-ранно излизане от пазара, но не във фазата на възникването на ценовия балон, а принеговия връх. След този етап и при фазата на разлив стратегията може да предполага къси продажби (ако съществува подобна възможност).

Ранното откриване на пазарен ценови балон и разпознаването на фазата, в която се намира, би позволило на инвеститорите да изградят оптимална стратегия и да максимизират печалбите си.

### Библиография

Донев, Д., 2017. Ценови балони и ефективност на финансовите пазари. Икономическа мисъл, кн. 1, с. 115-131. / Donev, D., 2017. Price Bubbles and Financial Markets Efficiency. Economic Thought, 1, pp. 115-131 (in Bulgarian).

Akgiray, V., 1989. Conditional Heteroskedasticity in Time Series of Stock Returns: Evidence and Forecasts. The Journal of Business, 62(1), pp. 55-80.

Andersen, T.G., 1996. Return Volatility and Trading Volume: An Information Flow Interpretation of Stochastic Volatility. The Journal of Finance, 51(1), pp. 169-204.

Bollerslev, T., 1986. Generalized Autoregressive Heteroskedasticity. Journal of Econometrics, 31(3), pp. 307-327.

Campbell, J.Y., Lo, A.W. and MacKinlay, A.C., 1997. The Econometrics of Financial Markets. New Jersey: Princeton University Press.



- Engle, R.F., 1982. Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica*, 50(4), pp. 987-1007.
- Gallant, A.R., Rossi, P.E. and Tauchen, G., 1992. Stock Prices and Volume. *The Review of Financial Studies*, 5(2), pp. 199-242.
- Garman, M.B. and Klass, M.J., 1980. On the Estimation of Security Price Volatilities from Historical Data. *The Journal of Business*, 53(1), pp. 67-78.
- Liu, Y., Gopikrishnan, P., Cizeau, P., Meyer, M., Peng, C.K. and Stanley, E., 1999. The Statistical Properties of the Volatility of Price Fluctuations. *Physical Review E*, 60(2), pp. 1390-1400.
- Mandelbrot, B., 1963. The Variation of Certain Speculative Prices. *The Journal of Business*, 36(4), pp. 394-419.
- Parkinson, M., 1980. The extreme value method for estimating the variance of the rate of return. *The Journal of Business*, 53(1), pp. 61-65.
- Rogers, L.C.G., Satchell, S.E. and Yoon, Y., 1994. Estimating the Volatility of Stock Prices: A Comparison of Methods that Use High and Low Prices. *Applied Financial Economics*, 4(3) pp. 241-247.
- Taylor, S.J., 1986. *Modelling Financial Time Series*. New York: John Wiley and Sons.
- Turner, A.L. and Weigel, E.J., 1992. Daily Stock Market Volatility: 1928-1989. *Management Science*, 38(11), pp. 1586-1609.
- Yang, D. and Zhang, Q., 2000. Drift-Independent Volatility Estimation Based on High, Low, Open and Close Prices. *The Journal of Business*, 73(3), pp. 477-491.

## COMPARISON OF TRENDS IN FOREIGN TRADE IN EU AND IN TURKEY PRE AND POST THE LATEST FINANCIAL CRISIS

Ahmet Saridogan

PhD student, VUZF University, Sofia

### Introduction

The latest world economic crises posed a number of questions as to what exactly its consequences on the various countries were, and what caused their overcoming with different speed. The current paper presents a brief comparative analysis of key data on European Union and Turkey foreign trade and the related transportation services – import and export. Since Turkey is one of the leading trade partners for the EU and EU for Turkey the matter is considered of increasing importance. The period chosen for the analysis spans over the nine years 2005-2013 as it reveals what the trends were prior to the crisis and how the chosen countries data behaved immediately after the exit of the crisis.

**Key words:** import, export, transportation services

### Materials and Methods

For the purpose of the current paper, quantitative analysis was made on the basis of Eurostat and Turkish Statistical Institute data, complemented with qualitative analysis on the accompanying events.

## Results and Discussion

### 1. Foreign Trade Trends (2005-2013)

The economic crisis which erupted in 2007 in U.S.A. rapidly took hold of the whole world and the crisis quickly became global. After U.S.A., the EU countries were the ones to feel the negative effects of the economic crisis the most. As seen from Table 1 below, in 2009 the 5,954,870 million dollar export volume of the EU dropped by 23% and declined to 4,613,535 million dollars in 2009. Even though in 2010 this ratio showed an improvement of 12% and reached 5,183,905 it was not until 2011 when it reached pre-crisis export volume. EU's import rates show that in 2008 the 6,358,375 million dollar import volume declined to 4,809,190 million dollars in 2009 and it was not until 2011 when it reached pre-crisis volume like it did with the export volume.

**Table 1: Total Trade of EU and Turkey by Years (Million Dollars)**

|                        | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| EU Total Export        | 4082705 | 4606065 | 5366010 | 5954870 | 4613535 | 5183905 | 6092335 | 5813095 | 6076450 |
| Change Ratio           |         | 13%     | 16%     | 11%     | - 23%   | 12%     | 18%     | 5%      | 5%      |
| Total Export in Turkey | 73476   | 85535   | 107272  | 132027  | 102143  | 113883  | 134907  | 152462  | 151787  |
| Change Ratio           |         | 16%     | 25%     | 23%     | - 23%   | 11%     | 18%     | 13%     | - 0,4%  |
| EU Total Import        | 4249660 | 4870290 | 5655160 | 6358375 | 4809190 | 5421065 | 6334630 | 5961495 | 6004045 |
| Change Ratio           |         | 15%     | 16%     | 12%     | - 24%   | 13%     | 17%     | - 6%    | 0,7%    |
| Total Import in Turkey | 116774  | 139576  | 170063  | 201964  | 140928  | 185544  | 240842  | 236545  | 251650  |
| Change Ratio           |         | 20%     | 22%     | 19%     | - 30%   | 32%     | 30%     | -2%     | 6%      |

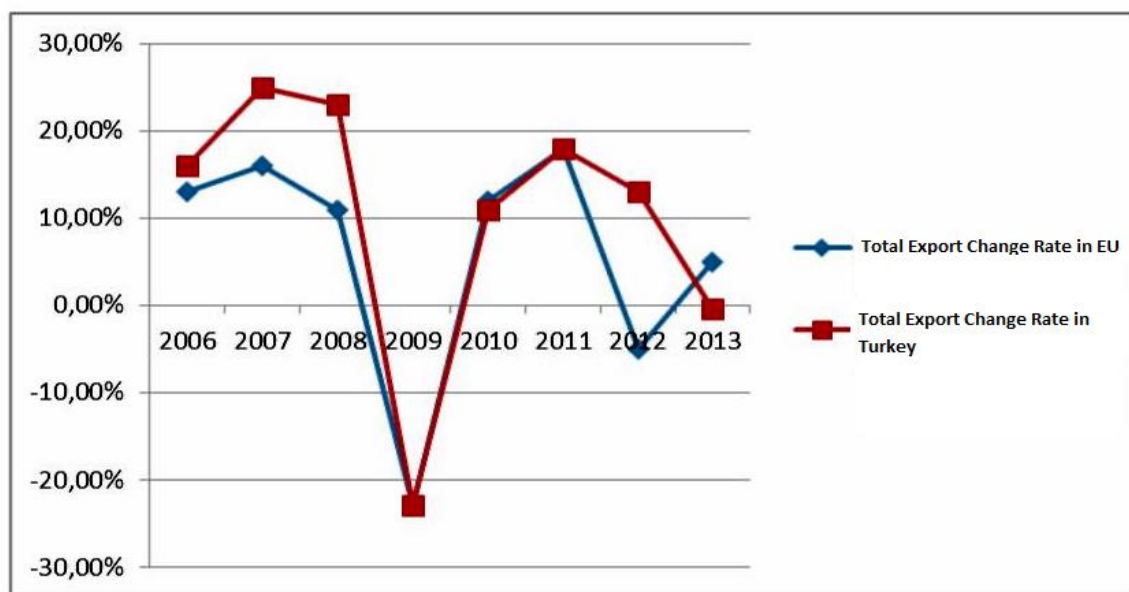
Source: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDViewData.aspx?Language=E>

When Turkey is compared with EU countries it is seen that recession in regards of exports was felt at the same ratio (23%). Therefore it is safe to say that with regards to exports Turkey and EU countries were affected by the economic crisis at the same level ratio and suffered an equal loss of export volume.

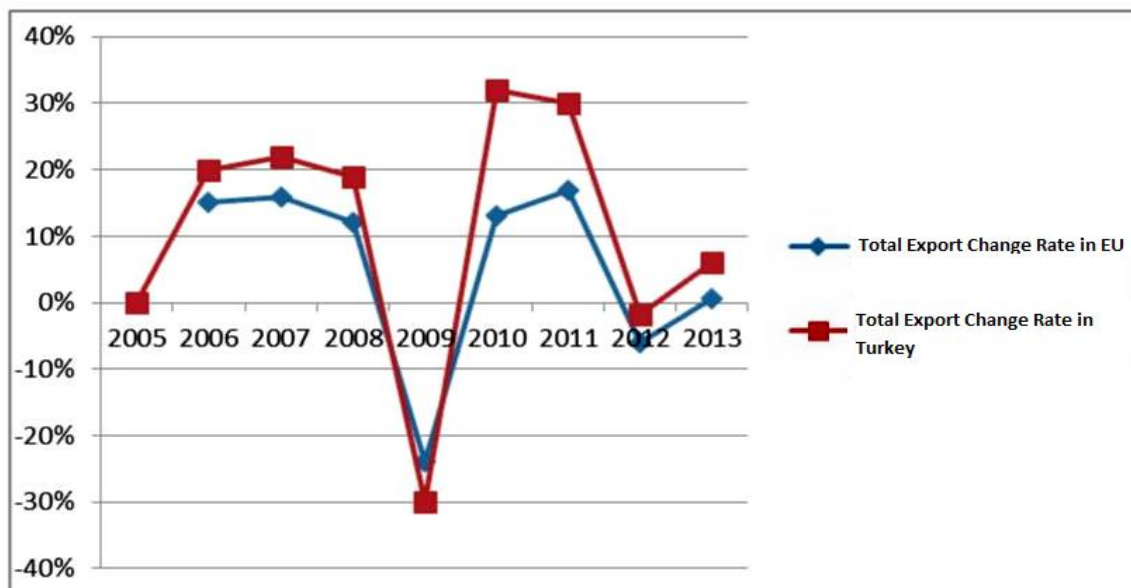
When the recovery process is analysed, it is seen that for Turkey it was not until 2011 when the export volume reached its pre-crisis levels as it did in EU countries.

When the import aspect is analysed, it is seen that even though in 2009 Turkey lost 7% more of its import volume than EU countries with the base effect it nearly reached its pre-crisis levels in 2010, whereas after the 24% decline in 2009, it was not until 2011 when the EU countries reached their pre-crisis levels.

**Fig. 1: Export in Turkey and EU Countries**



**Fig. 2: Import Exchange Rates in Turkey and EU Countries**



As seen in Fig. 1, in 2009 EU countries and Turkey suffered a shrinkage in export at the same ratio and reached the point of recovery during the same time period. When analyzed, Fig. 2 shows that during the crisis period Turkey suffered a much less significant loss in import volume in comparison to EU countries and reached the point of recovery in a more rapid timeline.

Therefore it is safe to say that during the economic crisis Turkey suffered more significant losses in import than EU countries yet reached its pre-crisis levels in a shorter period of time.

As seen in Table 2 below, the 410,885 million dollar total transportation service export volume of 2008 shrunk by 22% in 2009 and dropped to 322,139 million dollars. However, when the import rates are analysed it is seen that the 367,906 million dollar transportation service import volume of 2008 suffered a 22% loss, the same ratio as the export volume, and dropped to 288,348 million dollars.

Due to the fact that in 2008, the 8.070 million dollars of transportation service import in Turkey dropped to 6.449 million dollars in 2009 and Turkey's 2008 total transportation service import volume of 8.247 million dollars stayed at the same rate in 2009 it is seen that it even showed a minor upward tendency and increased to 8.264 million dollars. When compared to E.U countries Turkey has not felt the effects of the economic crisis in regards to

transportation service exports whereas in regards of transportation service imports Turkey suffered almost at the same scale as said countries (EU Countries 11%, Turkey 20%).

**Table 2: Transportation Service Trade in EU and Turkey by Years (Million Dollars)**

|                                          | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
|------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Transportation Services Export in the EU | 263202 | 294938 | 356359 | 410885 | 322139 | 354618 | 387446 | 374502 | 393504 |
| Change Ratio                             |        | 12%    | 21%    | 15%    | -22%   | 10%    | 9%     | -3%    | 5%     |
| Transportation Services Export in Turkey | 5076   | 5014   | 6541   | 8247   | 8264   | 9342   | 10795  | 12467  | 13066  |
| Change Ratio                             |        | 1%     | 30%    | 26%    | 0,2%   | 13%    | 16%    | 15%    | 5%     |
| Transportation Services Import in EU     | 250114 | 277806 | 326187 | 367906 | 288348 | 318295 | 352407 | 337155 | 349381 |
| Change Ratio                             |        | 11%    | 17%    | 13%    | -22%   | 10%    | 11%    | -4%    | 4%     |
| Transportation Services Import in Turkey | 5101   | 4666   | 6961   | 8070   | 6449   | 8034   | 8516   | 8813   | 9656   |
| Change Ratio                             |        | -9%    | 49%    | 16%    | -20%   | 25%    | 6%     | 3%     | 10%    |

When recovery rates are analysed, it is seen that EU was not able to reach its 410,885 million dollar transportation service export rate of 2008 even until the year 2013. As for the transportation service import volume of EU was 367,906 million dollars in 2008 and it was not until 2011 that it reached the same volume. As mentioned before, 8,247 million dollar total transportation service export volume of Turkey stayed stable in 2009 and even showed minor

upward tendencies and reached 8,264 million dollars. However, the shrinkage in import was almost at an equal rate with EU countries but in 2010 returned to its former volume due to base effect. In this case it can be said that, when compared to EU countries, Turkey was not in the least affected by the crisis in regards of transportation service exports whereas the EU countries struggled to reach their pre-crisis levels; and even though their transportation service import volumes suffered equal losses Turkey recovered from the damages with a far better pace than EU countries.

### 3.6.2. Transportation Services

**Table 3: Transportation Services in EU Countries and Turkey (Million Dollars)**

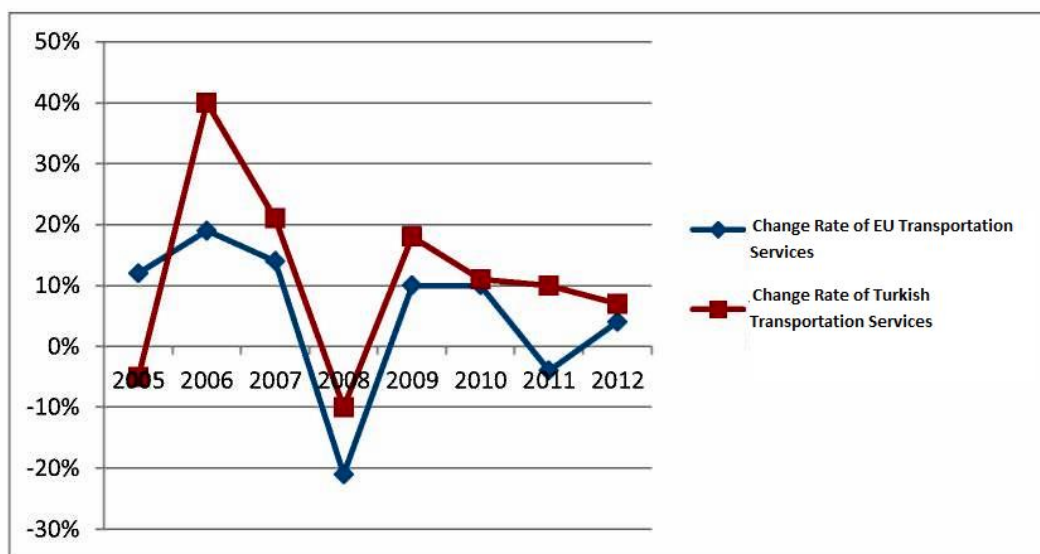
|                                               | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
|-----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Transportation Services Total in EU Countries | 513316 | 572744 | 682546 | 778791 | 610487 | 672913 | 739853 | 711657 | 742885 |
| Change Ratio                                  |        | 12%    | 19%    | 14%    | -21%   | 10%    | 10%    | -4%    | 4%     |
| Transportation Services Total in Turkey       | 10177  | 9680   | 13502  | 16317  | 14713  | 17376  | 19311  | 21280  | 22722  |
| Change Ratio                                  |        | -5%    | 40%    | 21%    | -10%   | 18%    | 11%    | 10%    | 7%     |

Source: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>

Recession in total transportation service trades in Turkey and EU countries is as seen in Fig. 3. When ratios are analysed, it can be said that due to the fact that transportation service export in Turkey was not affected by the crisis the recession was not as severe as it was in the EU countries.



**Fig. 3: Transportation Services in EU Countries and Turkey**



## Conclusions

The crisis of 2008 is considered to be the most severe global crisis after the Great Depression of 1930s. As this crisis affected all of the developed and developing countries' financial and real sectors in a negative way. Production parameters of global economy significantly deteriorated due to the shrinkage in global trade. The GSYIH rates of government debts reached high levels especially due to the substantial bailout packages in developed countries.

First signs of the development process of the Crisis of 2008 presented themselves in sub-primemortgage real estate loan market. In 2007, mortgage real estate loan market fluctuations in the U.S.A. first caused a credit crunch and this credit crunch put some American banks through difficult times and bankrupted others by turning into a liquidity crisis. In the next stage, crisis caused by the mortgage real estate loan market alongside with some monetary transmission mechanisms and especially with the bankruptcies expanded through global markets. As a result, the crisis which erupted in the U.S.A. mortgage real estate loan market turned into a global crisis.

It is accepted that the crisis of 2008 was triggered by some risky applications in financial sector and substantial vulnerabilities. In the financial expansion period before the 2008 crisis, especially due to self-seeking and risky financial bubbles presented themselves in

some financial product values. These financial bubbles significantly increased the vulnerability of the financial system. When they reached a certain level, these financial bubbles burst and caused financial instability due to significant financial vulnerabilities. Non-fulfilment of the subthreshold mortgage responsibilities are considered to be the most significant cause to trigger financial instability.

The negative global effects of the crisis caused significant recessions in production performance parameters of Turkish Manufacturing Industry and its Sub-Sectors. The substantial decline of global demand caused a significant shrinkage in export performances of Turkish Manufacturing Industry and its Sub-Sectors. Automotive Main-Industry felt the negative effects of the crisis most significantly among Turkish Manufacturing Industry Sub-Sectors in regards of production performance parameters. Due to the negative effects of the crisis capacity utilization ratio of the Automotive Main-Industry shrunk by 51.87% and production index by 62.21%, employment index by 22.74% and export performance by 29.37%. These severe shrinkages demonstrate that the Automotive Main-Industry has a significantly vulnerable structure against crises. Other sub sectors suffered similar shrinkages. By the year 2012 the 39.12% of the Turkish Manufacturing Industry export, the 69.73% of the Automotive Main-Industry export, 61.84% of the Textile and Clothing Industry export is to EU27 countries. The possibility of Europe Debt Crisis to intensify and reach a global scale like the Crisis of 2008, in regards of production performance parameters of the Turkish Manufacturing Industry and its Sub-Sectors and due to substantial export dependencies to Europe Market, is considered to be a fairly risky situation. Therefore, it is crucial that the Turkish Manufacturing Industry and its Sub-Sectors to be strengthened as a countermeasure for possible severe crises as the countries that feel the negative effects of the Europe Debt Crisis most severely are structurally problematic countries. With the development process of the crisis, equilibrium approaches of orthodox business theories and explanations for the reasons of the fluctuation periods were shaken to their cores and proven to be void. While explaining the development processes of crises, lack of emphasis on dynamics of the financial system, Hyman Minsky's financial instability hypothesis as one of the major lacking piece of orthodox business theories are the approaches that explain the development process of the Crisis of 2008 the best. First of all, development process of the financial vulnerabilities that caused the 2008 Crisis was successfully explained in Hyman Minsky's financial instability

hypothesis. When the development process of the crisis is analyzed, it is seen that there is a significantly similar structure between sub-prime mortgage real estate loans, one of the main factors of the financial vulnerability and ponzi financing structure which Minsky has explained in his financial instability hypothesis.

In general, the crisis of 2008, within the frame of main paradigm, was caused by the substantial financial vulnerability that is caused by the unregulated growth of financial system. Significant increases in sub-prime mortgage real estate loans and loan-oriented investment tools are one of the most influential reasons for the severity of the financial vulnerabilities that triggered the development process of the crisis.

Substantial bailout operations instigated by the government to save financial and real sectors to redeem the negative effects of the crisis of 2008 caused a significant increase of public debt. Extreme increase of debt levels caused substantial instabilities especially in some European countries with structural problems. Low levels of growth performance presents itself as the most significant structural problem for government debts not to be collected. Facing the problem of failure to collect government debts, unemployment and significant decrease in growth performance, especially in countries like Greece and Spain, caused the problem of failure to collect government debt to spread through other countries. Efforts to prevent the expansion of the Europe Debt Crisis by execution of severe savings measures to problematic countries did not give the expected results. Unemployment levels reached an all time high, especially in Greece and Spain. Therefore it is safe to say that the uncertainty related to Europe Debt Crisis is still in effect. Negative effects of the development process of the 2008 Crisis caused a significant shrinkage in production performance parameters via various transmission mechanisms. Shrinkage in global demand in particular is considered to be the most significant transmission mechanism.

As a result, development processes of the 2008 Crisis and Europe Debt Crisis shows that crises threaten economic stabilization of all countries regardless of their development status. Structural problems in financial and real sectors need to be resolved in order to preserve economic stability in the event of a crisis. Policies towards financial and real sectors should primarily focus on the resolution of structural problems rather than short-term solutions.

## References

1. Eurostat, <http://www.turkstat.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist>
2. Turkish Statistical Institute, <http://www.turkstat.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist>

## AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR STATUS CURRENT PRACTICES

**Mehmet Koc**

**PhD Candidate, Finance Department, VUZF University, Sofia**

**Abstract:** *The focus of the current report is the authorized economic operator status. The conceptual framework of this status and the current practices related to exercising this status are presented. Key benefits and challenges ahead of its application are analyzed in view of the present economic environment.*

**Key words:** *authorized economic operator status, free zones, free circulating goods*

**JEL:** F15

### Introduction

Especially following the attacks on September 11th, 2011 in USA, one of the most important economic measures put into practice by the government of America against international terrorism is the one developed in the field of security of supply chain. With this system, referred as C-TPAT (CUSTOMS-TRADE PARTNERSHIP AGAINST TERRORISM), United States of America has started to provide security for international loads by means of accreditation of Customs and Border Protection Administration (CBP), exporters, manufacturers, shipping companies, Customs Consultancies and other companies in the supply chain.

The attack of 2001 in United States of America and the following tragedy resulted in forcing the countries to take new measures against international terrorism and changing of trade order in the world.

### 1. Authorized Economic Operator Status Conceptual Framework

The concept of Authorized Economic Operator originated from these results created by international terror. These economic measures and changes made in the United States of America have impacted the world in time. European Union has put the Authorized Economic

Operator (AOE) practice in effect from January 1st, 2008. With this practice, security standards have started to be practiced worldwide. In general of this practice, security dimension appears in Foreign Trade and customs area. Authorized Economic Operator can be defined as a company which has ensured trust to customs administration in whole of the customs area. When considered from this point of view, authorized economic operator includes all of the companies performing in various fields of the customs area.

Referred as C-TPAT in USA, AEO in European Union and authorized economic operator in Turkey, the practice is known to be cooperation of both government and private sector, transparency with integration, prevention of unrecorded economy and facilitation of safe trade. The system defines the carrying out of procedures within a framework of specified standards through fulfilling of certain criteria as authorized economic operator certificate.

The practice of authorized economic operator in Turkey will increase its rank in the standards based order of countries in the world and EU by smaller scale companies, decrease the unrecorded and pave the way for different companies within standard. With the increase in authorized provisions, corporate companies with serious management systems will work with the companies of different scales, which they approach warily due to current risks, in a more secure setting. In cases where this is not ensured, especially companies working with large corporations will experience more loss of work in taking risks of fighting against corruption. The benefit utilized by prudent and honest companies, equidistant to all persons and organizations, built the institutionalism in solid ground, practicing the harmony developed together with current culture and understanding in work life, will not only be in customs procedures, but also country policies will be promoted and new regulations will be made.

The concept of authorized economic operator is defined as an international status, which provides some convenience and privileges to reliable companies that fulfill customs liabilities, have an ordered and traceable record system, financial competence, safety and security standards and able to perform their own auto-control. The practice of authorized economic operator is based on the basis of providing various conveniences that may be utilized in trade with factors accepted as secure by cooperating with all the factors in supply chain for the purpose of making physical borders and transnational trade safe.

The authorized economic operator practice represents companies within the system utilize some customs conveniences and those outside the system being subjected to a more strict control. In the legislations of many countries, authorized economic operator is given various conveniences and simplified practices. Authorized economic operator has entered in the legislation of European Union in 2008 and in Turkish customs legislation in 2013, and does not have a function preventing the legislation in the current system as a new practice.

"Aeo", which is new and open to improvement in Turkey, is based on General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and Kyoto Protocol, and international conventions within framework of SAFE standards. Although the practices vary according to countries, the main objectives are to pave the way for safe trade, provide security to supply chain, improve the relations between public institutions and companies, and decrease the costs.

In the Turkish Customs Legislation, authorized economic operator is defined as 'real and legal entities, which have been operating for at least three years and settled in Turkish Customs Area, including free zones, and fulfilling relevant requirements according to customs legislation; these are given authorized economic operator status to utilize conveniences on safety and security controls of goods to and from Turkish Customs Area and simplified practices set forth by customs legislation' The ministry is authorized for the regulation of relevant legislation.

## 2. Appearance Of Authorized Economic Operator Status

The appearance of "aeo" status is due to realization of the need to take some measures against international terrorism in the world due to the attack on United States of America in September 11th, 2001.

The foremost of the economic measures was the safe transportation of carried goods from one country to another. USA has taken a decision of implementing a program called Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) in November 2001, two months after this terrorist attack, and the completion of implementation took two years. C-TPAT was established for the purpose of providing security on the way where USA can track the goods arriving to their country against terrorism events, including from the manufacturer and up to the point of arrival. Within this program, for all the partners to be included in this system on the way from the manufacturer to consumer, an obligation to guarantee that they will establish



the system specified by C-TPAT up to issues of physical security, electronic security, reliable personnel employment, training, access control procedures, distribution chain.

Customs administrators examine the applications of companies regarding the "aeo" requests of companies and identify whether they have fulfilled their commitments, then provide "aeo" status certificates to companies they are sure of fulfilling their obligations to facilitate customs procedures as a result of this inspection.

After the attacks of September 1st 2001, airport security has gained a special importance in the world and controls have been increased. However, since ninety percent of transportation is being made by sea transport and serious measures against terrorist attacks that may be encountered in this area are also needed, International Maritime Organization has taken a series of decisions, which were put in effect on July 2014. With these decisions, identity information, finger prints, etc. of about 1 million people were recorded. All Maritime companies have established their security plans, control and research project works and procured personnel training, ships, etc. accordingly. The objective here is to provide security of chain to companies, just like in C-TPAT.

In the process which began with industrialization in the world, countries have gone into the process of globalization, and stunning technological advancements, rapid change in transportation and communication, conveniences have caused for the borders to lose their importance. Today, global economy and in parallel, world trade have stopped being regional and started to be discussed in global level. As a result of globalization, world trade has also increasingly gained importance in development of countries and caused the countries to face a more intense competition.

Customs administrations are in a very important spot in this practice and contribute greatly due to facilitating customs procedures in terms of both the acceleration of the procedures of companies and increase their competitive power in international arena.

In the developing world, in a setting where competition is increasing nonstop, companies should keep the pace with developing world to decrease their costs and increase their competitive power. Companies add value to the companies they work with by decreasing their costs as they increase their capacity. Therefore, companies have to show determination to obtain "aeo" certificate to decrease their costs and grow rapidly, to possess high competitive power.

### 3. Benefits Of Authorized Economic Operator Status

Benefits of "aeo" status; simplification of customs procedures is aimed for the purpose of simplifying customs inspections and ensuring safety and security of goods entering into customs area. Companies in this status are defined as those operating in international level and honestly.

Companies with "aeo" status are preferred more by foreign companies. Since the customs procedures of such companies are conducted faster and without issues, problems that may arise with receiver due to delivery date will be minimum. Due to decrease of costs and increase of profits with this method, they have an opportunity to allocate more resources to R&D works.

They will have better relations with customs administrations and this will provide an opportunity to customs administrations to allocate more time to inspect goods of companies that are not in this status. Since the work load of customs administrations will be reduced, they will have more opportunity to focus the risk on the goods.

The conveniences utilized by "aeo" status on simplified procedures are as follows:

- 1- With the on-site customs clearance in exportation, the right to dispatch the goods by processing them in their own facilities without taking to the location required by customs administration.
- 2- Ability to send the transit goods from their own facilities to authorized receivers by without taking the goods to transfer customs administration.
- 3- The right to use pre-given full-straight security within scope of lump sum security instead of separate security for each transaction in procedures with security.
- 4- The right to give partial rate security in procedures with security.
- 5- The right to issue ATR circulation of goods certificate without the need for approval and permit procedures of customs administration.
- 6- Ability to declare invoice and issue EUR-MED (invoice declaration) without regard to invoice amount of goods.
- 7- Ability to declare with missing documents other than those mandatory.
- 8- Ability to utilize common simplified procedure with full declaration, without regard to type of goods.

The conveniences utilized by the company possessing "aeo" certificate on safety and security:

- 1- The right to provide summary declaration consisting of only mandatory information.
- 2- The right to be processed on the blue line without being subjected to physical control and document control before the delivery of goods.
- 3- The right to utilize blue line in on-vehicle procedures.
- 4- Being subjected to less physical and document control.
- 5- In case of physical and document control, the right to be given priority.

#### 4.2 Authorized Economic Operator Certificate in Turkish Customs Legislation

In this part of the study, legal framework and obtaining criteria for "aeo" status in Turkish Customs Legislation.

#### 4. Authorized Economic Operator Certificate Obtaining Criteria

To obtain an "aeo" certificate, specified criteria should be fulfilled. The regulation on facilitating customs procedures was put into effect on 21.05.2014 in Turkey. According to this regulation, companies will earn the "aeo" status to utilize the conveniences on reliability, reliability of commercial records, financial competence, real and legal entities fulfilling safety and security requirements from the conveniences set forth in customs legislation and conveniences on safety and security controls conducted during transport to and from the Turkish Customs Area. Tracking of criteria to obtain "aeo" certificate is important in both the issuing of certificate and following control processes to prevent causing tax loss and abuse.

Companies entitled to obtain an "aeo" certificate by fulfilling all required criteria will have their customs procedures carried out faster and safer, as well as creating time and cost advantages. Thought to be used in more and more countries in the world in long term, "aeo" certificate system will contribute to increasing of world trade.

There are a number of requirements that need to be fulfilled and accepted by the customs administration so that Authorized Economic Operator certificate is obtained:

- a- Members of Board of Directors, Real and Legal entities owning more than ten percent of capital and their representatives should have been sentenced from crimes against

constitutional order and operation of this order, crimes against secrets of state, international crimes, bribery, breach of trust, smuggling and some other crimes specified by various laws.

b- Members of Board of Directors who are foreign nationals that permanently in residence abroad, if any, those owning more than ten percent of capital and those with the authorization of Customs and Foreign Trade processing should not have committed crimes specified in relevant laws and not have sentences and verdicts of convictions by these crimes.

c- From the first day of application, within 3 years retroactively, 3 terms of 12 months separately, not being sentenced in specified amount for the penalties specified in customs legislation causing tax loss in each term.

d- There should be no conclusive tax or penalty debt according to Customs Legislation.

e- There should be no conclusive tax deb according to Tax Legislation.

f- There should be no conclusive Social Security premium debt according to relevant legislation.

## **5. Reliability And Traceability Requirement Of Authorized Economic Operator Certificate Commercial Records**

For the commercial and transport records, if any, of the applicant company to be accepted as reliable, an inspection should be made by customs administration, the results of such should be evaluated and the following requirements should be identified as at a sufficient level.

a- Keeping commercial and transport records, if any, in accordance with generally accepted accounting principles and as to preserve the realness of information and records to be controlled by customs administrations.

b- Having a book and record order enabling presentation of all qualities of goods to be understood and recording of all transactions.

c- Enabling customs administration to access records on customs and transport in physical or electronic setting.

d- Providing necessary setting for controls of customs administration.

e- Having a record system discriminating goods in free circulation and not.

f- Having an organization structure enabling carrying out of the procedures in a certain system allowing identification of illegal and unlawful procedures and enabling internal control system according to type and size of business.

g- Having a system for the organizations to confirm and promote correct declaration of goods to customs administration and employ informed and experience personnel and obtain relevant consulting service for internal control processes.

h- Informing customs administration when a problem occurs regarding conformity to customs legislation.

i- Keeping all documents for 5 years from the end of the year declaration is made.

j- Having a sufficient and suitable business planning for archiving of information and records and preventing loss of information.

k- Having information technology security measures for protecting computer system from unauthorized people and safeguarding data.

## Conclusion

Countries are to adapt to the global changes in the constantly changing world, to make suitable regulations according to the changing competition conditions, and to modernize all institutions and organization to develop foreign trade. In this competition environment, when consumers` desire to obtain quality and high added value products with low cost, every attempt in the way of decreasing the cost of high quality products will make the competitive power of the economy even powerful in the international market.

Main purpose of these practices should be to create international safe trade area formed from trustable companies all over the world by increasing the number of safety companies of the countries.

Increase in the number of authorized declarant in the world and especially in European countries will provide increase in a more successful, productive and good inner auto control in the international trade. Authorized declarant certificate is very important in terms of simplification and harmonizing of customs procedures which are among the reason of chaos caused by the increase experienced in the world trade and foreign trade volume of Turkey which constantly increases.

## ЕФЕКТ НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ ДЪЛГОСРОЧНИТЕ ТЕМПОВЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: АНАЛИЗ ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

д-р Елена Спасова,  
Нов български университет

**Резюме:** Целта на изследването е проверка наличието на положителен ефект от преките чуждестранни инвестиции върху дългосрочните равновесни темпове на растеж на българската икономика за периода 1991-2016 г. Използван е моделът на платежно-балансовото ограничение пред растежа, разработен от Антъни Търлоул. Той е модифициран с цел отражение на ефекта на нетните капиталови потоци върху дългосрочните темпове на растеж. Оценените според моделите (базов и разширен) дългосрочни темпове на растеж са съпоставени с реално регистрираните темпове през периода. Въз основа на това, са очертани изводи за валидността на моделите и за конкурентоспособността на българската икономика.

**Ключови думи:** капиталови потоци; ПЧИ; икономически растеж; доходна еластичност.

**JEL класификация:** F32, F41, F43.

## THE EFFECT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE LONG- TERM ECONOMIC GROWTH RATES: ANALYSIS ON THE BULGARIAN ECONOMY

Elena Spasova, Ph.D.,  
New Bulgarian University

**Abstract:** The aim of this paper is to assess the possible positive effect of foreign direct investment on the long-term equilibrium growth rates of the Bulgarian economy for the

*period of 1991-2016. We apply the balance-of-payments constrained growth model developed by Anthony Thirlwall. The model is modified to reflect the effect of net capital inflows on long-term growth rates. The long-term growth rates assessed by the models (simple and modified) are compared to the actual growth rates recorded during the period. On that basis, conclusions are drawn about the validity of the models and the competitiveness of the Bulgarian economy.*

**Key words:** capital inflows; FDI; economic growth; income elasticity

**JEL classification:** F32, F41, F43.

## Увод

България традиционно отчита отрицателни стойности по търговския баланс. През периода 1991-2016 г. страната отчита отрицателно търговско салдо през 22 години и дефицит по текущата сметка през 18 години от 26-годишния период; регистрираните излишъци са само в кризисни години, когато вътрешното търсене е силно свито. Фактът, че вносът системно превишава износа, е признак за наличието на проблеми на конкурентоспособността на българското производство, както на местните, така и на чуждестранните пазари. Това, от своя страна, оказва въздействие върху перспективите за дългосрочен икономически растеж, тъй като натрупването на прекомерни външнотърговски дисбаланси рано или късно води до икономическа дестабилизация и спад на съвкупното производство.

Антъни Търлоул създава модела на платежно-балансовото ограничение пред растежа, който дава оценка на темповете на растеж, които биха гарантирали външно равновесие в икономиката на дадена страна. Базовият модел е описан за първи път в *Thirlwall* (1979). Той гласи, че ако търговското салдо на дадена държава трябва да е балансирано в дългосрочен план (а дадена икономика не може да расте неограничено дълго, ако това се дължи на повишаващи се нива на външна задлъжнялост на икономиката), то дългосрочният темп на растеж на дадена икономика не може да превишава съотношението между еластичността на нейния експорт спрямо дохода и еластичността на вноса спрямо дохода, умножени по темпа на растеж на чуждестранния БВП.

Въпреки това, разглеждането на дисбалансите по текущата сметка и построяването на модел за растеж в условия на устойчивост на външнотърговските взаимоотношения не



дава отговор на въпроса защо дадени държави могат относително дълго да поддържат дефицити по текущата сметка за разлика от други икономики, в които липсата на равновесие води до опасни дисбаланси, които биват коригирани с цената на вътрешни сътресения.

За да разберем причините за различното интерпретиране на дисбалансите по текущата сметка като фактори за устойчиво развитие на дадена икономика, трябва да разширим модела чрез отчитане на капиталовите потоци към и извън икономиката, които не са свързани с търговските взаимоотношения с останалия свят, т.е. трябва да отчетем динамиката по финансовата сметка на платежния баланс, която предоставя информация за нивото на чуждестранни инвестиции в тази икономика.

Поради това, целта, която си поставяме, е **оценка на устойчивите нива на растеж на българската икономика при дългосрочна уравниовесеност на платежния баланс след отчитане на ефекта от капиталовите потоци към страната върху платежно-балансовите ограничения на растежа**. Прилага се разширения модел на Антъни Търлоул за платежно-балансовото ограничение пред растежа. Моделът е разширен чрез включване на ефекта от капиталовите потоци от *Thirlwall and Hussain* (1982). Разширеният модел е тестван за редица държави като: *Britto and McCombie* (2009) за Бразилия; *Hussain* (1999) за Африка и Азия; *Hansen and Kvedaras* (2004) за балтийските държави.

Обектът на изследване е **българската икономика през целия период на преход до момента - 1991-2016 г.** Прилагането на теорията на Търлоул ще покаже дали тази концепция е адекватна за България и ще даде отговор на въпроса дали устойчивите темпове на растеж, калкулирани на база на характеристиките на външноикономическите ѝ отношения, позволяват реална конвергенция и догонващо развитие.

Докладът е структуриран в три основни части. На първо място е направен анализ на модела за платежно-балансовото ограничение пред растежа и е очертана на теоретичната рамка на модела на Търлоул и неговата разширена версия с капиталови потоци. Във втора част е формулирана методологията за изследване на разширения модел за случая на България, описани са използваните данни и са оценени конструираните модели чрез иконометрични методи. В трета секция са анализирани

резултатите от изследването.

## I. Платежно-балансовото ограничение пред растежа – теоретична рамка

### а. Базов модел на платежно-балансовото ограничение пред растежа

Най-простото условие за уравнивесен платежен баланс е чрез функциите на търсенето на износ и внос. Оттук следва, че правилото за уравнивесена текуща сметка в дългосрочен план е:

$$P_d X = P_f M E \quad (1)$$

където  $P_d$  е цената в местна валута на износа,  $X$  е износът,  $M$  е внос,  $P_f$  е цената на вноса, а  $E$  е валутния курс между местната и чуждестранната валута изразен в пряка котировка. Ако приемем, че икономиката е в състояние на растеж, то в дългосрочен план условието за балансираност на платежния баланс би било:

$$p_d + x = p_f + m + e \quad (2)$$

като означенията с малки букви показват темпа на растеж на съответните индикатори. На база на това условие за равновесие Търлоул дефинира функциите на износа и вноса съобразно еластичността на търсенето спрямо дохода и ценовата еластичност на търсенето на вносни и износни стоки. По този начин той успява да създаде инструмент за оценка на характеристиките на вноса и на износа към/от дадена икономика.

Функцията на износа зависи от цената на износа и нивото на чуждестранния доход:

$$X = b \left( \frac{P_d}{P_f E} \right)^\eta Z^\varepsilon \quad (3)$$

където  $\eta$  е ценовата еластичност на търсенето на износа,  $Z$  – ниво на световен доход;  $\varepsilon$  – доходна еластичност на износа.

Функцията на търсенето на износ, изразена като темпове на растеж на променливите, е:

$$x = \eta(p_d - p_f - e) + \varepsilon z \quad (4)$$

Функцията на вноса зависи от цената на вноса и нивото на дохода:

$$M = a \left( \frac{P_f E}{P_d} \right)^\psi Y^\pi, \psi < 0, \pi > 0 \quad (5)$$

където  $\psi$  е ценовата еластичност;  $Y$  – доход;  $\pi$  – еластичност спрямо дохода.

Ако се измерват темпове на изменение, то функцията на вноса изглежда така:

$$m = \psi(p_f + e - p_d) + \pi y \quad (6)$$

Чрез заместване на  $x$  и  $m$  от уравнения (4) и (6) в уравнение (2), Търлоул дефинира условието за равновесен темп на растеж при балансиран платежен баланс ( $y_b$ ):

$$y_b = \frac{(1+\eta+\psi)(p_d - p_f - e) + \varepsilon(z)}{\pi} \quad (7)$$

Търлоул (1979), а по-късно и McCombie (1985), твърдят, че в дългосрочен план нивата на изменение на относителните цени на износа и вноса играят малка роля за нивото на износ и внос. След опростяване в резултат на тези техни наблюдения се получава т.нар. закон на Търлоул (просто правило на Търлоул):  $y_b = x/\pi$ : платежно-балансовият равновесен растеж на икономиката се определя от отношението между дългосрочното нарастване на износа и еластичността на търсенето на вноса спрямо дохода.

#### **б. Разширен модел на платежно-балансовото ограничение пред растежа - роля на капиталовите потоци**

Някои икономики са в състояние да регистрират устойчив растеж над нивото на равновесен растеж по закона на Търлоул в резултат на засиления поток на чуждестранни инвестиции, които компенсират дисбалансите и предотвратяват заплахите за достигане на критичната на точка на платежно-балансовото ограничение. В този случай, повишеният производствен капацитет на икономиката в дългосрочен план ще неутрализира текущия растеж на вътрешното търсене над равновесните нива. Предвид важността на капиталовите потоци за представянето на дадена икономика и устойчивостта на нейния растеж, *Thirlwall and Hussain* (1982) адаптират модела на равновесен темп на растеж при балансиран платежен баланс и го прилагат за селекция от развиващи се държави. Ако салдото по текущата сметка не е балансирано, то дисбалансът би имал следния вид:

$$P_d X + C = P_f M E \quad (8)$$

където  $C$  е стойността на капиталовите потоци, изразена в местна валута.

За да изразят това равенство чрез темповете на изменение на съставлящите го променливи, те формират следната формула:

$$\left(\frac{X}{M}\right)(p_d + x) + \left(\frac{C}{M}\right)c = p_f + m + e \quad (9)$$

където  $X/M$  и  $C/M$  са дяловете на покритие на вноса от страна на износа и на капиталовите потоци.

След заместване чрез използване на функциите на износа и вноса, посочени чрез формули (4) и (6), се получава формулата за оценка на платежно-балансовото ограничение пред растежа при първоначален дисбаланс по текущата сметка, компенсиран от входящи капиталови потоци:

$$y_b = \frac{\left(\left(\frac{x}{M}\right)\eta + \psi\right)(p_d - e - p_f) + (p_d - p_f - e) + \left(\frac{x}{M}\right)(\varepsilon(z)) + \left(\frac{c}{M}\right)(c - p_d)}{\pi} \quad (10)$$

Ако  $p_d = e + p_f$  в дългосрочен план, т.е. относителните цени не се променят, както Търлоул твърди, то уравнение (10) се преобразува в:

$$y_b = \frac{\left(\frac{x}{M}\right)(\varepsilon(z)) + \left(\frac{c}{M}\right)(c - p_d)}{\pi} \quad (11)$$

Тъй като оценката на  $\varepsilon(z)$  не винаги е възможна за някои държави, Търлоул предлага този коефициент да се замести с  $x$ , темповете на растеж на износа. В резултат на това, разширеният модел за оценка на устойчивите темпове на икономически растеж при първоначален платежно-балансов дисбаланс е следният:

$$y_b = \frac{\left(\frac{x}{M}\right)(x) + \left(\frac{c}{M}\right)(c - p_d)}{\pi} \quad (12)$$

*Thirlwall and Hussain* (1982, стр. 503) посочват, че отклоненията на предвидения от модела на темп на растеж ( $y_b$ ) от реално регистрираните темпове на растеж представляват измерител за ефекта от промяна в условията на търговия върху ръста на националния доход или върху нивата на внос, които могат да се наблюдават в краткосрочен план и да доведат до временни отклонения.

## II. Приложимост на разширения модел за платежно-балансовото ограничение пред растежа за България

Простото правило на Търлоул, както и разширената формулировка на *Thirlwall and Hussain* (формула 12) ще бъдат тествани за България, като периодът за оценка е 1991-2016 г. По този начин ще бъде оценена приложимостта на модела в двата му варианта и ще бъде анализиран ефекта на нетните капиталови потоци за устойчивите темпове на растеж на България (ако такъв е налице).

### а. Иконометричен анализ

#### ✓ Изследователска методология

Методологията на изследването се базира на подхода на *Britto and McCombie* (2009), които тестват разширения модел за бразилската икономика. Авторите използват посъвършени иконометрични техники за оценка на модела и за определяне на дългосрочните зависимости между анализирания променливи. Методологията е адаптирана предвид характеристиките на данните за България и включва следните стъпки:

- 1) Формулиране и оценка на функцията на вноса за измерване на еластичността на

търсене на внос спрямо дохода. Избор на подходящи техники за обработване на данните и оценка на модела.

2) Прилагане на разширената спецификация на функцията на доходната еластичност на вноса, включваща ефект на капиталовите потоци, формулирана от *Moreno-Brid* (2003). Поради характеристиките на движенията по финансовата сметка на България през изследвания период функцията е модифицирана за оценка на ефекта от нетните инвестиционни потоци към страната.

3) Тестване на приложимостта на двата подхода за измерване на доходната еластичност на вноса (базова и разширена функция) за предвиждане на темповете на икономически растеж: тестване чрез регресионни техники на приложимостта на разширения модел на Търлоул за предвиждане на реалните темпове на растеж на икономиката чрез прилагане на подхода, предложен от *Alonso* (1999), който се състои от проверка на наличието на статистически значима връзка между предвидените от модела темпове на растеж и реално регистрираните (коефициент близък до 1 и константа близка до 0).

Последните изследвания, свързани с тестване валидността на модела за платежно-балансовото ограничение пред растежа и неговите модификации, повдигат въпроса за подходящия избор на формат на използваните данни и адекватността на иконометричните техники за оценка на зависимостите. *Bairam* (1993) отбелязва, че при повечето развиващи се държави използваните данни са  $I(1)$  /интегрирани от първи ред/. Поради това, той предлага оценка на база на първи разлики. Някои автори твърдят, че при използване на първите разлики на променливите се губи дългосрочната връзка между тях (напр. *Andersen* (1993), *Alonso* (1999)). Използването на коинтеграционни техники се определя като подходяща тактика в подобни случаи. *Alonso* (1999) определя и някои от другите широко използвани похвати като незадоволителни при оценката на модела. Той тества модела за Испания през периода 1960 – 1994 г. и твърди, че дългосрочните връзки трябва да се оценяват при използване на логаритми от променливите (а не процентно изменение), тъй като темповете на изменение зависят от първоначалното ниво на променливите. *Хаджиев* (2002) също изтъква няколко предимства на логаритмите: по-подходящи са при нелинейни зависимости и директно се получават коефициентите на еластичност.

### ✓ **Оценка на функцията на вноса**

Базовото уравнение на функцията на вноса, използвано и от Търлоул (2012) е следното:

$$M = \alpha(P_f E/P_d)^{\psi} Y^{\pi}$$

Отношението между цените на вноса и цените на износа представлява реципрочната стойност на условията на търговия, така че функцията се трансформира до:

$$M = \alpha(1/TOT)^{\psi} Y^{\pi} \quad (13)$$

Вземайки логаритмиот променливите, функцията се преобразува до следното уравнение, което ще бъде използвано при настоящия модел:

$$\ln M = \text{const} - \psi \ln TOT + \pi \ln Y \quad (14)$$

Където  $\ln M$  е естествен логаритъм от стойността на вноса за съответната година по постоянни цени;  $\ln TOT$  е естествен логаритъм от коефициента на условията на търговия; а  $\ln Y$  е БВП на България по постоянни цени, логаритмувани стойности. Източниците на данните са посочени в Приложение 2. Чрез оценка на функцията ще бъдат определени коефициентите на еластичност на търсенето на внос спрямо дохода ( $\pi$ ) и спрямо цената ( $\psi$ ). Очакваният знак за коефициента на еластичност на вноса спрямо дохода ( $\pi$ ) е положителен, докато ценовата еластичност на вноса се очаква да бъде отрицателна.

Избраните иконометрични техники изискват конкретна стратегия за оценка на модела, състояща се няколко последователни стъпки. На първо място, е направена проверка за стационарност на променливите. За целта са използвани разширения тест на Дики-Фулър (augmented Dickey-Fuller (ADF) test), както и модифицирания тест на Дики-Фулър, разработен от *Elliott, Rothenberg and Stock* (1996). Вторият тест е направен поради доказаната му по-висока коректност в сравнение с предишни версии на ADF тестове. Изборът на оптимален лаг (необходим при всички ADF тестове) е извършен по критерия на *Ng-Perron* (1995). Резултатите от тестовете са посочени в Приложение 1. Те показват, че всички променливи са нестационарни. Направени са също така тестове за стационарност на променливите в първа разлика и резултатите (не са посочени) показват, че данните са вече стационарни, т.е. налице е интегрираност в първа степен. Предвид резултатите от направените тестове за единичен корен, втората стъпка включва проверка за наличието на коинтегрираност на променливите. За целта е използван теста на Йохансен. Оптималният брой лагове, които да бъдат включени, е определен чрез прилагането на информационните критерии на Акайке (AIC), Шварц



(SBIC) и Ханан и Куйн (HQIC), както и този на грешката на окончателната прогноза (FPE). Според резултатите по два от посочените критерии (FPE и HQIC) оптималният брой лагове е два, при другите критерии няма категорични резултати. Този брой лагове е използван и при определянето на броя коинтеграционни вектори чрез теста на Йохансен. Проверката е извършена чрез трейс тест/ трасираща статистика. Въз основа на теста определяме наличието на един коинтеграционен вектор между разглежданите променливи. Резултатите са посочени в таблица 1.

Таблица 1. Тест за коинтеграция, резултати

| Тест на Йохансен за коинтеграция |                |                  |                      |
|----------------------------------|----------------|------------------|----------------------|
| Коинтеграционни уравнения        | Айген стойност | Трейс статистика | 5% критична стойност |
| 0                                | ...            | 47.7677          | 29.68                |
| 1                                | 0.74480        | 12.9907*         | 15.41                |
| 2                                | 0.40237        | 0.6360           | 3.76                 |
| 3                                | 0.02615        |                  |                      |

Функцията на вноса (както е дефинирана по-горе) е оценена чрез векторен модел с корекция на грешката. Резултатите за параметрите на коинтеграционния вектор между променливите са следните:

Таблица 2. Резултати, векторен модел с корекция на грешката, функция на вноса

| Коинтеграционен вектор ( $\beta$ )                                                                 |            | $P > z$ | Adjustmentmatrix ( $\alpha$ ) |                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------|-------------------------------|---------------------|
| LnM                                                                                                | 1          |         | LnM                           | -0.7701138          |
| LnY                                                                                                | -2.274446  | 0.000   | LnY                           | 0.2496138           |
| LnToT                                                                                              | -0.2441602 | 0.000   | lnToT                         | 0.7578388           |
| Константа                                                                                          | 33.54444   |         |                               |                     |
| LM тест за серийна автокорелация на остатъците<br>( $H_0$ : няма автокорелация при съответния лаг) |            |         | Лаг 1                         | 6.4009<br>(0.69922) |
|                                                                                                    |            |         | Лаг 2                         | 7.7724<br>(0.55724) |
|                                                                                                    |            |         |                               |                     |

Въз основа на получените резултати от векторния модел можем да обобщим, че функцията на вноса за периода 1991-2016 г. за България изглежда по следния начин:

$$\text{LnM} = 33.54 - 0.24\text{lnToT} + 2.27\text{lnY}$$

Всички коефициенти за статистически значими и с правилния знак. Коефициентът на еластичност на вноса спрямо дохода е 2.27. Този коефициент ще бъде използван при по-нататъшните тестове за проверка валидността на модела на Търлоул и за оценка на платежно-балансовото ограничение пред растежа на България.

Коефициентът на ценова еластичност е много нисък, което означава относително малки реакции на търсенето на внос при промяна на ценовите условия. Това може да се обясни с профила на вноса и импортната зависимост на страната в ключови сектори,



вкл. експортни. Пример е зависимостта при вноса на енергийни ресурси, но също така такава е налице и при инвестиционните стоки; в експортни сектори като производство на дрехи, обувки и др. Според Ангелов (2005, стр. 30-31) производството на 1 лев брутна добавена стойност през 2003 г. изисква внос за 1.49 лева.

✓ **Оценка на алтернативни коефициенти на доходна еластичност и сравнителен анализ на коефициентите**

След като функцията на вноса е оценена, следващата стъпка от изследването се състои в оценката на хипотетични коефициенти на доходната еластичност на вноса чрез използване на формулите за еластичност съгласно простото правило на Търлоул и разширената спецификация на функцията на доходната еластичност на вноса, включваща ефект на капиталовите потоци, формулирана от *Moreno-Brid* (2003).

Оценката на доходната еластичност на вноса по простото правило ( $\pi = x/y$ ) ще бъде извършена на база средните стойности на темповете на изменение на износа ( $x$ ) за целия период от 1991 до 2016 г. и средногодишното изменение на БВП ( $y$ ) за същия период. По този начин ще бъде калкулирана хипотетичната стойност на доходна еластичност без отчитане на ефекта на капиталовите потоци и ще бъде съпоставена с коефициента, получен чрез горепосочените регресионни техники.

Един от подходите за проверка наличието на ефект на капиталовите потоци върху темповете на икономически растеж е оценка на коефициента на доходна еластичност на вноса чрез разширена формула, включваща нетните капиталови потоци, и сравнение с коефициента, получен от стандартната функция на вноса. За целта ще приложим разширената формула на модела на платежно-балансовото ограничение пред растежа на *Thirlwall and Hussain* (1982), вече описана по-горе (вж. формула 12), адаптирана към случая на България съобразно наличността на необходимите данни. Моделът може да представи по следния начин:

$$\pi = \frac{\frac{X}{M}x + \frac{C}{M}c}{y}$$

Където  $X/M$  е отношението между износа и вноса,  $x$  е темпа на растеж на износа през периода;  $C/M$  е отношението между нетните капиталови потоци (изчислени като сумата от нетните ПЧИ и портфейлни инвестиции) и вноса,  $c$  е темпа на изменение на притока на ПЧИ за периода 1991-2016г.

В таблица 3 са представени данните, които са нужни за оценка на коефициентите, както

и самите коефициенти. При прилагане на простото правило коефициентът на еластичност е оценен на 2.06. Следвайки подхода на *Britto and McCombie* (2009), са калкулирани два коефициента на отношенията между износа и капиталовите потоци спрямо вноса. Този подход е оправдан поради големите колебания на тези показатели през периода. Коефициентът на еластичност по разширената формула при включване на данните в началото на периода възлиза на 2.36, докато с осреднените данни за целия период е 2.62.

**Таблица 3. Изчисляване на хипотетични коефициенти на еластичност на вноса спрямо дохода**

|                                                              |                            |      |                                        |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------|------|----------------------------------------|
| Средногодишни темпове на изменение 1991-2016 г.              | Износ                      | БВП  | ПЧИ, нетни потоци, 1991-2014 г.        |
|                                                              | 3.73                       | 1.81 | 10.65                                  |
|                                                              | Съотношение износ към внос |      | Съотношение капиталови потоци към внос |
| Начало на периода, 1991 г.                                   | 1.11                       |      | 0.013                                  |
| Средно за периода, 1991-2016 г.                              | 0.93                       |      | 0.12                                   |
| Хипотетични коефициенти на доходна еластичност               |                            |      |                                        |
| По формулата $\pi = x/y$                                     | 2.06                       |      |                                        |
|                                                              | Начало на периода          |      | Средно за периода                      |
| По формулата $\pi = \frac{\frac{x}{M^x} + \frac{c}{M^c}}{v}$ | 2.363                      |      | 2.623                                  |

Хипотетичните коефициенти на еластичност, изчислени чрез формулите на модела на платежно-балансовото ограничение пред растежа, не се различават съществено от коефициента на еластичност, оценен чрез функцията на вноса за периода (=2.27). Това означава, че проверка на валидността на разширения модел на платежно-балансовото ограничение пред растежа ще бъде извършена при съпоставка между реалните темпове на икономически растеж през периода и темповете, които моделът предвижда.

#### ✓ **Тестове за проверка на еквивалентност с реалните темпове на растеж**

Последната стъпка при тестване приложимостта на разширения модел на Търлоул и проверка ефекта на ПЧИ за темповете на икономически растеж на България включва съпоставяне на хипотетичните устойчиви темпове на растеж (изчислени чрез двете формулировки на модела на Търлоул) с реално отчетените темпове на растеж през периода.

Окончателното потвърждение или опровержение на първоначалните наблюдения ще бъде извършено чрез проверка на връзката между прогнозните темпове на растеж

според приложените модели и реалните темпове на растеж с помощта на регресионни техники.

*McGregor and Swales* (1985) твърдят, че валидността на модела може да се измери чрез регресия на действителния темп на растеж спрямо предвидения от модела с цел тестване дали коефициента на независимата променлива е близък до 1, а константата в регресията – до 0. Ако тези условия са налице, то предвиденият темп на растеж може да се счита за добра оценка на реалния икономически растеж и моделът е валиден. *McCombie* (1989) оспорва методиката на *McGregor and Swales*. Той посочва, че самата независима променлива в модела е оценена чрез променливи, обект на оценка в други модели (коефициентът на доходна еластичност на вноса е получен в резултат на регресия), поради което съществува опасност от натрупване на грешки в променливите и, съответно, от погрешна оценка на коефициентите. Той предлага модификация на теста чрез размяна на зависимата и независимата променлива – регресия с независима променлива действителните темпове на растеж, а зависима променлива – оценката според модела. Тестът се смята за валиден, ако са изпълнени горепосочените условия. Оценени са две регресионни уравнения – за проверка на валидността на стандартния и на разширения модел на платежно-балансовото ограничение пред растежа, съгласно методиката на *McCombie*. Резултатите са представени в таблица 4.

**Таблица 4. Резултати от регресия, тест валидност на базовия и разширения модели**

|                                                                               |              |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Зависима променлива: предвиден БВП, просто правило на Търлоул</b>          |              |
| Растеж на БВП, годишно изменение,                                             | 0.8049313*** |
| България                                                                      | (0.007)      |
| Константа                                                                     | 0.0018583    |
|                                                                               | (0.886)      |
| Брой наблюдения                                                               | 26           |
| R <sup>2</sup>                                                                | 0.2638       |
| F(1,23)                                                                       | 8.60         |
| <b>Зависима променлива: предвиден БВП, разширен модел с капиталови потоци</b> |              |
| Растеж на БВП, годишно изменение,                                             | 1.189486***  |
| България                                                                      | (0.003)      |
| Константа                                                                     | 0.0195942    |
|                                                                               | (0.266)      |
| Брой наблюдения                                                               | 26           |
| R <sup>2</sup>                                                                | 0.3046       |
| F(1,23)                                                                       | 10.51        |

Забележка: Посочени са коефициентите и р-стойности в скоби.

Резултатите от регресионния тест потвърждават наблюденията от предишния тест. Разширеният модел предвижда по-високи темпове на растеж от реалните. Въпреки, че коефициентът на икономическия растеж не съществено различен от 1 и е статистически значим, той има значителна стандартна грешка (0.367). Макар че тестът на валидността на простото правило показва коефициент по-нисък от 1 (0.81), той е близък до 1 и стандартната грешка на оценката е много ниска (0.2). Коефициентите на константите в уравненията са близки до нула и са статистически незначими и в двата случая.

При тези оценки трябва да се има предвид, че моделът на платежно-балансовото ограничение пред растежа, независимо от избраната формулировка, е приложим в дългосрочен план, макар и да бъде използван за оценка и на текущи, краткосрочни темпове на растеж. Поради това, съпоставка на средните темпове на растеж, предвидени от двата модела, за 26-годишния период на изследване би дала допълнителна информация за тяхната валидност. Средногодишните темпове на икономически растеж през периода 1991-2016 г. възлизат на 1.81 %. Според простото правило на Търлоул в дългосрочен план България може да расте средно с 1.65 %. Съгласно разширения модел с капиталови потоци, устойчивият дългосрочен темп на растеж е 4.12 %. Това несъответствие говори или за неприложимост на разширения модел за България, или за системни проблеми, които пречат на страната да постигне потенциала си. Според теорията е възможно моделът да предвиди темпове на растеж по-високи от реалните при ситуация на трупане на външни излишъци (такива случаи са докладвани за страни-износителки на енергийни ресурси, както и за азиатските държави, които продължително време отчитат положително външнотърговско салдо). Анализът на търговското салдо на България показва, че това не може да бъде обяснение за българската икономика. Необходимо е да се изследва какво води до относително по-малката приложимост на разширения модел за България. Накратко, трябва да отговорим на въпроса защо притокът на чуждестранни капиталови потоци към страната не води до реално повишаване на устойчивите темпове на растеж на икономиката, което би осигурило по-бърза конвергенция. Този въпрос е адресиран в рамките на следващата секция.

### III. Анализ на резултатите и изводи

Формалният математически анализ на двете формули за оценка на устойчивите темпове на растеж – простото правило на Търлоул ( $y=x/\pi$ ) и разширената формула ( $y = \frac{x}{\pi} \frac{M^c}{M^x + M^c}$ ), показва, че при еднакви знаменатели ( $=\pi$ ) и при  $X+C=M$  (изпълнено по презумпция) разширената формула ще предвиди по-високи темпове на растеж (поради по-висока стойност на числителя). Целта на разширения модел е именно тази – оценка на ускорените, но устойчиви темпове на растеж, които икономиката може да регистрира в условия на пълна капиталова подвижност и силна либерализация чрез отчитане на входящите дългосрочни капиталови потоци. Поради тази причина ПЧИ се считат за основен инструмент на разположение на развиващите се икономики за ускорен растеж при липса на вътрешни спестявания.

Всяка от формулировките на модела допуска дългосрочна уравниовесеност на текущата сметка. Разликата при разширения модел е, че отчитането на капиталовите потоци позволява краткосрочни външнотърговски дисбаланси, които могат да бъдат неутрализирани в дългосрочен план. Ако дефинираме националния продукт чрез метода на разходите,  $Y=C+I+G+NX$ , където  $Y$  е брутния вътрешен продукт,  $C$  са потребителските разходи на домакинствата,  $I$  са инвестиционните разходи,  $G$  са правителствените разходи и  $NX$  е чистия износ, или разликата между износа и вноса; то ръст на националния продукт, който би имал негативен ефект върху платежния баланс, би се дължал на нарастване на вътрешното потребление или на правителствените разходи. На практика една икономика може да расте при увеличаваща се външна задлъжнялост, ако потреблението на домакинствата или на правителството растат с темпове по-високи от темповете на растеж на инвестициите или нетния експорт. От друга страна, наличието на разходи за инвестиции не означава автоматично повишаване на производствения или експортен капацитет на икономиката. Освен това инвестициите в икономиката могат да се определят като разликата между спестявания в икономиката и салдото по текущата сметка ( $I=S-CA$ ). Следователно можем да имаме подобряване на салдото по текущата сметка и увеличаване на съвкупния доход само при нарастване на нетния износ.

За целта коректният анализ на ефекта на капиталовите потоци върху икономическия растеж изисква не само паралел между дългово краткосрочно финансиране и недългово

дългосрочно финансиране, но и паралел между дългосрочно финансиране в нетъргуеми сектори спрямо финансиране в търгуеми сектори. Това, на практика, означава оценка на ефекта на преките чуждестранни инвестиции върху производствения и експортен капацитет на страната.

Въпреки, че средногодишният темп на нарастване на ПЧИ през периода 1991-2016 г. е впечатляващ (10.5 %), това нарастване се дължи основно на периода 1999-2008 г. Преди този период България е изолирана от международните капиталови пазари и инвестиционният интерес към икономиката е силно ограничен; след 2008 г. – инвестиционните потоци рязко се отдръпват поради кризата. Поради това, анализът ще обхване предимно този период.

След 2000 г. регионът на ЦИЕ привлича съществени ПЧИ. Въпреки значителните обеми, по оценка на *Rahman* (2008) около една трета от ПЧИ са концентрирани във финансовия сектор, сектора на услугите и сектора на търговията. Същевременно, с изключение на Литва, инвестициите в преработващата индустрия са сравнително по-малки. До известна степен, интензивните инвестиции в сектора на услугите се дължи на ниското първоначално ниво на развитост на този сектор, но, от друга страна, прекалено големите инвестиции в нетъргуемите сектори стимулира вътрешното потребление, което има негативен ефект върху текущата сметка и дългосрочното състояние на икономиката.

Описаните явления важат с пълна сила и за България. Таблица 5 представя разпределението на преките чуждестранни инвестиции по сектори. Макар сумата на инвестициите в преработващата промишленост да е най-голяма в периода 1999-2010 г., веднага след тях се нареждат инвестициите в икономически дейности „Операции с недвижими имоти и бизнес услуги”, „Финансово посредничество” и „Търговия”, чиято сума надвишава значително тази на инвестициите в преработващия сектор. В тези сектори се отчита и най-голям средногодишен ръст на инвестициите, което говори за повишен чуждестранен инвеститорски интерес в тези дейности. Общото между тези сектори е, че предлагат нетъргуеми блага, т.е. нямат ефект върху производствения капацитет и износа на страната. Напротив, те са насочени към обслужване на вътрешното потребление, което расте в резултат от макроикономическата стабилизация в периода. Ако използваме класификацията на *Dunning* (1993, pp. 67-79) за ПЧИ, то



бихме определили интереса на чуждестранните инвеститори като насочен към търсенето на нов пазар. Тази структура на инвестициите е причина, също така, за резкия отлив на преки чуждестранни инвестиции с настъпване на кризата през 2009г. Този тип инвестиции не се определят като експортно-ориентирани и не допринасят за развитието на реалния сектор на българската икономика. Показателно е, че за периода 1998-2006 г. отношението на ПЧИ към вътрешните инвестиции в реалния сектор възлиза на около 27% (Христова-Балканска (2010, стр.203)).

*Таблица 5. ПЧИ по видове икономически дейности, абсолютна стойност и изменение, 1999-2010 г.*

| Преки чуждестранни инвестиции по видове икономически дейности                                                | Общо, 1999-2010<br>(млн. евро) | Средногодишен<br>темп на изменение |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|
| Държавно управление и отбрана; задължително обществено осигуряване                                           | 1.0                            | 5.95                               |
| Образование                                                                                                  | 14.2                           | 26.32                              |
| Рибно стопанство                                                                                             | 25.0                           | 14.35                              |
| Здравеопазване и социални дейности                                                                           | 60.6                           | 22.44                              |
| Некласифицирани                                                                                              | 750.9                          | 13.88                              |
| Селско, ловно и горско стопанство                                                                            | 863.2                          | 33.64                              |
| Други дейности, обслужващи обществото и личността                                                            | 1105.0                         | 30.50                              |
| Добивна промишленост                                                                                         | 1326.8                         | 20.18                              |
| Хотели и ресторанти                                                                                          | 2945.4                         | 27.81                              |
| Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия, газообразни горива и вода                   | 8326.9                         | 22.90                              |
| Строителство                                                                                                 | 11367.3                        | 41.70                              |
| Транспорт, складиране и съобщения                                                                            | 24056.8                        | 25.29                              |
| Търговия, ремонт и техническо обслужване на автомобили и мотоциклети, на лични вещи и стоки за домакинството | 26206.2                        | 29.70                              |
| Финансово посредничество                                                                                     | 31576.5                        | 32.87                              |
| Операции с недвижими имоти, наемодателна дейност и бизнесуслуги                                              | 35236.7                        | 44.21                              |
| Преработваща промишленост                                                                                    | 38308.9                        | 16.03                              |
| Общо                                                                                                         | 182170.8                       | 26.40                              |

Източник: БНБ

Причините за тези тенденции могат да се търсят във все по-голямата интегрираност на българската икономика с европейските пазари при липсата на реална конвергенция между тях. Постигнатата макроикономическа стабилизация и стартиралите преговори за присъединяване на страната към ЕС превръщат България в привлекателна дестинация за чуждестранните инвеститори и за чуждестранни капитали (особено от ЕС). Същевременно неспособността на българската икономика да ги абсорбира и насочи към повишаване на производителността и експортния потенциал на страната



води до концентрация на инвеститорския интерес в секторите, обслужващи вътрешното потребление.

Развитието на страната в периода показва, че положителният дългосрочен ефект на преките чуждестранни инвестиции не се постига автоматично. Той зависи от качествената структура на инвестициите и способността на икономиката да ги усвои. Това е ясна индикация за проблема на България на външните пазари: бързи темпове на нарастване на вноса, които крият опасност от дестабилизация, поради липсата на съпоставим паралелен ръст на износа, както и недостатъчните размери на инвестиции в бъдещ експортен капацитет, които да са състояние да компенсират дисбалансите.

### Заклучение

Резултатите от настоящото изследване ясно показват, че разширеният модел на платежно-балансовото ограничение пред растежа с нетните капиталови потоци не е подходящ за прогнозиране на устойчивите темпове на икономически растежна България. Това се дължи на факта, че привлечените инвестиционни потоци нямат дългосрочен ефект върху експортния потенциал на икономиката и не водят до дългосрочни изменения в международната ѝ конкурентоспособност.

Отговорът на въпроса защо преките чуждестранни инвестиции, които се считат за най-ефективния начин за растеж на развиващите се икономики, не допринасят за неутрализиране на външните дисбаланси и не стимулират по-висок устойчив растеж в България, включва следните факти: 1) свръхзависимост на икономиката от преки чуждестранни инвестиции; 2) липса на капацитет за привличане на дългосрочен инвеститорски интерес, отвъд наличието на благоприятни конюнктурни условия; 3) „спекулативен” характер на привлечените инвестиции, което води до бърз отлив от страната при влошаване на условията. Именно липсата за капацитет за привличане на други инвестиции е причина за другите две обстоятелства. Привличането на „качествени” инвестиции зависи от възможностите на икономиката да усвоява нови технологии, иновационния ѝ потенциал и развитостта на бизнес средата – условия, които липсват в България през разглеждания период.

Тези обективни фактори водят до надценени нива на икономически растеж съгласно модела и отклонение от реално регистрираните темпове на растеж. Прилагането на простата форма на модела на Търлоул дава по-добри резултати и притежава по-голяма

прогнозна сила. Съгласно резултатите и при запазване на структурата на националното производство и на външната търговия на страната, България би могла да расте устойчиво средно с 1.65 % годишно. Развитите държави са отбелязали средногодишен ръст от 2.77% през изследвания период 1991-2016 г. Ако приемем, че това ниво е близко до устойчивите нива на растеж на тези икономики, то можем да заключим, че пред България не съществуват перспективи за реално догонване.

## Библиография

Ангелов, И. [Angelov, I.], 2005. *Конкурентоспособността – най-голямото икономическо предизвикателство пред България в Европейския съюз (Макроикономически поглед)*. [Competitiveness – the biggest economic challenge for Bulgaria in the EU] Сборник “Интеграция на България в Европейския съюз – предизвикателство на конкурентоспособността” [Integration of Bulgaria in the EU – the competitiveness challenge], София.

Хаджиев, В. [Hadzhiev, V.], 2002. *Коинтеграционен анализ на еластичността на износа и вноса спрямо валутния курс*. [Cointegration analysis of the exchange rate elasticities of exports and imports] // Год. на Икономически университет - Варна, Том 74, стр. 417-441.

Христова-Балканска, Искра. [Hristova-Balkanska, I.], 2010. *Преки чуждестранни инвестиции и парични трансфери от българската трудова миграция: възможни ефекти върху многообразието и развитието на българската икономика*. [Foreign direct investments and money transfers from Bulgarian labour migration: possible effects on the diversity and the development of the Bulgarian economy] В: Устойчиво развитие и многообразие в България, Сборник от материали, ИКОПИС, стр. 195-214.

Alonso, J. A., 1999. *Growth and the External Constraint: Lessons from the Spanish Case*. Applied Economics 31, no. 2, pp. 245-53.

Andersen, P. S., 1993. *The 45-Rule Revisited*. Applied Economics 25, no. 10, pp. 1279-84.

Bairam, E. I., 1993. *Static versus Dynamic Specifications and the Harrod Foreign Trade Multiplier*. Applied Economics 25, no.6, pp. 739-42.

Britto, G., J. McCombie, 2009. *Thirlwall's Law and the Long-Term Equilibrium Growth Rate: An Application to Brazil*. Journal of Post Keynesian Economics. Vol: 32/2009, pp: 115-136.

Dunning, B J. H., 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, Reading, MA.

Elliot, G., T.J. Rothenberg, and J.H. Stock, 1996. *Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root*. Econometrica, 64, pp. 813-836.

Hansen, J., Kvedaras, V., 2004. *Balance of payments constrained economic growth in the Baltics*. Ekonomika 65, pp. 82–91.

Hussain, M. N., 1999. *The Balance-of-Payments Constraint and Growth Rate Differences Among African and East Asian Economies*. African Development Review, 11, pp.: 103–137.

McCombie, J. S. L., 1985. *Economic growth, the Harrod foreign trade multiplier and the Hicks super-multiplier*. Applied Economics 01/1985.

McGregor, P. G. and J. K. Swales, 1985. *Professor Thirlwall and Balance of Payments Constrained Growth*. Applied Economics 17, no. 1, pp. 17-32.

Moreno-Brid, J. C., 2003. *Capital Flows, Interest Payments and the Balance-of-Payments Constrained Growth Model: A Theoretical and Empirical Analysis*. Metroeconomica 54, no.2-3, pp.: 346-365.

Rahman, J., 2008. *Current Account Developments in New Member States of the European Union: Equilibrium, Excess, and EU-Phoria*. IMF Working Paper, WP/08/92.

Thirlwall, A., 1979. *The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences*. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review 128, pp. 45–53.

Thirlwall, A. P., Hussain, M., 1982. *The balance of payments constraint, capital flows and growth rate differences between developing countries*. Oxford Economic Papers, November 1982.

Thirlwall, A.P., 2012. *Balance of Payments Constrained Growth Models: History and Overview*. in „Models of Balance of Payments Constrained Growth. History, Theory, Evidence“. Ed. Elias Soukiazis and Pedro Cerqueira, Palgrave Macmillan, 2012, pp.11-50.

### Приложение 1: Тестове за стационарност

| Променлива, 1991-2015г.                                                                         | Augmented Dickey-Fuller тест за<br>единичен корен | DF тест на Elliott, Rothenberg,<br>and Stock (1996) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| LnGDP (естествен логаритъм от БВП,<br>България, постоянни цени, левове)                         | -2.575 <sup>i</sup><br>(0.2917)                   | -2.827 (-3.509, 1) <sup>ii</sup>                    |
| LnImport (естествен логаритъм от<br>годишния внос на стоки и услуги,<br>постоянни цени, левове) | -1.814<br>(0.6980)                                | -1.940 (-3.469, 0)                                  |
| LnToT (естествен логаритъм от<br>коефициента на условията на търговия)                          | -1.710<br>(0.4258)                                | -1.382 (-3.349, 2)                                  |

<sup>i</sup>Посочени са тестовите статистики и р-стойности в скоби; нулева хипотеза: променливата съдържа единичен корен. При тестване на променливите LnGDP и LnImporte включен тренд.

<sup>ii</sup>Посочена е тестовата статистика, в скоби - критичната стойност при ниво на значимост 5% и оптималният лаг според критерия на Ng-Petron (1995). Нулева хипотеза: променливата съдържа единичен корен.

### Приложение 2: Източници на статистически данни

| Променлива, 1991-2016                                                                | Източник                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Износ, изменение спрямо предходната година (%)                                       | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| Внос, изменение спрямо предходната година (%)                                        | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| Внос на стоки и услуги, постоянни цени, лев                                          | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| БВП на България, изменение спрямо предходната година (%)                             | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| БВП на България, постоянни цени, лев                                                 | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| БВП на развити държави (39 държави), годишно изменение спрямо предходната година (%) | Международен валутен фонд, WorldEconomicOutlookDatabase, април 2017, 39 развити държави, съобразно класификацията на МВФ |
| ПЧИ, годишно изменение (%)                                                           | Световна банка, World Development Indicators, 2017, собствени изчисления                                                 |
| ПЧИ, текущ щ. долар (млн.)                                                           | UNCTAD, UNCTADstat Database, 2017                                                                                        |
| Портфейлни инвестиции, текущ щ. долар (млн.)                                         | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| Салдо по текущата сметка, България, % от БВП                                         | Световна банка, World Development Indicators, 2017                                                                       |
| Условия на търговията                                                                | Световна банка, World Development Indicators, 2017, собствени изчисления                                                 |

## ПРАВИТЕЛСТВЕН ДЪЛГ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА НАСТОЯЩИТЕ И БЪДЕЩИТЕ ПОКОЛЕНИЯ

Величка Николова,

Докторант, Катедра „Икономика“, Университет за национално и световно  
стопанство (УНСС)

**Резюме:** Мястото на публичния дълг в икономическата система може да се разгледа през призмата на тежестта, която той носи върху настоящите и бъдещите поколения. Настоящият доклад цели да представи различни теоретични възгледи за бремето, което поражда правителственият дълг, както и индикатори за оценка на поносимостта към държавен дълг в България.

**Ключови думи:** правителствен дълг, настоящи и бъдещи поколения, дългово бреме, поносимост към дълг.

## GOVERNMENT DEBT IN THE LIGHT OF CURRENT AND FUTURE GENERATIONS

Velichka Nikolova,

PhD Student Department of Economics, University of National and World Economy  
(UNWE)

**Abstract:** The role of public debt in the economic system can be considered in the light of the burden it places on current and future generations. The following report presents various theoretical views on the burden of government debt as well as indicators for assessing government debt tolerance in Bulgaria.

**Keywords:** government debt, current and future generations, debt burden, debt tolerance.

**JEL Classification:** E60, E62, F62, H30, H63.

Мястото на публичния дълг в икономическата система може да се разгледа през призмата на тежестта, която той носи върху настоящите и бъдещите поколения. В научната литература, възгледите за това дали дългът поражда или не бремене за една нация, са по-скоро противоречиви. Обект на множество дискусии са и въпросите за чия сметка остават разходите по обслужването на дълга.

В настоящия доклад се представят теоретико-емпирични концепции, които анализират тежестта, която носи публичният дълг върху едно поколение. Обръща се също така внимание на лихвените разходи, които води след себе си държавният дълг на България. В доклада се поставя акцент и на един от основните показатели, с помощта на който може да се изрази поносимостта към правителствен дълг, а именно – консолидиран държавен дълг към БВП.

Съобразно това дали правителственият дълг е бремене за настоящите или за бъдещите поколения, могат да се оформят две подгрупи от изследвания. В първата подгрупа (J.Buchanan<sup>1</sup>(1999), W.Bowen, R.Davis, and D.Kopf<sup>2</sup>(1960), J.Meade<sup>3</sup> (1958), F. Modigliani<sup>4</sup> (1961)), място намират застъпници на идеята, че бремето по обслужването на държавния дълг остава за сметка на бъдещите поколения. Въпреки, че в рамките на спомената първа подгрупа авторите споделят сходна идея, то в изразените от тях възгледи е възможно да бъдат открити и някои съществени различия. J.Buchanan<sup>5</sup> (1999) отправя доста ярко критики по отношение на публичния дълг и дори го определя като „неморален“. Обяснението се крие в това, че бъдещите поколения са натоварени с финансово бремене (J.Tempelman<sup>6</sup> (2007)). То е резултат от вземането на решения за поемане на правителствен дълг. Именно в тези решения бъдещата нация не е участвала и не е морално да търпи последствията от тях. J.Buchanan се откроява като противник на използването на правителствен дълг, но неговите позиции не звучат така убедително

<sup>1</sup> Buchanan, J. (1999). Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement. Indianapolis, in Liberty Fund, Inc. Library of Economics and Liberty [Online] available at: <<http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv2.html> [Accessed 15 October 2017].

<sup>2</sup>Bowen, W., Davis, R. and Kopf, D., 1960. Public debt: A Burden on Future Generation?The American Economic Review, 50(4), pp.701-706.

<sup>3</sup> Meade, J., 1958. Is the national debt a burden?Oxford Economic Papers, 10(2), pp. 163-183.

<sup>4</sup>Modigliani, F., 1961. Long-run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt. The Economic Journal, 71, pp. 730-755.

<sup>5</sup> Buchanan, J. (1999). Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement. Indianapolis, in Liberty Fund, Inc. Library of Economics and Liberty [Online] available at: <<http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv2.html> [Accessed 15 October 2017].

<sup>6</sup>Tempelman, J., 2007. James M. Buchanan on Public Debt Finance.The Independent Review.



що се отнася до използването на вътрешен дълг. Причината се крие в това, че обслужването на вътрешния дълг води до налагане на данъци на бъдещото поколение. Тези данъци спомагат за покриване на изискуемите лихвени плащания по дълга. С други думи държавата успява да покрие дълговите си плащания към кредиторите. И тъй като става въпрос за вътрешен дълг, то тези кредитори са част от вече споменатото бъдещо поколение. Противоречието идва оттам, че в описания случай не следва да се наблюдава реална загуба на ресурси.

За разлика от J.Buchanan, W.Bowen, R.Davis, and D. Kopf<sup>7</sup> (1960) поставят акцент върху необходимостта от ясното дефиниране на реалната тежест на публичния дълг върху едно поколение. Тази тежест, те оприличават на пропуснатото частно потребление в продължение на целия живот на човек. Именно този пропуск произтича от взимането на правителствени заеми и тяхното обслужване. Въпреки, че на пръв поглед идеите на J.Buchanan и W.Bowen, R.Davis and D.Kopf изглеждат сходни, то се наблюдават и някои различия. Ако за J.Buchanan публичният дълг е неморален и не е справедливо бъдещото поколение да поеме отговорност за него, то W.Bowen, R.Davis and D.Kopf заключават, че именно бъдещата нация трябва да е тази, която да поеме тежестта. Това е така именно защото бъдещата нация ще се ползва от облагите, генерирани от публични проекти, финансирани с дълг.

F.Modigliani<sup>8</sup> (1961) внася нови идеи в концепцията за тежестта на дълга върху бъдещите поколения. Доказателствата се крият в това, че авторът обръща голямо внимание не толкова на данъците, които ще трябва да платят бъдещите членове на обществото, за да покрият лихвените плащания, а по-скоро на загубата на доход от частен капитал, която ще е за сметка на бъдещото поколение. Съществува още един съществен отпразнен момент, който отличава възгледите на F.Modigliani от тези на останалите привърженици на идеята за дълга като бремене за бъдещите поколения. Ако се допусне, че лихвените плащания по дълга са за сметка на бъдещите членове на обществото, то тогава следва да се потърси отговор и на въпроса за кого остават бъдещите ползи, които се генерират от проекти, финансирани с помощта на публичен дълг. Когато се изчисляват загубите за едно бъдещо поколение от правителствен дълг,

<sup>7</sup>Bowen, W., Davis, R. and Kopf, D., 1960. Public debt: A Burden on Future Generation? The American Economic Review, 50(4), pp.701-706.

<sup>8</sup>Modigliani, F., 1961. Long-run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt. The Economic Journal, 71, pp. 730-755.



поет в миналото, то следва да се имат предвид и ползите, които произтичат за обществото от използването на дълг за финансиране на продуктивни публични разходи и публични проекти с добра възвръщаемост. Считайки, че бъдещото поколение е носител на бремето по обслужването на дълга и по-конкретно лихвените плащания, следва да се осмисли критично, бреме ли са тези плащания в случай, че се наблюдава регистриране на бюджетни излишъци.

Изразените идеи за дълга, който представлява тежест за бъдещите поколения, се разминават с вижданията на A.Lerner<sup>9</sup> (1943) и R.Barro<sup>10</sup> (1974). Тези изследователи се обединяват около становището, че взетият правителствен дълг не води до трансфериране на бреме върху бъдещите поколения. През призмата на A.Lerner, вътрешният дълг не води до трансфериране на бреме върху бъдещата нация. Не става ясно обаче за чия сметка остават разходите по обслужването на дълга, ако държавата реши да използва външни източници за финансиране. Приемайки, че вътрешният дълг не представлява тежест за настоящото поколение, A.Lerner не обръща внимание на определяне на възможни граници, в рамките на които поетото финансиране може да нараства. Дори и да се приеме, че вътрешният дълг не води до бреме за поколенията, резонен въпрос остава може ли същият този дълг да нараства неконтролируемо. Неизяснени остават и последствията за обществото от един неочаквано голям тласък във вътрешния дълг.

R.Barro, като привърженик на идеята, че дефицитното финансиране на бюджета не представлява тежест за бъдещите поколения, доказва теоремата за рикардианската еквивалентност, според която ефектът от използването на дефицитно финансиране на правителствените разходи и ефектът от повишаването на данъците имат едно и също отражение върху икономическата система. Логиката на посочената теорема е проследена чрез т.нар. трансфер между поколенията. В основата на този трансфер стои допускането, че най-вероятно изплащането на един взет правителствен дълг в настоящето ще доведе след себе си повишаване на данъците в бъдещето. При тази ситуация родителите решават да натрупат богатство, което да оставят в наследство на своите деца. По този начин наследниците ще бъдат облагодетелствани в бъдещ план, когато им се наложи да изплатят поетия в миналото дълг. Така описаната схема обаче

<sup>9</sup>Lerner, A., 1943. Functional Finance and the Federal Debt. Social Research, 10(1), pp.38-51.

<sup>10</sup>Barro, R., 1974. Are government bonds net wealth. Journal of Political Economy, 82(6), pp. 1095-1117.

не дава отговор на въпроса какво би се случило, ако родителите решат да не действат рационално и как бъдещото повишение на данъците би се отразило върху бъдещото поколение.

Небалансираността в един държавен бюджет поражда необходимостта от използването на правителствен дълг. Този дълг съвсем естествено води след себе си лихвени плащания, чието покриване според едни концепции е в лицето на настоящите поколения, а според други възгледи – в лицето на бъдещите поколения. Не е изключено обаче именно политически решения да стоят в основата на определянето кое поколение да поеме разходите по обслужването на дълга. Нещо повече едно текущо правителство е в състояние стратегически да повлияе на поведението на бъдещи правителства, посредством емитирането на държавен дълг (T.Persson and L.Svensson<sup>11</sup> (1989), A.Alesina and G.Tabellini<sup>12</sup> (1990), R.Lucas and N.Stokey<sup>13</sup> (1983)). В условията на явни разногласия между различни политически разбирания по отношение на структурата на правителствените разходи, A.Alesina and G.Tabellini показват, че управляващите са в състояние да емитират прекалено голям по размер правителствен дълг. Грижата за неговото изплащане остават на следващите правителства, като по този начин се опитват да ги направят по-малко атрактивни в лицето на техните избиратели. Всъщност преди да се пристъпи към оценяване на възможните загуби за обществото от големите равнища емитиран дълг, то следва да се пресметнат и ползите, които поетият дълг генерира. Едва след като се оценят положителните и отрицателните страни за нацията от емитирането на голям по размер дълг, може да се осмислят правителствените решения. Ето защо, D.Romer<sup>14</sup> (2012) набляга на това, че не съществуват макроикономически доказателства, които да подкрепят идеята, че големите по размер дългове са резултат от умишлени решения на политиките. Нещо повече, в страни, в които управляват различни по идеологии политически схващания не се наблюдават огромни дефицити, не така стоят нещата обаче в страни, в които властта е в ръцете на коалиции.

<sup>11</sup>Persson, T. and Svensson, L., 1989. Why a stubborn conservative would run a deficit: policy with time-inconsistent preferences. *The Quarterly Journal of Economics*, 104(2), pp. 325-345.

<sup>12</sup>Alesina, A. and Tabellini, G., 1990. A positive theory of fiscal deficits and government debt. *Review of Economic Studies*, 57, pp. 403-414.

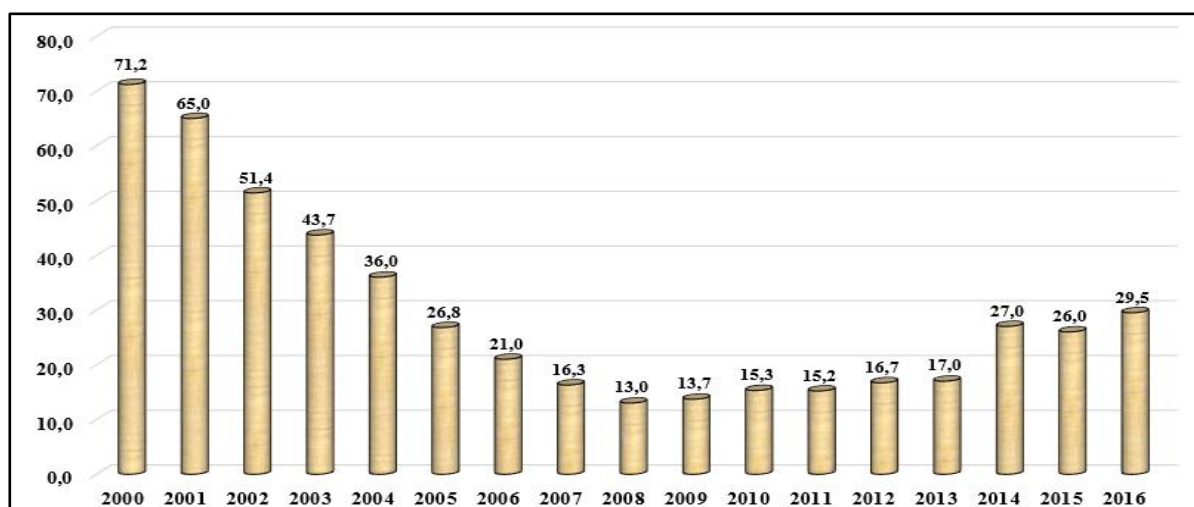
<sup>13</sup>Lucas, R. and Stokey, N., 1983. Optimal fiscal and monetary policy in an economy without capital. *Journal of Monetary Economics*, 12, pp. 55-93.

<sup>14</sup>Romer, D., 2012. *Advanced Macroeconomics*. Fourth Edition. McGraw-Hill, pp. 628-629.

За да се установи доколко поносим е публичният дълг в България, могат да се разгледат положителните и отрицателните страни на показателя консолидиран правителствен дълг към БВП и също така да се проследят лихвените разходи, които води след себе си обслужването на дълга. Посредством индикатора държавен дълг към БВП, може да се оцени доколко една страна е в състояние да поеме дълговото натоварване с помощта на наличните ресурси, с които разполага. Съотношението консолидиран правителствен дълг към БВП, изчислен съобразно методологията на Евростат притежава съществено преимущество пред държавния дълг поет по реда на Закона за държавния дълг, а именно – позволява направата на адекватни международни сравнения. Независимо от това каква методология е използвана за изчисляването, то трябва да се отбележи, че показателят консолидиран правителствен дълг към БВП крие и редица слабости. Към тях могат да се посочат неотчитане на времевата структура на дълга, направените лихвени плащания по дълга, както и съществуващите рискове (пазарен, кредитен, суверенен). „Теорията не е в състояние да изработи отделен обобщаващ измерител, в съответствие с който да се ранжира (още повече оптимизира) текущата дългова тежест. Цялостната комплексна оценка за поносимостта на дълга се формира след творчески анализ на ситуацията, при отчитане на всички аспекти (настоящи и перспективни) на въздействията на дълговото бремене върху икономическата динамика и структури.“ (Г.Минасян<sup>15</sup> (2004)). Индикаторът консолидиран дълг на сектор „Държавно управление“ към БВП е част и от социално-икономическите показатели за устойчиво развитие. Интерпретирането на неговите стойности отново крие някои съществени рискове. „Страни с един и същ процент на дълга спрямо БВП се намират в различно положение, в зависимост от капацитета и жизнеспособността на тяхната икономика. 35%-ен дълг спрямо БВП, може да е напълно поносим за американската или японската икономики, докато за някои от слабо развитите страни е непосилно бремене.“ (Р.Гечев<sup>16</sup> (2005)).

<sup>15</sup>Минасян, Г., 2004. Външен дълг, Теория, практика, управление. Издателство Сиела, с.131-132/ Minassian, G., 2004. Foreign Debt. Theory, Practice, Management. Publisher Ciela, pp. 131-132 (in Bulgarian).

<sup>16</sup>Гечев, Р., 2005. Устойчиво развитие: системообразуващи връзки и регулиращи механизми. Дисертационен труд за присъждане на научна степен „доктор на икономическите науки, с.56-57.



Източник: Евростат

**Фигура 1. Консолидиран правителствен дълг на сектор „Държавно управление“ към БВП за България за периода 2000 – 2016г.**

За периода 2000-2008г. показателят консолидиран правителствен дълг към БВП проявява тенденция към намаляване. Не така стоят нещата обаче от началото на световната финансова и икономическа криза (2008г.). От 2000г. до 2016г. показателят е с тенденция към нарастване, като през 2016г. възлиза на 29,5 %, което изисква все повече средства за погасяване на дълга. От 2009 до 2016г. по данни на Евростат, България запазва стабилни позиции по стойност на съотношението консолидиран правителствен дълг към БВП, като изостава единствено от Естония и Люксембург. За целия период от 2000 до 2016г. срещу България е влизала в сила само веднъж Процедура по прекомерен дефицит. Процедурата продължава три години (от 2010 до 2012г.). През 2014г. са налице предпоставки за стартиране отново на Процедура по прекомерен дефицит. Съгласно данни от Евростат дефицитът за 2014г. е 5,8% от БВП, което от своя страна се дължи на влошеното салдо по държавния бюджет и фактът, че ФГВБ се причислява към сектор „Държавно управление“. В Закона за публичните финанси е посочено, че „Дефицитът на сектор „Държавно управление“ на годишна основа, изчислен въз основа на методологията на Европейската система от национални и регионални сметки на Общността, не може да надвишава 3 на сто от brutния

вътрешен продукт<sup>17</sup>. „Въпреки ревизията на данните за дефицита на България за 2014г. не се очаква стартиране на процедура по прекомерен дефицит срещу страната ни, тъй като поетите от ФГВБ задължения през 2014 г. са с временен характер и няма да имат отражение върху дефицита за следващи години. В недалечното минало е имало подобни случаи, когато държави членки са регистрирали дефицит над референтната стойност, но поради отчитането на фактори с временен характер, Комисията не е откривала процедура по прекомерен дефицит (Люксембург, 2010 г.; Финландия, 2014 г. и Белгия, 2015 г.).“<sup>18</sup>

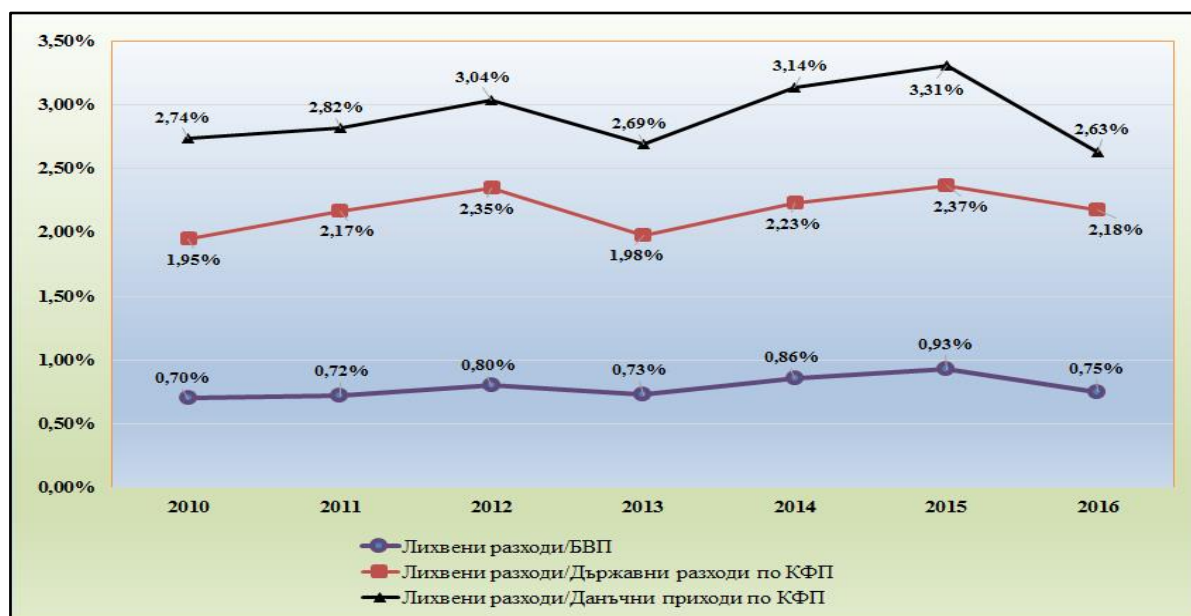
Както беше посочено и в теоретичните концепции, от значение за настоящето и бъдещото поколение е дълговата тежест, която те понасят в резултат от поемането на правителствен дълг. В настоящия доклад дълговата тежест е представена с помощта на показателите лихвени разходи към БВП, лихвени разходи към данъчни приходи и лихвени разходи към държавни разходи. Споменатите индикатори способстват за това да се установи дали една страна е в състояние да посрещне безпрепятствено плащанията по правителствения дълг. Лихвените разходи по КФП за България за периода 2010 – 2016г. проявяват тенденция към нарастване в номинално изражение. Индикаторът лихвени разходи към БВП за периода 2010-2016г. се характеризира с променлива динамика, но като стойност се запазва в границите до 1%. Това от своя страна се дължи на преобладаващия дял на задълженията с фиксирани лихвени проценти, както по вътрешния, така и по външния дълг. Ето защо се създават предпоставки за по-добро планиране на необходимите бюджетни средства за обслужване на дълга. Значителният дял на дълга с фиксирани лихвени проценти може да се разглежда и като благоприятен от гледна точка на лихвения риск, който би могъл да застраши един дългов портфейл. Като сравнение съотношението лихвени разходи към БВП средно за страните от ЕС за периода 2010-2016г. е в границите до 3%. От страните от ЕС, най-голям относителен дял на лихвените разходи по дълга към БВП поддържат следните държави – Португалия, Унгария, Италия, Гърция. За периода 2010-2016г. разглежданият показател в тези страни е в границите от 3 до 7%. Сред

<sup>17</sup> Закон за публичните финанси, в сила от 1.01.2014г., посл. изм. и доп., бр. 43 от 7.06.2016г./Public Finance Act Promulgated, SG No. 15/15.02.2013, effective 1.01.2014, amended and supplemented, SG No. 43/7.06.2016.

<sup>18</sup> Министерство на финансите/Ministry of Finance, [online] Available at: <<http://www.minfin.bg/> [Accessed 15 October 2017].

държавите, които поддържат изключително ниски равнища на съотношението лихвени разходи към БВП (около 1% за разглеждания период) се подреждат Естония, Люксембург, България, Швеция.

Индикаторът лихвени разходи към данъчни приходи за периода 2010-2016г. се запазва в границите до 3,3%. С помощта на този показател може да се придобие представа за възможността на една страна да посрещне предстоящите плащания по дължимите лихви по дълга. Съотношението лихвени разходи по дълга към държавни разходи по КФП за периода 2010-2016г. се запазва в границите до 2,5%. Това от своя страна показва, че лихвените разходи по дълга заемат незначителен дял спрямо общите държавни разходи по КФП.



Източник: Министерство на финансите и Евростат, изчисления на автора

**Фигура 2. Показатели лихвени разходи/БВП, лихвени разходи/държавни разходи, лихвени разходи/данъчни приходи за периода 2010 – 2016г.**

### Заклучение

В теоретико-емпиричните концепции изразените идеи за това дали публичният дълг е бремe или не за настоящите и бъдещите поколения са по-скоро разнопосочни. Базиран са по-скоро на различията, които съществуват между поемането на външен и вътрешен дълг, политически решения и ползите, които могат да произтекат от публични проекти, финансирани с дълг. В настоящия доклад дълговата тежест е представена с помощта на индикаторите консолидиран правителствен дълг към БВП,



лихвени разходи към БВП, лихвени разходи към държавни разходи и лихвени разходи към държавни приходи. Това, което се забелязва за България е, че тези показатели се движат в разумни граници. По отношение на индикатора правителствен дълг към БВП са спазени заложените изисквания на ниво ЕС, а лихвените разходи към БВП за разглеждания период са сред най-ниските по стойност сред страните от ЕС. За да може един дълг да се превърне в полезен за настоящето и защо не за бъдещото поколение, то от изключително важно значение са целите, за които той ще се използва. Управлението на правителствения дълг е задача от стратегическо значение. Умелото ѝ изпълнение зависи от набор от фактори - поддържане на подходяща лихвена, валутна и матуритетна структура на дълга, спазване на заложени лимити по отношение на размера на дълга и дълговите индикатори.

### Библиография

- Закон за публичните финанси, в сила от 1.01.2014г., посл. изм. и доп., бр. 43 от 7.06.2016г./Public Finance Act Promulgated, SG No. 15/15.02.2013, effective 1.01.2014, amended and supplemented, SG No. 43/7.06.2016
- Гечев, Р., 2005. Устойчиво развитие: системообразуващи връзки и регулиращи механизми. Дисертационен труд за присъждане на научна степен „доктор на икономическите науки, с.56-57
- Минасян, Г., 2004.Външен дълг, Теория, практика, управление. Издателство Сиела, с.131-132/ Minassian, G., 2004.Foreign Debt. Theory, Practice, Management. Publisher Ciela, pp. 131-132 (in Bulgarian)
- Министерство на финансите/ Ministry of Finance, [online] Available at:<<http://www.minfin.bg/> [Accessed 15 October 2017]
- Alesina, A. and Tabellini,G., 1990. A positive theory of fiscal deficits and government debt. Review of Economic Studies, 57, pp. 403-414
- Barro, R., 1974. Are government bonds net wealth. Journal of Political Economy, 82(6), pp. 1095-1117
- Bowen, W., Davis, R. and Kopf, D., 1960. Public debt: A Burden on Future Generation? The American Economic Review, 50(4), pp.701-706





- Buchanan, J. (1999). Public Principles of Public Debt: A Defense and Restatement. Indianapolis, in Liberty Fund, Inc. Library of Economics and Liberty [Online] available at: <http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv2.html> [Accessed 15 October 2017]
- Lerner, A., 1943. Functional Finance and the Federal Debt. Social Research, 10(1), pp.38-51
- Eurostat, [online] Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat> [Accessed 15 October 2017]
- Lucas, R. and Stokey, N., 1983. Optimal fiscal and monetary policy in an economy without capital. Journal of Monetary Economics, 12, pp. 55-93
- Meade, J., 1958. Is the national debt a burden? Oxford Economic Papers, 10(2), pp. 163-183
- Modigliani, F., 1961. Long-run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt. The Economic Journal, 71, pp. 730-755
- Persson, T. and Svensson, L., 1989. Why a stubborn conservative would run a deficit: policy with time-inconsistent preferences. The Quarterly Journal of Economics, 104(2), pp. 325-345
- Romer, D., 2012. Advanced Macroeconomics. Fourth Edition. McGraw-Hill, pp. 628-629
- Tempelman, J., 2007. James M. Buchanan on Public Debt Finance. The Independent Review.



## УПРАВЛЕНИЕ И УСВОЯВАНЕ НА ФОНДОВЕТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Калина Дурова,  
Докторант, Катедра „Финанси и отчетност”,  
Стопански факултет на ЮЗУ „Н. Рилски”

**Резюме:** Целта на настоящото изследване е да анализира усвояването на европейските средства в държавите от Централна и Източна Европа в два програмни периода – 2007-2013 г. и 2014-2020 г., със специален акцент върху България. Направена е обща характеристика на управлението на европейските средства в новите страни-членки като група. Очертани са предизвикателствата и перспективите пред усвояването на средствата на Европейския съюз в новите страни-членки през новия програмен период 2014-2020 г. Оценено е състоянието на фондовете на Европейския съюз в България за периода 2007-2015 г.

**Ключови думи:** Структурни и Кохезионни фондове на Европейския съюз, нови страни-членки, Кохезионна политика.

## MANAGEMENT AND ABSORPTION OF THE EUROPEAN UNION FUNDS IN THE COUNTRIES FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Kalina Durova,  
Ph.D. student, Department of Finance and Accounting  
Faculty of Economics, SWU “N. Rilski”

**Abstract:** The purpose of the study is to analyze the absorption of the European Union funds in the states from Central and Eastern Europe during two programming periods – 2007-2013

*and 2014-2020, with a special emphasis on Bulgaria. A general characteristic of the European funds management in the new member states has been made. The challenges and perspectives before the absorption of the European funds in the new member states during the programming period 2014-2020 have been outlined. The condition of European funds in Bulgaria for the period 2007-2015 has been assessed.*

**Keywords:** *Structural and Cohesion funds of the European Union, new member states, Cohesion policy.*

**JEL:** F15, F36.

### Увод

Кохезионната политика на Европейския съюз (ЕС) има ключово значение за новите страни-членки (НСЧ) от Централна и Източна Европа (ЦИЕ), тъй като Структурните и Кохезионните фондове (СКФ) представляват важен източник за финансиране на инвестициите и съдействат за смекчаване на различията между държавите и регионите в Съюза.

Целта на настоящото изследване е да анализира управлението и усвояването на европейските средства в ЦИЕ в два програмни периода – 2007-2013 г. и 2014-2020 г., със специален акцент върху България. Целта на изследването е постигната чрез изпълнението на следните задачи:

- Да се направи обща характеристика на управлението на европейските средства в НСЧ-11 като група (точка първа);
- Да се очертаят предизвикателствата и перспективите пред усвояването на средствата на ЕС в страните от ЦИЕ през новия програмен период 2014-2020 г. (точка втора);
- Да се оцени състоянието на фондовете на ЕС в България през периода 2007-2015 г.

### 1. Обща характеристика на управлението и усвояването на фондовете на Европейския съюз в страните от Централна и Източна Европа

От влизането на страните от ЦИЕ в ЕС, европейското съфинансиране се превръща във важен фактор за тяхното развитие. СКФ на ЕС, които са на стойност от 11% до 23% от brutния вътрешен продукт (БВП) на НСЧ-11 (без Малта и Кипър), значително

улесняват регионалното сближаване. През периода 2007-2013 г. НСЧ-11 имат достъп до 175.89 млрд. евро европейски фондове от ЕФРР, КФ и ЕСФ (без публичното и частното национално съфинансиране), което съставлява 14.8% от БВП на региона.

Количеството на разпределените фондове на ЕС варира по държави – най-висок бюджет е определен за Полша, която е страната с най-голямо население в ЦИЕ. Най-много еврофондове на глава от населението са отпуснати за Словения, Естония и Чехия. Полша и Чехия получават повече от 50% от отпуснатите средства. Заедно с Унгария и Румъния, общият им дял е над три четвърти от общите фондове на ЕС за ЦИЕ. Бюджетите за отделните държави се определят по различни съображения чрез техните програми за Национални стратегически регионални рамки. През периода 2007-2015 г. бенефициентите подписват договори на обща стойност 187.10 млрд. евро, която надвишава наличния бюджет за програмния период с 6%. До края на 2015 г. над 87% от договорените грантове (163.66 млрд. евро) са изплатени на бенефициентите. За периода 2007-2015 г. НСЧ-11 заедно договарят 108% от разпределения им за програмния период бюджет. Към края на 2015 г. програмите за Национални стратегически регионални рамки на Хърватия, Унгария, Румъния и Словакия имат най-високи коефициенти на договаряне, вариращи между 122% и 116%, което е забележителен успех. Най-голям прогрес регистрира Хърватия (117% през 2015 г. срещу 32% през 2014 г.). В края на 2015 г. всички държави са договорили минимум 99% от бюджета, наличен за програмния период.

Коефициентът на изплащане има сходна динамика с коефициента на договаряне, като държавите с най-високи коефициенти на изплащане са Унгария, Литва и Словения. Важен показател за реалните равнища на ефективност и ефикасност на управлението на еврофондовете е разликата между договорените и изплатените грантове. Колкото е по-малка тази разлика, толкова е по-ефективно управлението на евросредствата от гледна точка на реалното им разпределение. Следва да се има предвид, че Хърватия се присъединява към ЕС през 2013 г., което значително скъсява периода за договаряне на евросредствата. Литва е лидер в ефективното управление на фондовете на ЕС с нула процента разлика между договорени и изплатени грантове. Словения с 2% разлика и Естония с 5% разлика също регистрират добра ефективност в мениджмънта на еврофондовете. С изключение на Хърватия, най-голямата разлика

между договорени и изплатени грантове се наблюдава в Румъния (43%) и Словакия (25%).

Около 54% от грантовете се отпускат по ЕФРР, почти 36% по КФ и 17% по ЕСФ(вж. Таблица 1).

**Таблица 1. Разпределение на средствата за НСЧ-11 по Структурните и Кохезионните фондове на Европейския съюз за периода 2007-2015 г., млрд. евро**

|      | България | Хърватия | Чехия | Естония | Унгария | Латвия | Литва | Полша | Румъния | Словакия | Словения | Общо  |
|------|----------|----------|-------|---------|---------|--------|-------|-------|---------|----------|----------|-------|
| ЕФРР | 3.13     | 0.42     | 13.71 | 1.86    | 12.65   | 2.41   | 3.44  | 34.79 | 8.85    | 6.19     | 1.78     | 89.24 |
| КФ   | 2.28     | 0.28     | 8.82  | 1.15    | 8.64    | 1.54   | 2.31  | 22.39 | 6.52    | 3.90     | 1.56     | 59.39 |
| ЕСФ  | 1.18     | 0.15     | 3.77  | 0.39    | 3.63    | 0.58   | 1.03  | 10.01 | 3.68    | 1.56     | 0.76     | 26.75 |

Източник: KPMJ (2016). EU Funds in Central and Eastern Europe. ProgressReport 2007-2015, p.17.

Коефициентите на договаряне и коефициентите на изплащане са сходни. 47% от грантовете са изплатени по ЕФРР, 32% по КФ и 15% по ЕСФ (вж. Таблицы 2 и 3).

**Таблица 2. Коефициенти на договаряне за средствата на НСЧ-11 по Структурните и Кохезионните фондове на Европейския съюз за периода 2007-2015 г.**

|      | България | Хърватия | Чехия | Естония | Унгария | Латвия | Литва | Полша | Румъния | Словакия | Словения | Средно |
|------|----------|----------|-------|---------|---------|--------|-------|-------|---------|----------|----------|--------|
| ЕФРР | 106      | 152      | 105   | 100     | 110     | 105    | 99    | 99    | 123     | 123      | 106      | 112    |
| КФ   | 107      | 129      | 97    | 101     | 130     | 100    | 100   | 101   | 98      | 118      | 111      | 108    |
| ЕСФ  | 104      | 98       | 107   | 100     | 111     | 110    | 100   | 99    | 132     | 128      | 101      | 108    |

Източник: KPMJ (2016). EU Funds in Central and Eastern Europe. ProgressReport 2007-2015, p.17.

**Таблица 3. Коефициенти на изплащане по средствата на НСЧ-11 по Структурните и Кохезионните фондове на Европейския съюз за периода 2007-2015 г.**

|      | България | Хърватия | Чехия | Естония | Унгария | Латвия | Литва | Полша | Румъния | Словакия | Словения | Средно |
|------|----------|----------|-------|---------|---------|--------|-------|-------|---------|----------|----------|--------|
| ЕФРР | 99       | 57       | 88    | 96      | 106     | 97     | 99    | 91    | 73      | 97       | 106      | 92     |
| КФ   | 93       | 38       | 90    | 99      | 123     | 92     | 100   | 90    | 65      | 100      | 106      | 91     |
| ЕСФ  | 97       | 83       | 87    | 97      | 102     | 108    | 100   | 98    | 87      | 92       | 101      | 96     |

Източник: KPMJ (2016). EU Funds in Central and Eastern Europe. ProgressReport 2007-2015, p.17.

От общия преглед на фондовете на ЕС в страните от ЦИЕ за периода 2007-2015 г. могат да се направят следните изводи:

- НСЧ-11 са договорили грантове в размер на 187.10 млрд. евро, които представляват 106% от общия наличен бюджет за периода 2007-2013 г.;
- До края на 2015 г. са изплатени на бенефициенти 163.66 млрд. евро (93% от наличния бюджет и 87% от договорените грантове);

- Високите коефициенти на договаряне не винаги водят до високи коефициенти на изплащане;
- През програмния период 2007-2013 г., договарянето на евросредствата започва със закъснение от една година – през 2008 г., и достига сериозно равнище едва през 2009 г., като плащанията закъсняват с още една допълнителна година;
- Отчитайки слабостите от периода 2007-2013 г., НСЧ-11 си взимат поука и по-добре се подготвят за усвояването на средствата през програмния период 2014-2020 г. Започването на преговорите без забавяне още през 2014 г. и по-бързият процес на преговори дават надежда, че резултатите от усвояването на еврофондовете през периода 2014-2020 г. ще бъдат по-добри от тези през предишния програмен период;
- До края на 2015 г. повечето СКФ на ЕС имат коефициент на договаряне около средния (между 99% и 122%). Коефициентите на изплащане на всички СКФ на ЕС варират между 57% и 111%. Разликата между договорените и изплатените средства е в рамките на два, пет и шест процента за съответно Словения, Естония и Унгария, докато за Литва коефициентите на договаряне и изплащане са равни.

## **2. Предизвикателства и перспективи пред усвояването на еврофондовете в страните от Централна и Източна Европа през новия програмен период 2014-2020 г.**

Сумата на еврофондовете за периода 2014-2020 г. варира по държави – най-високият бюджет е определен за Полша, страната с най-голямото население в ЦИЕ. Еврофондовете на глава от населението са най-високи в Естония и Словакия. Полша и Румъния би трябвало да получат приблизително 50% от предназначенията за ЦИЕ евросредства. Заедно с Чехия и Унгария, техният дял достига 75% от общия бюджет на ЕС за ЦИЕ.

Новата финансова рамка на ЕС обхваща периода 2014-2020 г. Нейното осъществяване обхваща пет стъпки: планиране; преговори с ЕК; споразумение с ЕК; прилагане на споразумението с ЕК; подписване на договори с бенефициентите.

Към настоящия момент всички държави са приключили преговорите с ЕК и са подписали споразумения с нея. Пет страни (Унгария, Литва, Румъния, Словакия и

Словения) вече прилагат споразуменията с ЕК. България, Хърватия, Естония и Полша са започнали подписването на договорите с бенефициентите.

След неуспешния старт на програмния период 2007-2013 г. за НСЧ (забавяне на преговорите с ЕК и на усвояването на средствата по европейските фондове, довело до нулева усвояемост през 2007 г.), страните от ЦИЕ постепенно навакват изоставането и към края на 2015 г. регистрират високи проценти на изплащане и на сертифициране от ЕК. Причините за забавянето варират по държави и отразяват тяхната конкретна специфика, но може да се обобщи, че НСЧ са извлекли необходимите поуки, внесли са необходимите корекции в управлението на европейските фондове и се очаква значително да подобрят тяхната усвояемост през новия програмен период 2014-2020 г.

### **3. Състояние на фондовете на Европейския съюз в България през периода 2007-2015 г.**

През програмния период 2007-2013 г. седем оперативни програми по СКФ на ЕС на стойност 6.7 млрд. евро финансират приоритетите на страната в областта на социално-икономическото развитие, допринасяйки за намаляване на разликите с другите държави на ЕС и преодоляване на негативните ефекти от глобалната финансова и икономическа криза. България получава средства и от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР), Европейски фонд за гарантиране на земеделието (ЕФГЗ) и Европейски фонд за рибарство (ЕФР). До края на 2015 г. прогресът в усвояването на еврофондовете в България е стабилен с коефициент на договаряне над 100%, коефициент на изплащане 95% и коефициент на сертифициране от ЕК от 81%. Докато правят значителни усилия да започнат успешно усвояването на средствата през новия програмен период 2014-2020 г., българските власти се фокусират върху ефективното приключване на периода 2007-2013 г.

Референтният период (2015 г.) се характеризира с нарастваща скорост на абсорбиране на евросредствата, актуализации на бюджетите на проектите, засилен мониторинг на дейностите (особено там, където рискът от забавяне е висок), както и цялостен преглед на причините за забавянето и адекватно удължаване на крайните срокове за приключване на проектите до края на 2015 г. Главните предизвикателства са:



- Завършване на всички проекти, включително плащанията до края на допустимия период;
- Осигуряване на финансиране за проектите, които не могат да бъдат завършени до края на 2015 г.;
- Справяне с огромен обем верификация на управлението и прекратяване на отпускането на средства по някои от оперативните програми;
- Подготовка за приключване на програмния период 2007-2013 г.

Осъществяването на новия програмен период 2014-2020 г. започва през 2015 г. с различия в степента на напредък между отделните оперативни програми. В края на 2015 г. коефициентът на договаряне е 7.9%, а коефициентът на изплатени средства е 0.7%. Напредък на България в усвояването на евросредствата за периода 2014-2020 г. е резюмиран в Таблица 4.

**Таблица 4. Напредък на България в усвояването на средствата по Европейския фонд за регионално развитие, Кохезионния фонд и Европейския социален фонд за периода 2014-2020 г.**

|                                   |                  |
|-----------------------------------|------------------|
| Наличен бюджет                    | 7.3 млрд. евро   |
| Договорени грантове               | 0.58 млрд. евро  |
| Коефициент на договаряне          | 7.92%            |
| Изплатени грантове                | 0.054 млрд. евро |
| Коефициент на изплащане           | 0.70%            |
| Сертифициране от ЕК               | 0.003 млрд. евро |
| Коефициент на сертифициране от ЕК | 0.04%            |

*Източник: Информационна система за управление и наблюдение на средствата от ЕС в България 2020*

В България се наблюдава тенденция на ускорено усвояване на евросредствата и на прецизно планиране на проектите. Анализираният период 2007-2015 г. се характеризира с:

- Договаряне на повече средства от наличния бюджет по някои от оперативните програми с цел управление на финансовия риск в края на програмния период;
- Дейностите, които не могат да бъдат финализирани до края на 2015 г., остават за сметка на бенефициента;
- Нараства вниманието към качеството на контрола на централно и регионално равнище.

## Заклучение

България вложи много усилия в успешното приключване на своя първи програмен период по СКФ на ЕС. Структурирането и прилагането на инструменти за финансово инженерство се счита за добра практика в България. Някои от големите инфраструктурни проекти бяха успешно завършени, например софийското метро, което е сред 30-те най-екстензивни метра в Европа. Разширението на Линия 1 на метрото до летище София беше официално открита през 2015 г. Другите разширения бяха започнати и подготвени за по-нататъшни инвестиции. Продължи развитието на Унифицираната информационна система за управление на структурните инструменти на ЕС в България, с цел да се подобри нейната функционалност и да се улесни управлението и контрола на фондовете на ЕС в предишния и новия програмен период.

Основните проблеми на управлението на евросредствата в България са:

- Нередности в обществените поръчки, които доведоха до прекратяване на финансирането по някои оперативни програми и до финансови корекции;
- Липса на оборотен капитал, която директно въздейства върху темпа на напредък и качеството на изпълнение;
- Недостатъчна обмяна на знания и опит между управляващите власти, бенефициентите и органите за контрол.

От управлението и усвояването на евросредствата в България за периода 2007-2013 г. могат да бъдат извлечени следните поуки:

- ❖ Препоръчително е проектите за новия програмен период 2014-2020 г. да стартират възможно най-скоро;
- ❖ Възприемане на нов подход в ОП „Региони за растеж” 2014-2020 г., за да се избегне концентриране на фондове в големите градове, което беше типично за периода 2007-2013 г.;
- ❖ Електронизация на процеса на кандидатстване с проекти за новия програмен период;
- ❖ Кодифициране на законодателството за европейските фондове, което доведе до приемането на Закона за управление на европейските структурни и инвестиционни фондове в края на 2015 г.

## Библиография

Информационна система за управление и наблюдение на средствата от ЕС в България, 2020 (Unified Management Information System).

KPMJ (2016).EU Funds in Central and Eastern Europe.Progress Report 2007-2015.

## ЗА ПРОБЛЕМНИТЕ АСПЕКТИ ВЪВ ФИНАНСИТЕ НА БЪЛГАРСКАТА ДЪРЖАВА МЕЖДУ ДВЕТЕ СВЕТОВНИ ВОЙНИ

Ас. д-р Петър Стоянов,

Катедра „Политическа икономия“, Университет за национално и световно  
стопанство (УНСС),

E-mail: [petisto@gmail.com](mailto:petisto@gmail.com)

**Резюме:** Тази статия разглежда някои от най-проблемните аспекти във финансите на Българската държава между двете световни войни. На фона на представения фактологичен анализ са разкрити и анализирани крайните бюджетни дисбаланси, зависимостите от вътрешно и външно кредитиране, прикрития реален лихвен процент, високата данъчна тежест и прехвърлянето ѝ към бъдещите поколения, дефицитът на съзнание, морал и управленски потенциал.

**Ключови думи:** финансова политика, бюджетни дефицити, данъчна тежест, реален лихвен процент.

**JEL класификация:** N14, N24, N44.

## ABOUT THE PROBLEMATIC ASPECTS OF THE BULGARIAN STATE'S FINANCES BETWEEN THE TWO WORLD WARS

Assist. Prof. Peter Stoyanov, Ph.D.

Department of Political Economy, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** This article explores some of the most problematic aspects of the Bulgarian state's finances between the two world wars. Against the background of the presented factual analysis, the extreme budget imbalances, the dependencies on internal and external lending, the hidden real interest rate, the high tax burden and its transfer to future generations, the deficit of consciousness, morality and administrative potential are revealed and analyzed.

**Keywords:** financial policy, budget imbalances, tax burden, real interest rate.

**JEL Classification:** N14, N24, N44.

## Увод

Изключителните времена на междувоенния период налагат незапомнено тежки, ненадминати до днес жертви на българското и европейско общество. Последиците от войните в началото на XX-век, двете национални катастрофи съчетани с политическата и стопанска криза през 20-те и 30-те години на XX век изострят до краен предел отношенията между Българската държава и нейните данъкоплатци. Изследването на проблемите във финансите на Българската държава в споменатия период, се превръщат в един от първостепенните въпроси на стопанската история.

Въпросът за проблемите във финансовата система на България между войните е разглеждани засяган по-сериозно в редица изследванията. Между тях трябва да споменем, „История на финансовата и кредитната система на България” том II-ри, „Развитие на Българската финансова система през последното десетилетие” на Борис Недков, „Опит за установяване на финансовото кръгообращение в България” на Стефан Спасичев, „Политическите игри с външния дълг“ на Мартин Иванов, в изследванията на Станчо Чолаков и др. Въпреки това въпросът и до днес остава слабо познат на академичните среди у нас.

В този смисъл, с настоящата статия авторът си поставя за цел да разкрие и анализира някои от най-проблемните му аспекти, като крайните бюджетни дисбаланси, зависимостите от вътрешно и външно кредитиране, прикрития реален лихвен процент, високата данъчна тежест и прехвърлянето ѝ към бъдещите поколения.

## Изложение

Изследванията върху финансовите проблеми на България в споменатия период, могат да дадат един от най-добрите примери за държава изпаднала в крайни дисбаланси, крайни зависимости, нерационална стопанска и външна политика. В този смисъл най-общите тенденции характеризиращи развитието на държавния ни бюджет в периода между войните са появата на значителни дефицити, рязкото намаляване на приходите в годините на световната икономическа криза, нарушението на принципа на бюджетното единство, покриването на дефицитите с външни, вътрешни заеми и чрез обезценяване на националната валута. Главните причини за растящите нужди на държавата са големите военни разходи, корупцията, големите политически дългове след войните, нарастващата роля и намеса на държавата в обществения живот и

свързаното с това увеличаване на чиновниците и бюрокрацията (History of Bulgaria's Financial and Credit System, 1983).

Ако сравним с колко са се увеличили приходните бюджети на някои европейски държави през 1930/31 година в сравнение с последната предвоенна такава, ще видим, че в България това увеличение е най-малко, само 27%, срещу 42% във Италия, 114% във Франция, 139% във Великобритания и 193% в Германия (Cholakov, 1937, р.7). Тези данни ясно показват един важен факт, че само развитите държави с висока производителност и национален доход могат по-сериозно да увеличават приходите си и по-леко да понасят данъчната тежест. Това, че България е достигнала границата на данъчна тежест, която населението може да понесе, много ясно си личи от тенденция за реализиране на бюджетни дефицити. Тази тенденция е толкова силна, че със Закона за бюджета, отчетността и предприятията от 24 март 1921г. започва практиката Народното събрание, наред с редовния бюджет, ежегодно да приема и множество допълнителни, извънредни бюджети и извънбюджетни (т.нар. свръхсметни) кредити. Докато кредитите за разходи предвидени в редовния бюджет се гласуват от парламента за една година, след изтичането на която остатъците от тях се анулират, то свръхсметните кредити са гласувани за период, който е по дълъг от година и остават в сила до тяхното изчерпване<sup>1</sup>. По този път се достига до това, че извънбюджетните дефицити за 1929/30г. представляват почти 55% от редовният бюджет (Stefanov, 1936, р.3). Само за периода от 1928 до 1934г. общата сума на дефицитите по извънредните бюджети достига 8.7 милиарда лева сума, която е почти 200% от средната величина на бюджета по това време. По тази причина през 1935г. в министерство на финансите се обсъждат начините за избягване създаването на нови свръхсметни или извънредни кредити извън общия бюджет на държавата<sup>2</sup>. Покриването на всичко това се осъществява чрез сключването на външни заеми и особено до началото на 30-те чрез емитиране на вътрешен дълг и обезценяване на лева (т.е. чрез допълнително увеличаване на данъчната тежест посредством инфлация). Причините се крият основно в започнатата още от правителството на Стефан Стамболов политика за безотговорно сключване на външни заеми при тежки условия, които след войните са допълнени и от политическите дългове на не по-малко безотговорната ни външна политика. Само за

<sup>1</sup> ЦДА, ф. 238К, оп.1, а.е. 38, л.54-56.

<sup>2</sup> ЦДА, ф. 238К, оп.1, а.е. 38, л.56

периода от 1923 до 1932г. година България успява да изплати над 2.6 милиарда лева политически дългове вследствие на участието си в Балканските и Първата световна война (Cholakov, 1934, p.8). Но истинските мащаби на вредата за народното стопанство може да се осъзнае само ако се разбират специфичните особености на българските задължения. Изплатените политически дългове (като репарациите) представляват 100% загуба за обществото, защото за тях ние не получаваме никакъв контра ресурс или услуга.

При външните ни заеми положението не е много по различно. Много често в статистическите изследвания и учебниците е представена номиналната сума на заемите, т.е. сумата, която ние връщаме по облигациите, но в нашия случай това не е сумата, по която те са продавани (т.е. сумата, която получава държавата). Най-често българските дългови ценни книжа се продават значително под номинал, като изследванията показват, че от колосалния ни външен дълг, натрупан през периода на капитализма, в размер на 7 млрд. и 18,0 милиона златни швейцарски франка, правителствата получават само 2 млрд. и 483,7 милиона (History of Bulgaria's Financial and Credit System, 1983, p.240). Чистата загуба за народното стопанство възлиза на 4 млрд. и 534,3 млн. франка.

За следвоенния период, срещу задължението да погасява номинален дълг от кръгло 221 млн. златни франка ( по изтеглените два заема, За настаняване на бежанците и Стабилизационния), българската държава получава 197.5 млн. – 23.5 млн. златни франка по-малко. Това прибавено към уговорените лихви и комисионни, превръща действителното лихвено бреме на над 18.6% (History of Bulgaria's Financial and Credit System, 1983, p.214). На същия принцип фактическата лихва, общо за всички взети през периода 1888-1944г. външни заеми възлиза на астрономическите 37%, срещу което са залагани най-сигурните данъчни приходи и ипотекирани най-важните стратегически активи на държавната инфраструктура и добивната промишленост (History of Bulgaria's Financial and Credit System, 1983, p.214). В тази връзка е и средния бюджетен дефицит за целия 65-годишен период на буржоазна България, той се движи около астрономическите 30-35% спрямо бюджетните приходи, нещо което в днешно време като съотношение и продължителност е абсолютно немислимо за която и да е държава (History of Bulgaria's Financial and Credit System, 1983, p.200). Лихвите по заемите от



периода преди войните оказват влияние върху българската данъчна система и през междувоенния период. Не е нужно да се споменава, че изплащането на дълговете пада изцяло върху износа на селскостопанска продукция, който е единственият ни нормален източник на чужда валута през този период. Така очертаната картина по нищо не се различава от взаимоотношенията в сферата на частния лихварски капитал, целящи единствено разоряването на длъжника, но реално представлява едно престъпно отношение чрез което представителите на българската държава вкарват своите данъкоплатци във фактически колониална зависимост спрямо чуждия финансов и политически интерес.

Много реална представа за тежкото бреме върху българския данъкоплатец се получава по време на стопанската конференция в Лозана през 1932г. Според доклада за нашата страна 43% от действителните бюджетни приходи отиват за покриване на външния ни трансфер, а заплатите и пенсиите ни са най-ниските в Европа (Ivanov, 2001, р.88). Въпреки това към правителството в София продължават да се отправят упреци и препоръки за засилване на приходите (т.е. за увеличаване на данъците) и за икономии в държавния бюджет (Vasilev, 1987, р.62). Националният доход на България между войните е средно около 2 млрд. златни франка, а равнището само на валутният ни дълг в определени години се доближава до 90% от тази сума, при теоретична линия неплатежоспособността от 40% (Ivanov, 2001, р.143). Причината България да не обяви фалит е комбинация от множество фактори, по-важните от които са: намаляването в началото на 30-те години на външният ни дълг с 40% (главно за сметка на репарациите), свиването на валутният ни трансфер с 80% (след отстъпки от страна на кредиторите), обезценката на лирата и долара спрямо лева (средно с около 35% ), и не на последно място голямата решимост на българските правителства да запазят кредитният ни рейтинг.

Разглеждайки развитието на разходната част от бюджета в периода 1928-1936г., веднага ни прави впечатление, че на първо място е Главна дирекция на държавните дългове със средно около 28% от всички разходи (Nedkov, 1937, р.42). Сега, когато виждаме какъв процент от финансовото стопанство работи за кредиторите ни, не бива да ни учудва и фактът, че те настояват за реформи и се опитват да наложат по-строг контрол върху бюджета. Ако анализираме останалите разходи, ще видим, че на второ

място са разходите на военното министерство със средно около 14%, което означава, че тогава около 42% от бюджета всяка година се преразпределят за непродуктивни дейности (виж Bliznakov, 1931, p.295)<sup>3</sup>, докато за Министерство на земеделието, отговарящо за основният ни отрасъл, се отделят само около 3.5% (Nedkov, 1937, p.42). Много добра картина за положението, в което е поставен българският данъкоплатец вследствие на водената с десетилетия престъпна и некомпетентна финансова политика, дават данните за разрешените кредити за заплати и веществени разходи през 1932-1933 финансова година<sup>4</sup>. От тях излиза че само за заплати на чиновниците във различните министерства и дирекции са похарчени 2.947.615.932 лева, а почти половината от направените веществени разходи 2.013.470.690 от общо 4.350.447.068 лева са разходи по обслужването на външния дълг. Когато сравним тези данни с постъпленията по редовния бюджет за 1932-1933г., които са в размер на 4.836.000.000 лева, картината придобива ужасяващ характер. Трябва да се има предвид, че от тези 4.836.000.000 лева данъчните постъпления, включително приходите от мита и такси, са в размер на само 3.256.000.000, а останалото са приходи от глоби, държавно имущество и предприятия (History of Bulgaria's Financial and Credit System, 1983, p.189). Реално българските данъкоплатци сами, без помощта на нови вътрешни и външни задължения, не са в състояние дори да покрият заплатите на непродуктивните си чиновници и дълговете към чуждите си кредитори, а какво остава за каквито и да е капиталови разходи и инвестиции. Ако към това споменем и фактът, че на второ място по веществени разходи след обслужването на външните дългове, след две национални катастрофи, по време на световна икономическа криза е Министерство на войната ситуацията достига върхна точка по отношение на своята абсурдност и ирационалност. За периода на Световната криза разходната част на българския военен бюджет обхваща между 16.3 и 16.8% от общата разходна част на държавния бюджет. До края на 30-те години военните разходи непрекъснато се увеличават за да достигнат до 36% от разходната част на държавния бюджет през 1939-та (Petrov, 1999, p.32). До голяма степен това се дължи на факта, че България е заобиколена от враждебни съседи, но въпреки това

<sup>3</sup>Според някои съвременници процентът от държавните разходи, който отива за непроизводителни цели е дори по-голям от посочения. Виж по-подробно: Близнаков, Т., Поглед върху стопанското и финансово положение на България през 1930г. В: СнБИД, година XXX, кн.5, 1931, стр. 295.

<sup>4</sup>ЦДА, ф. 159К, оп.2, а.е. 789, л.4

финансовата политика на българската държава излиза извън рамките на разумното обяснение.

### Заклучение

Българската държава подобно на други млади държави с недостатъчен управленски, съзнателен и административен капацитет по правило е силно стимулирана, изкушавана и притискана от вътрешни, външни, групови и личностни фактори да води небалансирана бюджетна политика, една политика предопределяща проблемно състояние на финансовата система. Кръговете взели участие в управлението през изследвания период, упорито не се съобразяват с простия факт, че държавата в едно подчинено на слаба култура общество сама по себе си не може да създава продуктивен капитал и добавена стойност. Чрез събирането на данъци и поемането на задължения, тя само го преразпределя. Финансовата система е превърната в система за морален хазарт, система за непродуктивно преразпределение и социализиране на загуби, чрез която държавата налива ресурси към своите вътрешни и външни фаворити, наказвайки най-уязвимите в политическо и икономическо отношение (Stoyanov, 2015).

Статистическите показатели, свързани с държавния ни бюджет, са такива, че нито една съвременна държава не би могла да ги понесе. Разбира се, след като отчетем способността на по-голяма част от тогавашното българското население да се самоиздържа и да поема задълженията си, без да натоварва държавата с разходи, не е трудно да си представим как обществото намира ресурс да се справя до някаква степен с финансовите си проблеми.

От анализа на бюджетните разходи в между военния период, става ясно че със средно с около 28%, а в някои години с над 40% от всички разходи на държавата на първо място по данъчни трансфери са външните ни кредитори, на второ е военното министерство. Това ясно показва до какви резултати води използването на дълга като способ за трансфер на данъчна тежест към бъдещи периоди и бъдещи поколения. Тук е важно да се отбележи, че външните кредитори не само контролират най-съществената част от трансферите, те са и основния фактор наложил принудително ограничаване на разходите, и то чак през 30-те години на XX век, след чудовищното разорение на три войни и безпрецедентна икономическа криза. Изводът е, че системата на нашите

публични финанси през този период се балансира насила, чрез криза и принуда наложена отвън, не чрез вътрешно съзнание и воля за промяна (Stoyanov, 2015). Външните кредитори, каквато е стратегията им и до ден днешен в много случаи първо подкрепят небалансирания длъжник, само за да го вкарат в зависимост и после да го лекуват с инструментите на бедността и мизерията. Реално зад проблемното състояние и развитие на данъчната и финансова система винаги се крие бедността. Не толкова бедността в материално изражение, колкото тази в съзнателно и културно. Дори най-богатите и развити държави до ден днешен не само, че не са преодолели споменатите проблеми, а продължават да ги задълбочават и разпространяват, балансирайки своите бюджетни, културни и съзнателни дефицити чрез една постоянно еволюираща система на манипулации, на все по-скрити форми за прехвърляне на тежестта върху все по-широк кръг от субекти.

### Библиография

- Близнаков, Т., 1931, Поглед върху стопанското и финансово положение на България през 1930г. В: СнБИД, година XXX, кн.5.стр.стр.290-305.
- Bliznakov, T., A glance at the economic and financial situation of Bulgaria in the 1930s., *Magazine of the Bulgarian economic society*, vol. 5, pp.290-305.
- Василев, В., 1987, Българо-британски финансови и търговски отношения по време на световната икономическа криза от 1929-1933г., Изследвания по българска история, том 9-ти, Българо-Английски отношения в ново и най-ново време.София.
- Vasilev, V, 1987, *Bulgarian-British Financial and Trade Relations during the World Economic Crisis of 1929-1933*, Research on Bulgarian History, Vol. 9, Bulgarian-English Relations in New and Newer Age. Sofia.(in Bulgarian)
- История на финансовата и кредитната система на България, т.2, 1983, Варна.
- History of Bulgaria's Financial and Credit System*, vol. 2, 1983, Varna.(in Bulgarian)
- Иванов, М., 2001, Политическите игри с външния дълг, София
- Ivanov, M, 2001, *The political games with the foreign debt*, Sofia.(in Bulgarian)
- Недков Б., 1937 Развитие на Българската финансова система през последното десетилетие, София.

Nedkov, B., 1937, *Development of the Financial system of Bulgaria during the last decade*, Sofia. (in Bulgarian)

Петров, Л., 1999, Военната икономика на България 1919-1945г. София.

Petrov, L., 1999, *The Military Economy of Bulgaria 1919-1945*, Sofia. (in Bulgarian)

Стефанов Ив., 1936, Приходният бюджет на държавата, Списание на съюза на популярните банки, кн. 10, стр. 2-15.

Stefanov, I 1936, 'The state revenue budget', *Magazine of the Union of Popular Banks*, vol. 10, no.1, pp.2-15.

Стоянов, П., 2015, „Състояние и развитие на данъчната система на България между двете световни войни (1919-1939 г.)”, Дисертация, УНСС, София.

Stoyanov, P., 2015, 'Status and development of the tax system in Bulgaria between the two world wars (1919-1939 г.)', PhD Thesis, UNWE, Sofia. (in Bulgarian)

Чолаков, Ст., 1934, Опит да се установят проявленията на преките налози чрез изследване положението им във Варненския данъчен район, Варна.

Cholakov, St., 1934, *An attempt to identify the manifestations of direct taxes by examining their situation in the Varna tax area*, Varna. (in Bulgarian)

## ВЛИЯНИЕ НА ВАЛУТНАТА ПОЛИТИКА НА КИТАЙСКАТА ЦЕНТРАЛНА БАНКА ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ НА КИТАЙ В ПЕРИОДА 2006 - 2016 Г.

Камелия Тодорова Рупска,

Студент, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София

**Резюме:** От 1994 г. насам Китай преминава през няколко валутно-курсови режима. Валутно-курсната политика на Китайската централна банка се характеризира с възможност за упражнява пряк контрол върху валутния курс и прилагането на изненадващи действия. С настоящото изследване доказваме, че поевтиняването на китайския юан е свързан с негативни последици за икономическия растеж. Като доказателство са направени няколко регресионни анализа. На тяхна база обаче не би могло да се определи каква е причинно-следствената връзка.

**Ключови думи:** валутно-курсова политика, КЦБ, китайски юан, икономически растеж.

## EFFECT OF PBOC'S EXCHANGE RATE POLICY ON CHINA'S ECONOMIC GROWTH (2006-2016)

Kamellia Todorova Roupka,

Student, University of National and World Economy (UNWE), Sofia

**Abstract:** Since 1994 China used several currency exchange regimes. The PBoC's exchange rate policy is characterized by the ability to apply direct control over the exchange rate and surprisingly. This study proves that a depreciation of the Chinese renminbi is associated with negative consequences for the economic growth. Several regression analyses have been made as evidence. However, on their basis, it is not possible to determine the exact causal relationship.

**Keywords:** *exchange rate policy, PBoC, Chinese renminbi, economic growth.*

**JEL Classification:** E01.

### Увод

Китайската икономика е сред водещите в света, а политиката на Китайската централна банка (КЦБ) има все по-голямо значение за международната икономика. Решенията на институцията се следят с не по-малко внимание от тези на Федералния резерв и Европейската централна банка. Същевременно се наблюдава и засилваща се роля на валутата на страната – китайския юан, в международен аспект. Това доведе до включването му в кошницата с валути, определящи стойността на Специалните права на тираж.

В рамките на настоящата разработка ще опитаме да дадем отговор на въпроса какво е отражението на валутната политика на КЦБ върху икономическия растеж на Китай, като за целта ще изследваме връзката между валутен курс и брутен вътрешен продукт (БВП) за периода 2006 – 2016 г. Считаме, че като цяло поевтиняването на валутата е обвързано с негативно развитие на китайската икономиката. Преди да преминем към същността на изследването, ще направим преглед на валутно-курсовите режими в Китай от 1994 г. насам, тъй като разбирането им е предпоставка за правилното интерпретиране както на движението на валутния курс, така и на връзките му с БВП. Нужно е и да се направи предварителна подготовка на данните, описана във втората част на настоящата разработка. Емпиричното изследване е представено в третата част, като са направени и някои изводи.

### Валутно-курсови режими в Китай и интернационализация на юана

Валутно-курсовият режим представлява съвкупност от нормативни правила за определяне на валутни курс, начините на неговото определяне, контрола и регулирането му (Trifonova, 2006). В исторически и теоретичен план съществуват различни валутно курсови режими. Международният валутен фонд (МВФ) очертава осем вида, като основната разлика по между им идва от това до колко валутния курс е фиксиран към друга валута или се определя свободно от пазарни сили.



През последните над 20 години на няколко пъти се променя валутно-курсовия режим в Китай. През периода 1994 – 2005 г. е налице фиксиран курсот 8,7219 юана за долар. През юли 2005 г. паричните власти анонсират преминаването към управлявано плаващ валутен курс спрямо кошница от валути, на чиято база се определя ежедневен курс спрямо американския долар. Това е т.нар. наречен “централен паритетен курс”. Пазарният курс може да се колебае в рамките на 0,3% около него (РВоС, 2005). През 2007 г. тези граници са разширени до 0,5% (РВоС, 2007). Поради настъпващата финансова криза през 2008 г. централната банка на практика отново се връща към фиксирания курс спрямо долара, поддържайки курса на нива от около 6,83 юана за долар, но без официално изявления за промяната. С отслабването на финансовата криза, Китай продължава направлението към пазарно определения валутен курс, връщайки се към управлявано плаващ курс. С изявление (РВоС, 2010) от юли 2010 г. институцията повтаря условията на валутно-курсовия режим обявени през 2005 г. Поетапно границите, в които може да се търгува китайската валута на пазара, се разширяват, като през април 2012 г. са променени на 1%, а през март 2014 вече са 2%. През 2015 г. централната банка (РВоС, 2015) анонсира промяна в начина на изчисляване на централния паритетен курс спрямо долара - централния паритетен курс за деня се определя на база цената на затваряне на междубанковия валутен пазар за предходния ден. Промяната води до девалвация на валутата с 1,8% за ден и последващото и поевтиняване през следващите дни. Тази рязка промяна получава широк отзвук сред обществеността и повдига опасения, че азиатската държава започва валутна война.

През 2010 г. Китай и Хонконг подписват меморандум за сътрудничество за разширяването на търговията с юана, който се оказва основна движеща сила за неговата интернационализация. С подписването му става възможно за всяко физическо или юридическо лице да закупува, притежава или продава китайски юани, като за целта може да отвори сметка в Хонконг. С някои изключения, чуждестранни лица не могат да извършват горните действия на територията на континентален Китай. Така се създава т.нар. офшорен пазар на юана, а валутата, обект на покупко-продажби на него, се бележи с CNH. Тъй като пазарът е в рамките на Хонконг, той е под юрисдикцията на местните власти, но те не биха могли да извършват интервенции на него. В същото време КЦБ може да въздейства само на потоците между него и континенталния пазар.

Това е причината офшорният пазар да е отворен и определянето на валутния курс да става на пазарен принцип (Labuszewski, 2014). Широко се възприема, че двата пазара са достатъчно отделени един от друг, което е причината да се наблюдават и различни валутни котировки на тях (Labuszewski, 2014).

### **Използвана информация и предварителна подготовка на данните**

Китайското статистическо бюро публикува данни и за ръста на БВП, а също и за добавената стойност, получена от първичния, вторичния и третичния сектор на стопанството. Използвайки тези данни може да се види в кой сектор се наблюдава най-силна връзка с валутния курс и да се направят съответните изводи. Данните за БВП (NBSC, 2006-2016) съдържат сезонен компонент, който следва да премахнем, за да установим как независимите променливи, в лицето на валутните курсове, влияят върху тренда. За целта прилагаме сезонно изглаждане. Тъй като данните за БВП са тримесечни следва да ги съпоставяме със тримесечни данни за валутните котировки. За целта следва да изчислим средните тримесечни котировки, като вземаме дневните данни и ги осредняваме по съответните тримесечия (Investing).

За изчисляването на реалния ефективен валутен курс изследваме структурата на износа на Китай за периода от 2006 – 2015 г. (NBSC, 2006-2015). Данни за 2016-та година липсват, ето защо приемаме че относителната структура ще се запази и през следващата година. В предоставената от Националното статистическо бюро на Китай информация можем да видим подробни данни за износа на страната по години към над 218 търговски партньора. За да намерим, кои са най-значимите търговски партньори изчисляваме относителният дял в износа на всяка отделна държава по години, а след това го осредняваме. В долната таблица са представени държавите, които имат над 4 % среден дял от общия износ.

Таблица 1: Общ износ в USD към основни търговски партньори 2006-2015, 10 000 USD

| Година \ Държава              | САЩ             | Хонконг         | Япония          | Южна Корея      |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2015                          | 40921390        | 33046279        | 13561644        | 10128638        |
| 2014                          | 39606255        | 36307714        | 14939134        | 10033345        |
| 2013                          | 36840640        | 38449489        | 15013245        | 9116495         |
| 2012                          | 35177679        | 32343062        | 15162183        | 8767768         |
| 2011                          | 32445336        | 26798308        | 14827049        | 8292006         |
| 2010                          | 28328655        | 21830205        | 12104349        | 6876626         |
| 2009                          | 22080222        | 16622857        | 9786766         | 5366972         |
| 2008                          | 25238355        | 19072903        | 11613245        | 7393199         |
| 2007                          | 23267655        | 18443625        | 10200859        | 5609886         |
| 2006                          | 20344842        | 15530907        | 9162267         | 4452221         |
| <b>Среден относителен дял</b> | <b>0.179932</b> | <b>0.149528</b> | <b>0.076121</b> | <b>0.044709</b> |

Източник: Национално статистическо бюро на Китай, [www.stats.gov.cn/english](http://www.stats.gov.cn/english)

Както се вижда, САЩ, Хонконг, Япония и Южна Корея формират 45% от общия износ на Китай.

За да изчислим ефективен валутен курс спрямо валутите на горните държави, следва да положим техния общ относителен дял към 1 и да преизчислим теглата им. Резултатът е представен в долната таблица:

Таблица 2: Относителен дял в общия износ на Китай на основните търговски партньори за целта на реалния ефективен курс

| Държава<br>Индикатор                                                                        | САЩ            | Хонконг        | Япония          | Южна<br>Корея  | Общ<br>относителен<br>дял |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|---------------------------|
| Относителен дял от<br>износа                                                                | 0.179932       | 0.149528       | 0.076121        | 0.044709       | 0.45029                   |
| <b>Преизчислен<br/>относителен дял, ако<br/>общият относителен<br/>дял на държавите е 1</b> | <b>0.39959</b> | <b>0.33207</b> | <b>0.169049</b> | <b>0.09929</b> | <b>1</b>                  |

Източник: Изчисления на автора

След направените изчисления пристъпваме към калкулиране на реалния ефективен валутен курс, прилагайки следната формула:

$$S_t = \sum \frac{S_i P^* w_i}{P_i} (1)$$

където:

$S_t$  – реален ефективен валутен курс

$S_i$  – Номинален валутен курс в пряко изразяване

$P_i$  – Индекс на местното ценово равнище

$P^*$  - Индекс на чуждестранното ценово равнище

Тъй като ще изследваме влиянието на валутния курс върху БВП на тримесечна база следва да изчислим и тримесечен ефективен реален валутен курс. За определящ индекс на чуждестранното и местното ценово равнище използваме CPI индекс на тримесечна база (предходно тримесечие = 100) (IMF),(OECD).

Като номинален валутен курс вземаме пазарните котировки за всяка от валутните двойки. С намерения реален ефективен валутен курс ще пристъпим към съставянето на регресионен модел, за да изследваме влиянието му върху БВП на Китай.

## Изследване влиянието на валутния курс върху икономическия растеж на Китай

### а. Влияние на паритетния курс на юана спрямо американския долар върху БВП

За целта на анализа ще разгледаме отражението на валутния курс както върху БВП като цяло, така и върху трите сектора на стопанството. За да видим какво е влиянието на валутния курс съставяме еднофакторни регресионни модели, при които паритетния курс на юана е независима променлива а БВП, или негов компонент е зависима променлива. Резултатите са обобщени в долните таблици.

Таблица 3: Регресионни анализи между паритетния USD/CNY и БВП, добавената стойност от първичния, вторичния и третичния сектор

| <i>Зависима<br/>промен-<br/>лива<br/>Показател</i> | <i>БВП</i>                                        | Първичен<br>сектор | Вторичен<br>сектор | Третичен<br>сектор |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| R Square                                           | 0.5475                                            | 0.6272             | 0.6398             | 0.4684             |
| Standard Error                                     | 30767.7703                                        | 2122.6436          | 10339.7071         | 18415.7378         |
| Significance F                                     | 0.0000                                            | 0.0000             | 0.0000             | 0.0000             |
| Intercept                                          | 521685.3366                                       | 43631.6286         | 216180.2629        | 261622.5186        |
| $\beta_1$                                          | -59136.5834                                       | -4811.5289         | -24080.1877        | -30207.6529        |
| Изследван<br>период                                | 2006, първо тримесечие – 2016 четвърто тримесечие |                    |                    |                    |

Както се вижда от горната таблица всеки от моделите е адекватен, тоест валутният паритетен курс може да обясни както движението на БВП като цяло, така и добавената стойност от първичния, вторичния и третичния сектор. Връзката и в четирите случая е умерена и обратна, което означава че с покачването на валутния курс (поевтиняването на валутата) БВП следва да намалява.

### б. Влияние на офшорния валутен курс на юана спрямо американския долар (USD/CNH) върху БВП

Таблица 4: Регресионни анализи между офшорния курс на USD/CNH и БВП, добавената стойност от първичния, вторичния и третичния сектор:

| <i>Зависима<br/>промен-<br/>лива<br/>Показател</i> | <i>БВП</i>                                          | Първичен<br>сектор | Вторичен<br>сектор | Третичен<br>сектор |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| R Square                                           | 0.9120                                              | 0.7160             | 0.8860             | 0.8609             |
| Standard Error                                     | 4794.4917                                           | 436.9434           | 1553.2473          | 4123.1005          |
| Significance F                                     | 0.0000                                              | 0.0001             | 0.0000             | 0.0000             |
| Intercept                                          | -179249.3193                                        | -887.0817          | -27286.3367        | -147748.9107       |
| $\beta_1$                                          | 55608.0761                                          | 2499.9936          | 15602.3861         | 36972.4496         |
| Изследван период                                   | 2013 четвърто тримесечие – 2016 четвърто тримесечие |                    |                    |                    |

Обяснителната способност на горните модели разкрива силна и права връзка между БВП и движението на валутната двойка, показвайки, че с поевтиняването на валутата БВП расте.

### с. Влияние на реалния ефективен валутен курс върху БВП

Таблица 5: Регресионни анализи между реалния ефективен курс и БВП, добавената стойност от първичния, вторичния и третичния сектор.

| <i>Зависима<br/>промен-<br/>лива<br/>Показател</i> | <i>БВП</i>                                         | Първичен<br>сектор | Вторичен<br>сектор | Третичен<br>сектор |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| R Square                                           | 0.26                                               | 0.34               | 0.39               | 0.18               |
| Standard Error                                     | 27498.22                                           | 1992.13            | 8558.83            | 17254.19           |
| Significance F                                     | 0.0001                                             | 0.0001             | 0.0001             | 0.02               |
| Intercept                                          | 538963.68                                          | 47546.46           | 225735.90          | 263739.52          |
| $\beta_1$                                          | -139196.54                                         | -12197.06          | -57530.85          | -68771.89          |
| Изследван период                                   | 2009 - второ тримесечие – 2016 четвърто тримесечие |                    |                    |                    |

Както се вижда от горните три модела, връзката между БВП и реалния ефективен валутен курс, изчислен по-горе по пазарни котировки, може да се определи като слаба. Обяснителната способност на моделите, съставени с добавената стойност от първичния и вторичния сектор, не са задоволителни, въпреки че разкриват връзка, която може да се класифицира като умерена.

### Заклучение

От емпиричните доказателства се вижда, че с поевтиняването на валутата е свързано с намаление в БВП. До този извод се стига не зависимо дали връзката ще се измери чрез паритетния курс на валутната двойка USD/CNY, пазарния курс на валутната двойка USD/CNH или реалния ефективен валутен курс. Вижда се също, че моделите, съставени на база валутната двойка USD/CNH, имат по-добра обяснителна способност както от тези, съставени на база валутната двойка USD/CNY, така и от тези, използващи реалния ефективен валутен курс като факторна величина.

Не бива да се забравя, че регресионните анализи не могат да дадат представа за причинно следствените връзки между променливите. Следователно е напълно възможно ръстът на Китайската икономиката да е причината за поскъпването на валутата или забавянето ѝ – за нейното поевтиняване.

### Използвана литература

Trifonova, S., 2006, “Monetary theory, monetary policy and European monetary integration”, “Stopanstvo”.

IMF, Database, <http://www.imf.org/en/Data> [13.07.2017]

Investing.com, Database, [www.investing.com](http://www.investing.com) [13.07.2017]

Labuszewski, W., J., Ro, S., 2014, “Offshore Chinese Renminbi Market (CNH)”, CME GROUP

NBSC, Database, [www.stats.gov.cn/english](http://www.stats.gov.cn/english) [13.07.2017]

OECD, Database, <https://data.oecd.org/> [13.07.2017]

PBoC , 2015, “The PBC Announcement on Improving Quotation of the Central Parity of RMB against US Dollar”,  
<http://www.pbc.gov.cn/english/130721/2941603/index.html> [25.07.2017]





УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

PBoC, 2005, “Public Announcement of the People's Bank of China on Reforming the RMB Exchange Rate Regime”, <http://www.pbc.gov.cn/english/130721/2831438/index.html> [25.07.2017]

PBoC, 2007, “Public Announcement of the People's Bank of China on Enlarging the Floating Band of the RMB Trading Prices against the US Dollar in the Inter-bank Spot Foreign Exchange Market”, <http://www.pbc.gov.cn/english/130721/2887592/index.html> [25.07.2017]

PBoC, 2010, “Further Reform the RMB Exchange Rate Regime and Enhance the RMB Exchange Rate Flexibility”, <http://www.pbc.gov.cn/english/130721/2845862/index.html> [25.07.2017]



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



218

< Съдържание / Content

## ЕВРОПА И СВЕТОВНАТА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА ОТ 2007-2008 ГОДИНА

**Руслан Цанков,**

**Докторант, Факултет “Международна икономика и политика”, Катедра “МИО и  
бизнес”, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)**

**Стела Вълева,**

**Магистър, Общикономически факултет, Катедра “Икономикс”, Университет за  
национално и световно стопанство (УНСС)**

**Резюме:** Теоретичните разработки, изследващи финансовите кризи приемат един общ модел за последователността на тяхното протичане в развитите държави. Практиката след 2007 година обаче показва съществени различия в начина по който тя се прояви в САЩ и в Европа. Като представители на пазарно-базирани и банково-доминирани финансови системи - т.нар. М-systems и В-systems, те имат различни икономически уязвими места. Съответно политиката за тяхното стабилизиране и трансмисионните канали са специфични за всяка системата. Резултатите, постигнати в следствие на държавната намеса го доказват. Авторите допускат, че пазарните системи реагират различно на шокове като икономическа криза. Целта на настоящия доклад е да изследва предимствата и недостатъците на техните реакции. На примера на САЩ и Европа като основни представители на т.нар. М-systems и В-systems авторите ще изследват и обобщят основните характеристики на двете пазарни системи през призмата на икономическите данни за тяхното поведение понастоящем. В обобщение ще бъде показано, че вследствие на кризата се наблюдава сближаване на двата модела. Европа се трансформира в по-пазарно ориентирана система. САЩ търсят стабилност в регулациите срещу нарастващата роля на големите транснационални корпорации. И двата модела, обаче са подложени на глобална конкуренция която бележи бърз ръст в своето развитие. Защото след

кризата нито САЩ, нито Европа са същите. Но същото се отнася и за света в който те отново ще трябва да се преборят за лидерското място.

**Ключови думи:** Европейски съюз, Съединени американски щати, икономика, системи, криза.

**JEL:** E42, E44, E58, F40.

## EUROPE AND THE WORLD ECONOMIC CRISIS FROM 2007-2008 YEAR

**Ruslan Tsankov,**

**Ph.D. student, Faculty of International Economics and Politics, Department  
"International Economic Relations and Business", University of National and  
World Economy (UNWE)**

**Stela Valeva,**

**Master, Faculty of General Economics, Department "Economics", University  
of National and World Economy (UNWE)**

**Abstract:** *The theories of the financial crises suggest a similar model of their escalation in the developed countries. The reality after 2007, however, shows significant differences between the United States and Europe. As they represent market-based and banking-dominated financial systems –the so-called M-systems and B-systems, they reviled different economic vulnerabilities. Therefore, the stabilization policy and transmission channels are specific for each system. The results after the institutional interventions prove it. Authors assume that the market systems react differently to shocks such as economic crises. The purpose of this report is to explore and to compare their advantages and disadvantages. On the example of the United States as the main representative of the M-systems and Europe of the B-systems the authors explore and summarize their key features through the prism of economic data of their behavior. In summary, there is a convergence as a result from the crisis. Europe is transforming into a more market-oriented system. The United States seeks stability in the*

*regulations to control the increasing role of the transnational corporations. Both models, however, are exposed to the rapidly growing global competition. Neither the US, nor Europe are the same after the crisis. But that applies as well to the world in which they will defend their leadership.*

**Key words:** European union, United States of America, economy, systems, crisis.

**JEL:** E42, E44, E58, F40

## Увод

Осем години след началото на глобалната финансова криза световната икономика не сее освободила от нейния призрак. По данни на МВФ от началото на 2017 година прогнозите са за ръст от 3,4% за тази и съответно 3,6% за 2018 година, но по оценка на фонда той е нестабилен. Кризата разкри временни несъответствия като липсата на адекватна регулаторна рамка за нововъзникващи финансови инструменти. Но също така в нея се проявиха особеностите и структурните различия в икономическата основа на обществата. Теоретичните разработки, изследващи финансовите кризи приемат един общ модел за последователността на тяхното протичане в развитите държави. Практиката след 2007 година обаче показва съществени различия в начина по който тя се прояви в САЩ и в Европа. Като представители на пазарно-базирани и банково-доминирани финансови системи - т.нар. M-systems и B-systems, те имат различни икономически уязвими места. Съответно политиката за тяхното стабилизиране и трансмисионните канали са специфични за всяка системата. Допускаме, че пазарните системи реагират различно на шокове като икономическа криза. Целта на настоящия доклад е да ги изследва в търсене на техните предимствата и недостатъците. На примера на САЩ и Европа като основни представители на т.нар. M-systems и B-systems ще изследваме основните характеристики на двете пазарни системи през призмата на икономическите данни за тяхното поведение понастоящем.

Методологията на анализа обхваща:

- ✓ Теоретико-методологичен анализ относно същността на финансовите кризи;
- ✓ Емпиричен анализ - на примера на кризата след 2007 година ще разгледаме развитието в съвременния свят;

✓ Системен подход към изследването.

С тези кратки уводни бележки относно целта и задачите на настоящия доклад, както и средствата на които ще разчитаме за тяхното решаване пристъпваме към анализа в дълбочина.

### Разграничение между M- and B-systems

Въпреки общите черти следва да се отчита, че кризата протече по съвсем различен начин от двете страни на Атлантика. Разграничението между M- and B-systems е един сложен проблем. Към основните характеристики на пазарно-базирания модел на САЩ могат да се отнесат предимствата, че той осигурява по-ефективно разпределение на капитала поради отсъствие на обвързаност между банки и техни корпоративни клиенти и по-конкурентната среда във финансовия сектор. Пазарно-ориентираните системи използват по-богат набор и по-гъвкави инструменти за риск-мениджмънт. Това им осигурява по-голяма възможност за модифициране на различните инструменти за хеджиране на риска. При този модел се създават възможности за осъществяването на по-строг контрол върху корпоративния мениджмънт и непрекъсната оценка на състоянието на фирмите чрез тяхната пазарна капитализация и улесняване реструктурирането на бизнеса чрез процесите на сливания и поглъщания.

От своя страна банково-доминирания модел прилаган в Европа предполага основна роля на универсалните банки. B-system отдава по-голямо значение на растежа в дългосрочен план, отколкото на краткосрочните резултати. Тъй като банката има приоритет като финансираща единица, тя има и възможност за навременна намеса, когато прецени, че фирмената стратегия е грешна. По-голяма стабилност този модел обаче се дължи на правителствената политика, насочена към предотвратяване на фалити на финансови институции.

Като представители на пазарно-базирани и банково-доминирани финансови системи - т.нар. M-systems и B-systems САЩ и европейските страни имат различни икономически уязвими места. В САЩ кредитните рейтинги и регулярните публичните отчети на компании са в основата на достъпа до нови средства на компаниите. Там те се финансират чрез дългов капитал и собственост чрез емисии, а не кредити както е типично за Европа. Поради това протичането на кризата в САЩ и „заразните ефекти“ в Европа са коренно различни.

**Таблица 1** Пазарно-базирани и банково-доминирани финансови системи - сравнителен анализ

| Финансови системи | Участие на домакинствата във                                                                                          | Информационно осигуряване                                                                                                                                  | Взаимоотношения кредитор-заемател                                                                                                                    | Доминираща форма на финансиране                                                                                                                      | Контрол върху корпоративното                                                                                                                                                                   | Диверсификация на риска                                                                                                                                                         | Иновации                                                                                                                                    |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>M-systems</b>  | Домакинствата директно участват на финансовите пазари. Важна роля играят консултантските услуги на брокерските фирми. | Големи изисквания за публично разкриване на информация; висока публична прозрачност, но се появява проблемът с гратисчиите; важна роля играят рейтинговите | Липсва възможност за cross-holding между банки и техни клиенти. Това води до по-ефективно разпределение на капитала. Конфликтите кредитор-заемател   | Транзакционно финансиране ( модерно банкерство), осъществявано от инвестиционните банки.                                                             | Осъществява се главно чрез фондовия пазар и контрол от страна на собствениците; крайната мярка е "излизане" от пазара; възможно е да се придобие компания чрез изкупуване на акции на борсата. | Налице е по-голяма диверсификация на рисковете, тъй като са разпръснати върху по- широка база. M-systems предлагат по- широк набор от инструменти и техники за риск-мениджмънт. | Силно развити продуктови иновации; стимулирани са от по- голямата конкуренция между пазарните участници. Пазарите са много по-ефективни при |
| <b>B-systems</b>  | Домакинствата участват индиректно на пазарите - чрез различни посредници.                                             | Пазарите са по-малко развити и информиращи. По-ефективно се разрешават проблемите, свързани с моралния риск.                                               | Базира се на дългосрочни връзки между кредитор и заемател. Това води до облагодетелстване на големи играчи и образуване на големи пазарни структури. | Обвързано банкиране (традиционно банкерство). Съществува възможност за навременна намеса, когато интересите на банките като кредитори са застрашени. | Осъществява се чрез правото на глас; дългосрочни връзки и силен корпоративен контрол от страна на банките чрез държане на дълг и собственост.                                                  | По-голяма продуктова диверсификация на универсалните банки. B- systems предлагат поевтини базисни услуги за управление на риска при стандартни ситуации..                       | Силно развити процесни иновации; продуктите иновации са възпрепятствени поради липса на развити пазари на ценни книжа и по-малък            |

Източник:  
Л.Георгиев,  
Н. Вълканов,  
Финансово  
посредничество,  
София, ИК "Стено"

## Сравнителен анализ на резултатите

Предвиждайки глобалният „заразен“ ефект от финансовите сътресения в САЩ на 8 октомври 2008 година седем централни банки, на държави членки на ОИСР

| OECD Interim Economic Outlook real GDP growth projections |      |                        |                             |                        |                             |
|-----------------------------------------------------------|------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
|                                                           | 2016 | 2017                   |                             | 2018                   |                             |
|                                                           |      | Interim EO projections | Difference from November EO | Interim EO projections | Difference from November EO |
| World                                                     | 3.0  | 3.3                    | 0.0                         | 3.6                    | 0.0                         |
| United States                                             | 1.6  | 2.4                    | 0.1                         | 2.8                    | -0.2                        |
| Euro area                                                 | 1.7  | 1.6                    | 0.0                         | 1.6                    | -0.1                        |
| Germany                                                   | 1.8  | 1.8                    | 0.1                         | 1.7                    | 0.0                         |
| France                                                    | 1.1  | 1.4                    | 0.1                         | 1.4                    | -0.2                        |
| Italy                                                     | 1.0  | 1.0                    | 0.1                         | 1.0                    | 0.0                         |
| Japan                                                     | 1.0  | 1.2                    | 0.2                         | 0.8                    | 0.0                         |
| Canada                                                    | 1.4  | 2.4                    | 0.3                         | 2.2                    | -0.1                        |
| United Kingdom                                            | 1.8  | 1.6                    | 0.4                         | 1.0                    | 0.0                         |
| China                                                     | 6.7  | 6.5                    | 0.1                         | 6.3                    | 0.2                         |
| India <sup>1</sup>                                        | 7.0  | 7.3                    | -0.3                        | 7.7                    | 0.0                         |
| Brazil                                                    | -3.5 | 0.0                    | 0.0                         | 1.5                    | 0.3                         |
| G20                                                       | 3.1  | 3.5                    | -0.1                        | 3.8                    | 0.0                         |
| Rest of the World                                         | 2.3  | 2.7                    | -0.1                        | 3.2                    | 0.0                         |

Източник:OECD

Таблица 2

обхващайки югоизточните части на Европа. В своят редовен тримесечен обзор за състоянието на световната икономика Организацията за икономическо сътрудничество и развитие се спира на плахото икономическо възстановяване, анализирайки постигнатото до този момент. Макар смяната на администрацията в САЩ обнадеди пазарите с възможността за фискална намеса и ускоряване на икономическият растеж, все още резултатите предстоят. Годишните на монетарни интервенции от двете страни на Атлантика, ниските и отрицателни лихвени нива, както и серията от неконвенционални мерки, прилагани от редица централни банки не донесоха очакваното бързо икономическо възстановяване. Сред причините за това се изтъква слабата международна търговия и глобално търсене, дължащо се на нарастващо неравенство и все още висока кредитна задлъжнялост на населението. Не на последно място е и факта, че глобалната икономика на знанието предполага по-висока заетост и доходи в иновативните сектори, а не в материалното производство. А това изисква високо ниво на инвестиции и държавна подкрепа за развойна дейност. Традиционните икономически дейности, осигуряващи масова заетост са подложени на ценови натиск от бързоразвиващите се останали части на света и това чувствително забавя възстановяването в САЩ и Европа.

(Английската централна Банка, Европейската централна банка, Федералният резерв на САЩ и централните банки на Китай, Швейцария, Канада и Швеция) взимат координирано решение да намалят основният лихвен процент до 0,5%. Това поставя началото на дълга поредица от мерки, които целят възпиране на кризисните процеси и възстановяване на макроиконо-мическите показатели на държавите. Ефектите върху Европейския съюз и неговите страни членки се изразяват най-вече в разгаряне на серия дългови кризи,



## САЩ

| United States: <b>Employment, income and inflation</b> |                    |      |      |      |      |
|--------------------------------------------------------|--------------------|------|------|------|------|
|                                                        | Percentage changes |      |      |      |      |
|                                                        | 2014               | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Employment <sup>1</sup>                                | 1.8                | 2.1  | 1.7  | 1.5  | 1.5  |
| Unemployment rate <sup>2</sup>                         | 6.2                | 5.3  | 4.9  | 4.7  | 4.5  |
| Compensation per employee <sup>3</sup>                 | 2.6                | 2.6  | 2.0  | 3.8  | 3.7  |
| Labour productivity                                    | 0.6                | 0.5  | -0.2 | 0.7  | 1.5  |
| Unit labour cost                                       | 2.2                | 2.1  | 2.2  | 2.9  | 1.9  |
| GDP deflator                                           | 1.8                | 1.1  | 1.3  | 1.9  | 2.4  |
| Consumer price index                                   | 1.6                | 0.1  | 1.2  | 1.9  | 2.2  |
| Core PCE deflator <sup>4</sup>                         | 1.6                | 1.4  | 1.7  | 1.8  | 2.2  |
| PCE deflator <sup>5</sup>                              | 1.5                | 0.3  | 1.1  | 1.7  | 2.2  |
| Real household disposable income                       | 3.5                | 3.5  | 2.5  | 3.2  | 2.2  |

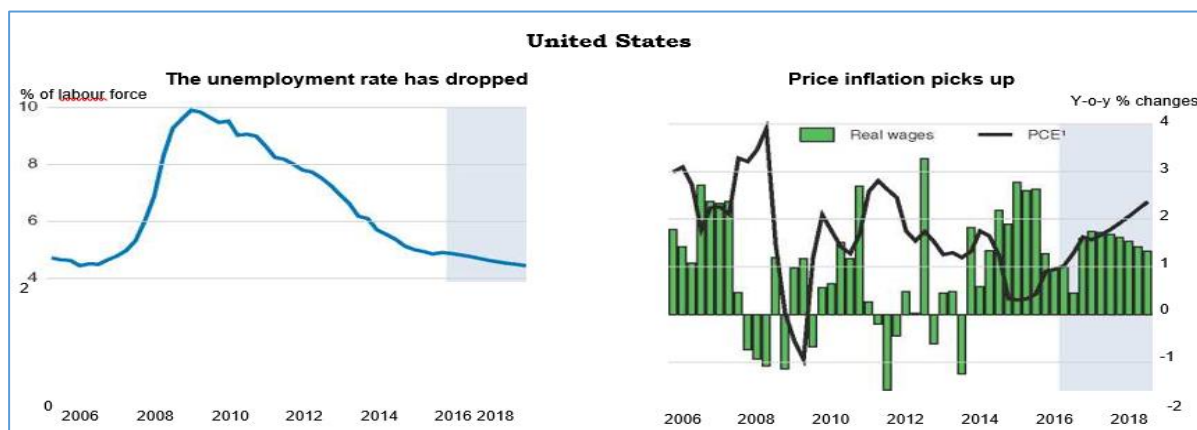
Източник: OECD

Таблица 3

и пазарите са с рекорден ръст през последните няколко години. От друга страна, ръстът в доходите изостава. Цените на имотите се повишават, но са далеч от предкризисните нива, а САЩ – от ролята на двигател на световната икономика както преди. Основно място в икономическото възстановяване е отделено на пазара и на корпоративния сектор. Политиката на ФЕД за ниски лихви и количествени облекчения, насочена към възстановяване на нормалната дейност на фирмите допринесоха за съживяване на икономиката, но недостатъчно.

Благодарение на своята международна позиция, ролята на долара в глобалната търговия и неконвенционалната политика на ФЕД, САЩ се възстановяват от кризата.

Нивата на заетост са на потенциала за икономиката, инфлацията бавно нараства



Източник: OECD

Таблица 4

## Европа

| Euro area: <b>Employment, income and inflation</b>    |                    |      |      |      |      |
|-------------------------------------------------------|--------------------|------|------|------|------|
|                                                       | Percentage changes |      |      |      |      |
|                                                       | 2014               | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Employment                                            | 0.6                | 1.0  | 1.8  | 1.2  | 1.0  |
| Unemployment rate <sup>1</sup>                        | 11.6               | 10.9 | 10.0 | 9.5  | 9.1  |
| Compensation per employee <sup>2</sup>                | 1.4                | 1.4  | 1.3  | 1.8  | 2.0  |
| Labour productivity                                   | 0.6                | 0.8  | 0.2  | 0.4  | 0.7  |
| Unit labour cost                                      | 0.7                | 0.8  | 1.1  | 1.2  | 1.2  |
| Household disposable income                           | 1.2                | 2.1  | 2.2  | 2.5  | 2.7  |
| GDP deflator                                          | 0.9                | 1.1  | 1.0  | 1.1  | 1.3  |
| Harmonised index of consumer prices                   | 0.4                | 0.0  | 0.2  | 1.2  | 1.4  |
| Core harmonised index of consumer prices <sup>1</sup> | 0.8                | 0.8  | 0.9  | 1.1  | 1.4  |
| Private consumption deflator                          | 0.5                | 0.2  | 0.3  | 1.0  | 1.2  |

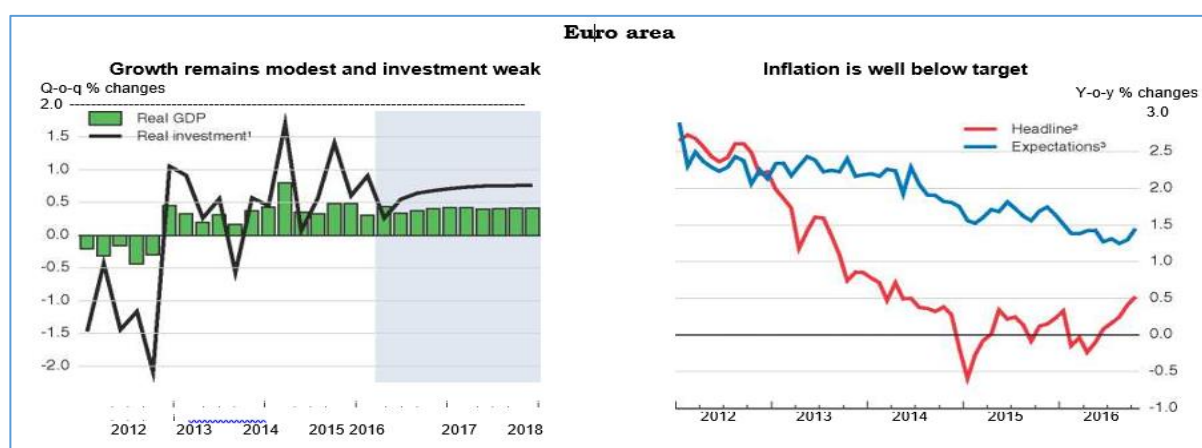
Източник: OECD

Специфичната структура на Европейския съюз е причина в корпоративния сектор да доминират малки и средни предприятия. Това от своя страна възпрепятства

Таблица 5

развитието на финансиране чрез фондовата борса. И предпоставя голямата роля, която играе банковият сектор. Ето защо кризата, засегнала стабилността му дефинира бавното излизане на Европа от икономически застой. Дефлация, висока безработица и недостатъчна мобилност на трудовата сила са част от проблемите на Съюза. Усилията на ЕЦБ да осигури кредитни средства не доведоха до очакваното възстановяване.

Слабости в износа и вътрешното търсене и бизнес инвестициите допринасят за неустойчивото възстановяване, макар слабият внос да помага да се поддържа излишък по текущата сметка на Еврозоната.



Източник: OECD

Таблица 6

## Заклучение

Започнахме този анализ за да разкрием предимствата и недостатъците на пазарно-базираните и банково-доминираните финансови системи. Резултатите недвусмислено сочат, че пазарните механизми за финансиране са по-гъвкави. По-бързо създават иновативни продукти и ги прилагат. С това рекрутират по-голям капитал и го окрупняват. Нуждата от своевременна регулация в такава динамична среда би предотвратила кризи, но изисква също така креативно и гъвкаво управление. Множеството предизвикателства пред САЩ като модел за т.нар. M-systems са свързани с това, че пазара се ръководи от икономически мотиви и като такива в момента финансовите продукти изпреварват възстановяването на всяка друга икономическа активност. Ето защо нарастващото неравенство е проблем, обвързан с вътрешното потребление. Ако доходите и спестяванията на населението продължават да изостават, а цените на активите растат поради инвестиционен интерес, това би довело до същите предпоставки, които допринесоха за кризата от 2007 година в дългосрочен план. От друга страна, монетарните мерки и очакваната фискална намеса също имат своята цена.

Строго регулираната банкова дейност в Европа и т.нар. B-systems предпоставят по-бавно и не така спекулативно бързо разрастване на фирмите. Цената на тази сигурност е, че Европа изостава по конкурентоспособност в световен мащаб. За глобално разрастване са необходими капитали. Вместо да облекчава достъпа до банково финансиране, Европа изгради система от строги регулации вследствие на кризата. От финансова гледна точка това означава, че банките заделят все повече гаранционен капитал, а не кредитират активно. През 2016 година Европа стартира и проекта за Обединен капиталов пазар (CMU), който да функционира като фондова борса и да подпомага набирането на капитал за европейските предприятия.

В обобщение можем да кажем, че вследствие на кризата се наблюдава сближаване на двата модела. Европа се трансформира в по-пазарно ориентирана система. САЩ търсят стабилност в регулациите срещу нарастващата роля на големите транснационални корпорации. И двата модела, обаче са подложени на глобална конкуренция от страна на Китай, азиатските икономики, дори и Африка, която бележи бърз ръст в своето развитие. Ето защо бързото възстановяване е по-скоро въпрос на

право на бъдеще. Защото след кризата нито САЩ, нито Европа са същите. Но същото се отнася и за света в които те отново ще трябва да се преборят за лидерското място.

### Библиография

- Георгиев, Л., Н. Вълканов, Финансово посредничество, София, ИК "Стено"
- Čihák, Martin, Asli Demirgüç-Kunt, María Soledad Martínez Pería, and Amin Mohseni-Cheraghlou. 2012. "Bank Regulation and Supervision around the World: A Crisis Update." *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 6286.
- Demyanyk, Yuliya, and Iftekhar Hasan. 2010. "Financial Crises and Bank Failures: A Review of Prediction Methods." *Omega* 38 (5): 315–324.
- Helleiner, Eric. 2011. "Understanding the 2007-2008 Global Financial Crisis: Lessons for Scholars of International Political Economy." *Annual Review of Political Science* 14: 67–87.
- Mann, C.L., 2017. OECD's interim economic outlook, March 2017. *Business Economics*, 52(3), pp.138-148. Bordo,
- Michael D. 2008. "An Historical Perspective on the Crisis of 2007-2008." National Bureau of Economic Research.
- Mishkin, Frederic S. 2012. *Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 10th Edition. 10 edition. Boston: Prentice Hall.
- Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff. 2011. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Reprint edition. Princeton: Princeton University Press.
- OECD (2016), Economic Outlook, Volume 2016 Issue 2, OECD Publishing, Paris.

## ПРОЦЕСЪТ НА ЗАСТАРЯВАНЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО КАТО ЧАСТ ОТ ГЛОБАЛНИТЕ ТЕНДЕНЦИИ НА СОЦИАЛНАТА СИГУРНОСТ. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БЪЛГАРСКАТА ПЕНСИОННООСИГУРИТЕЛНА СИСТЕМА

Гл. ас. д-р Ралица Пандурска  
Катедра „Човешки ресурси и социална защита“,  
Общикономически факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Застаряването на населението е процес, който протича в почти всички страни в Европа, но България е изключително засегната от него, поради неговия по-голям интензитет и размерите на страната. Последствията от тези тенденции се отразяват негативно върху всички сектори на икономическата и социалната сфера, но системата за пенсионно осигуряване е особено чувствителна към тях. Повишаването на средната възраст на населението, както и дела на населението в надтрудоспособна възраст водят до нарастване на разходите на солидарната пенсионна система, без това да е съпроводено от увеличаване размера на пенсиите. Съвременните демографски трансформации налагат преосмисляне на концепцията за социална сигурност и водят до нови предизвикателства пред социалните модели на страните.

**Ключови думи:** пенсионна система, пенсионни реформи, солидарен и капиталов пенсионен модел; системи за социална сигурност;

## POPULATION AGEING PROCESS AS A PART OF THE GLOBAL SOCIAL SECURITY TENDENCES. CHALLENGES TO THE BULGARIAN PENSION SYSTEM

Chief Assist. Prof. Ralitza Pandurska, Ph.D.

Department "Human Resources and Social Protection"

University of National and World Economy (UNWE), Sofia

**Abstract:** *Population ageing is a process that is taking place in almost all European countries but Bulgaria is very affected by it because of its higher intensity and the dimensions of the country. The consequences of these trends reflect negatively in all economic and social sectors but the pension system is particularly sensitive to them. The rise in the population average age as well as the share of the over-working age population leads to cost increase without this being accompanied by an increase in the pension rate. Contemporary demographic changes require a rethink of the social security concept and lead to new challenges for the countries' social models.*

**Key words:** *pension system, pension reforms, solidarity and funded pension model; social security systems.*

**JEL Codes:** H550 Social Security and Public Pensions;

H750 State and Local Government: Health; Education; Welfare; Public Pensions;

J320 Nonwage Labor Costs and Benefits; Retirement Plans; Private Pensions;

Концепциите за същността и обхвата на социалната сигурност еволюират във времето, тъй като се стремят да бъдат по-адекватни на променящите се осигурителни рискове, както и да отговорят в по-пълна степен на очакванията на лицата, засегнати от тези рискове. В съвременната теория са познати множество изследвания на същността и обхвата на социалната сигурност, най-популярното от които е „Социална политика“

на доц. Д.Димова, в което тя дава следното определение за това понятие<sup>1</sup>: „В модерните концепции социалната сигурност се разглежда като система от обществени правила, институции, мерки и социални плащания, даващи възможност за достойно съществуване на всеки човек, намиращ се в различно от обичайното жизнено положение“. Социалната сигурност предполага отсъствие на социален риск, който не позволява на лицата да придобиват трудови доходи, с които да издържат себе си и своите семейства. Социалната сигурност има три важни и стриктно разграничаващи се форми – социално обезпечаване, социално подпомагане и социално осигуряване, всяка от които има своята важна роля при предоставянето на социална защита на лицата.

Международната асоциация за социално осигуряване (МАСО) е институция, която е водещата световна организация за социалноосигурителни институции, правителствени служби и агенции и която насърчава върховите постижения в управлението на социалната сигурност чрез професионални насоки, експертни познания, услуги и подкрепа, за да позволи на своите членове да развият динамични системи и политика за социална сигурност в целия свят. МАСО е създадена през 1927г. под егидата на Международната организация по труда и към момента има повече от 320 члена от 150 страни.

През 2016г. МАСО изготвя доклад, посветен на променящите се тенденции в социалната сигурност и нарастващите очаквания от системите за социална защита и е озаглавен: „Десет глобални предизвикателства пред социалната сигурност<sup>2</sup>“. Той е изготвен на базата на проучвания за нарастващите социални проблеми и някои важни тенденции, изискващи своевременни и ефективни действия от страна на ангажираните институции.

Десетте глобални предизвикателства пред системите за социална сигурност, набелязани от Международната асоциация за социална сигурност, са:

- 1. Премахване на различията в покритието**
- 2. Неравенства по време на целия жизнен цикъл**
- 3. Застаряване на населението**
- 4. Заетостта при младите**

<sup>1</sup>Димова, Д., Социална политика, Тракия М, София, 2000, стр. 195

<sup>2</sup>10 Global Challenges for Social Security, International Social Security Association 2016



## **5. Пазарите на труда и дигиталната икономика**

## **6. Здравна и дългосрочна грижа**

## **7. Новирискове, сътресения и екстремни събития**

## **8. Защита на работниците-мигранти**

## **9. Промените в технологиите**

## **10. Завишени обществени очаквания**

Продължаващите демографски трансформации и застаряването на населението, като част от тях, представлява едно от ключовите предизвикателства пред пенсионноосигурителните системи. Те трябва да бъдат готови да отговорят на задълбочаващата се демографска криза, за да могат да постигнат финансова устойчивост и да гарантират високи и адекватни доходи на бенефициентите.

Застаряването на населението се дефинира като увеличаване дела на по-високите възрастови групи (над 60 години и над 80 години) като част от общото население<sup>3</sup>. Демографските прогнози на Евростат, сочат, че в световен мащаб делът на възрастното население нараства, особено това на лицата над 80 години. Тази тенденция се проявява с по-голям интензитет в по-слабо развитите райони – по данни на Международната асоциация за социално осигуряване 66% от всички възрастни хора живеят в развиващите се страни.

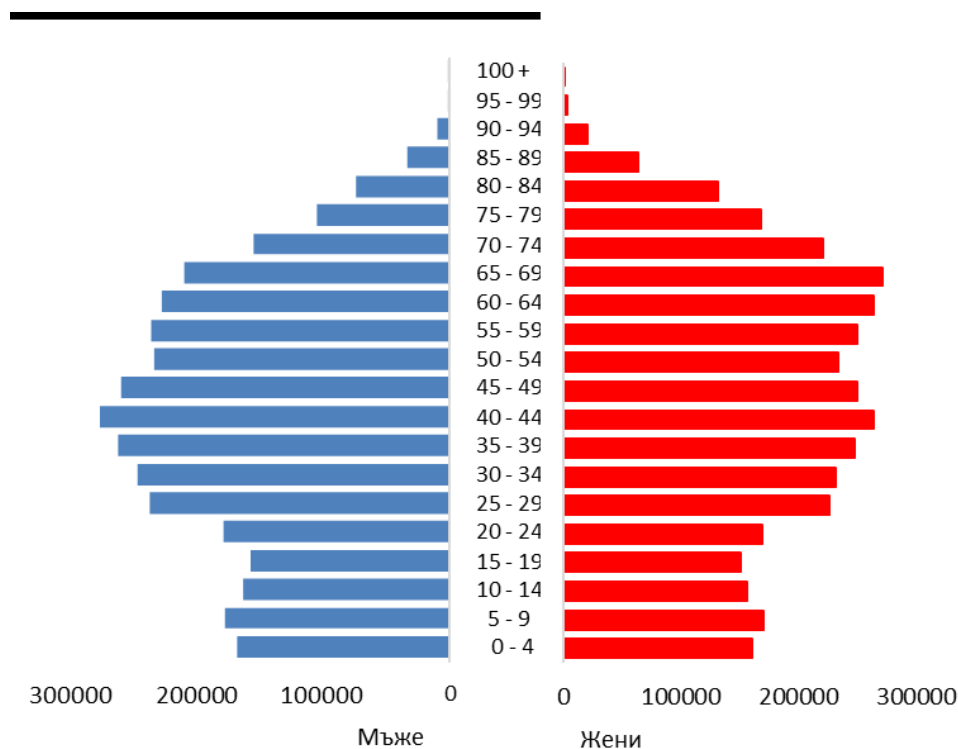
Негативните промени в демографската структура на населението оказват влияние върху редица системи, като социалното осигуряване, здравеопазването, образователната система, пазара на труда и др. От съществена важност е тези системи да са гъвкави и адаптивни към нарастващите нужди на бенефициентите и промяната в естеството на осигурителните рискове, като същевременно съумеят да запазят необходимия баланс и не противопоставят интересите на лицата от различни поколения. Застаряването на населението води до намаляване на осигурителните вноски и повишаване разходите на солидарната осигурителна система. Пенсионноосигурителните системи трябва да бъдат в състояние да изпълнят поетите ангажменти към лицата, които в момента имат право на пенсия, но същевременно това не бива да бъде за сметка на прекомерното натоварване на младите поколения, които

<sup>3</sup> David E. Bloom and Roddy McKinnon Introduction: Social security and the challenge of demographic change, September 2010 PGDA Working Paper No. 61, <http://www.hsph.harvard.edu/pgda/working.htm>

със своите осигурителни вноски финансират разходопокривната схема. Върху застаряването на населението в България оказва влияние както изменението на числеността и структурата му, така и четирите основни демографски процеса: раждаемост, смъртност, емиграция и имиграция.

- **Числености възрастова структура на населението**

По данни на Националния статистически институт<sup>4</sup> към 31.12.2016г. броят на населението в България е 7 101 859 души или с 51 925 души (0,7%) по-малко в сравнение с 2015г. Най-високата численост на населението е била отчетена през 1988г. – 8 981 500 души, като от тогава до сега тя бележи траен спад в следствие на високата емиграцията, предимно към страните от Западна Европа и САЩ и на икономическата криза, в която изпада страната. Жените преобладават като дял спрямо мъжете – съответно 51,4% и 48,6%, но в различните възрастови групи тази пропорция търпи вариации, които са представени на Фигура 1:



Фигура 1. Възрастова структура на населението към 31.12.2016 година<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Население и демографски процеси през 2016г. Национален статистически институт, [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016\\_722R06L.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016_722R06L.pdf)

<sup>5</sup> Население и демографски процеси през 2016г. Национален статистически институт [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016\\_722R06L.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016_722R06L.pdf)

Важна информация за демографските промени дава показателят структура на населението под в и надтрудоспособна възраст. Възрастовите граници, отделящи тези групи, се променят в зависимост от пенсионната възраст в България, като през 2016г. те са: лица в подтрудоспособна възраст са тези до 15 години, в трудоспособна възраст – от 15 до 63г. и 10 м. за мъжете и до 60г. и 10 м. за жените, а след това се счита, че лицата са в надтрудоспособна възраст. През 2016г. се запазва тенденцията лицата в надтрудоспособна възраст да увеличават своя дял до 20,7% от населението или с 0,3 процентни пункта, лицата в подтрудоспособна възраст също леко увеличават дела си с 0,1 процентни пункта до 14,1%, като нарастването в тези възрастови групи е за сметка на намаляване дела на населението в активна трудоспособна възраст до 60,6%.

Този процес се дължи на комплекс от фактори, като ниската раждаемост, високата средна продължителност на живота, интензивната външна миграция и други и има много пряко и тежко отражение върху солидарната пенсионна система. Към него трябва да се добави и коефициентът на възрастова зависимост, показващ броя на лицата от населението в „зависимите“ възрасти (населението под 15 и на 65 и повече навършени години) на 100 лица от населението в „независимите“ възрасти (от 15 до 64 години). Към 31.12.2016 г. този показател е бил 53.4%, или на всяко лице в зависимите възрасти се падат по-малко от две лица в активна възраст. Показателят бележи траен ръст, благодарение на увеличаващия се дял на лицата в надтрудоспособна възраст и намаляването на лицата в трудоспособна възраст.

Друг важен показател, който характеризира застаряването на населението, е средната му възраст, която също бележи траен ръст - от 40,4 години през 2001 г. нараства на 41,2 години през 2005 г. и достига 43.5 години в края на 2016 година<sup>6</sup>.

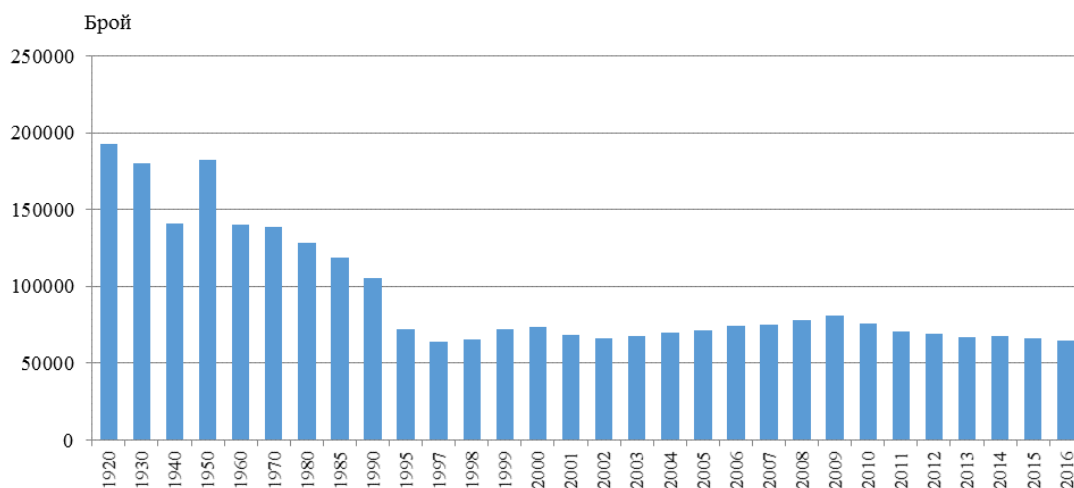
- **Раждаемост**

През 2016 г. в България регистрираните родени деца са 65 446, като от тях 99.3% са живородени. През последните десетилетия раждаемостта у нас трайно намалява, като само през 2000г. и 2009г. този показател бележи незначителен ръст, след което низходящият тренд отново е налице. Раждаемостта се повлиява от редица обективни социално-значими фактори, сред които:

<sup>6</sup> Национален статистически институт, Статистически справочник 2017, София, 2017г.

- Еволюцията на семейния модел и промяната на ролята на жената в него, която се превръща в равностоеен партньор на мъжа, образува се и има активна трудова кариера и социален живот. В резултат на това се отлага създаването на семейство и раждането на деца, което от своя страна скъсява фертилния период на жената.
- Признаването на правото на жената да решава кога да и колко деца да има се реализира чрез легализирането на абортите, което намалява значително броя на родените деца.
- Напредъка на медицината и превенцията на детската смъртност дава шанс на повече деца да имат по-висока преживяемост и да достигнат до пълнолетие.
- Икономическата нестабилност и безработицата принуждават семействата да се въздържат от раждането на второ или следващо дете, тъй като нямат сигурността, че могат да го отгледат отговорно и да задоволят потребностите му.
- Намаляването на общата численост на населението неизбежно води и до редуциране на броя на жените във фертилна възраст (15-49 години), което се отразява на ражданията в страната.

Негативният тренд в раждаемостта може да бъде проследен на фигура 2.



Фигура 2: Живородени деца през периода 1920 - 2016 година<sup>7</sup>

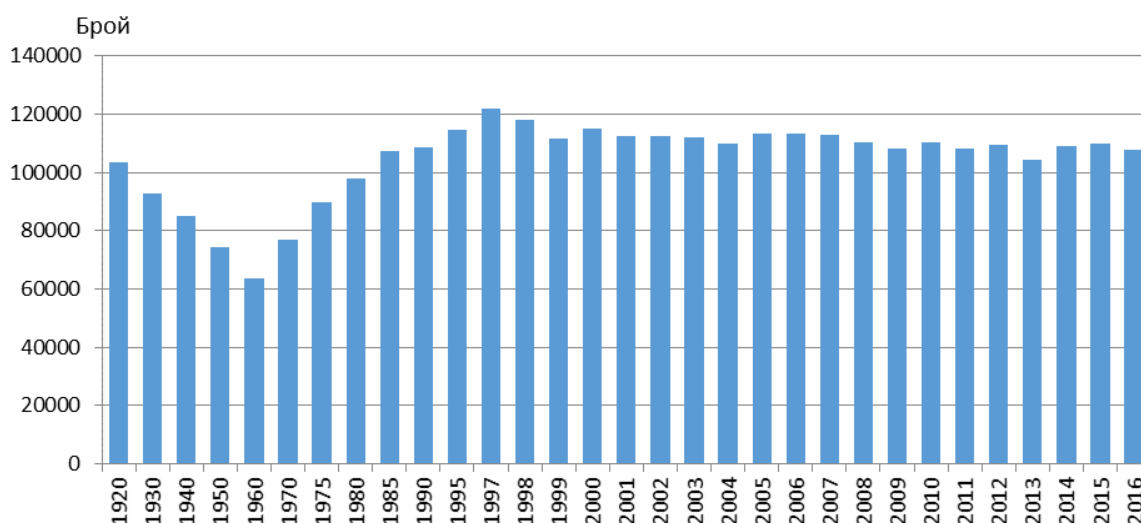
<sup>7</sup> Население и демографски процеси през 2016г. Национален статистически институт, [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016\\_722R06L.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016_722R06L.pdf)

Друг важен показател, характеризиращ раждаемостта, е тоталният коефициент на плодовитост, показващ средния брой живородени деца, които би родила една жена през целия си фертилен период в зависимост от плодовитостта, характерна за съответната възрастова група през отчетната година. През 2016г. този показател е бил 1.54 живородени деца от една жена, като се отчита плавна, но устойчива тенденция към неговото повишаване. По данни на НСИ от 2010г. до 2016г. той се е повишил с 0.5 процентни пункта, което означава, че българката средно ражда повече деца, отколкото преди.

Трайното намаление на раждаемостта влошава възрастовата структура на населението. В резултат на това се натоварват солидарните осигурителни системи, тъй като намалява контингента на лицата, които след време ще навлязат в осигурителната съвкупност, ще работят и с техните вноски ще издържат увеличаващите се бенефициенти. Платежоспособността на разходопокривните системи е изложена на сериозен риск, тъй като недостатъчното приходи няма да са в състояние да покрият нарастващите разходи. Очаква се дефицитът на солидарната система да се увеличи, което ще засили зависимостта ѝ от трансферите от Държавния бюджет.

- **Смъртност**

Смъртността води до значителни промени в демографската структура на населението, тъй като тя определя средната продължителност на живота и времето, през което лицата ще бъдат бенефициенти на осигурителната система. През 2016 г. броят на починалите лица е 107 580 души, а коефициентът на обща смъртност - 15.1%. Въпреки че бележи спад спрямо предходната година с 2.3%, смъртността в България продължава да е висока, което може да се проследи на фигура 3:



Фигура3. Умрели през периода 1920 - 2016 година<sup>8</sup>

Преждевременната смъртност е показател, характеризиращ относителния дял на умрелите лица под 65-годишна възраст от общия брой на умираанията в страната. През 2016 г. той е 21.8% и се увеличава спрямо предходната 2015 г. (21.4%). Наблюдава се много висока степен на полова диференциация на този показател - преждеременно починалите жени до 64 години са 14.2% от всички умрели жени, а мъжете, починали преди тази възраст, са 28.7% от всички умрели мъже през 2016г. Високите стойности на този показател имат сериозни последствия върху пенсионната система на страната, тъй като той се отразява върху числеността и възрастовата структура на осигурителната съвкупност. Починалите преждеременно хора, предимно мъже, намаляват общата численост на населението в трудоспособна възраст, което от своя страна води до намаляване приходите в осигурителната система. В същото време тези лица не могат да се възползват от натрупания, макар и непълен, осигурителен принос, а единствено техните близки имат право на наследствени пенсии. Тревожната тенденция близо една трета от всички починали мъже да са под 65г. влошава половата структура на населението и води до това много жени да живеят в едночленно домакинство, което налага те да се налага да се самоиздържат, без да има с кого да споделят разходите си.

<sup>8</sup> Население и демографски процеси през 2016г. Национален статистически институт, [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016\\_722R06L.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016_722R06L.pdf)

Средната продължителност на живота е друг важен показател, който рефлектира върху пенсионноосигурителната система, тъй като от него зависи времето, през което ще се изплаща пенсията. Показателят общо за населението на страната за периода 2014 - 2016 г. е 74.7 години и спрямо предходния период 2013 - 2015 г. се увеличава с 0.2 години<sup>9</sup>. При мъжете той е 71.2 години, докато при жените е 78.2 години или със 7 години по-висок. Това означава, че жените средно получават пенсия по-дълго време от мъжете, а в същото време те имат по-малък принос в осигурителната система, пенсионират се по-рано, често пъти се осигуряват върху по-ниски доходи. Това води до неравнопоставеност между двата пола, поради което е необходимо да се изравни пенсионната възраст за мъжете и жените, за да имат съпоставим принос в системата за пенсионно осигуряване.

Диспропорция по отношение на този показател има в градовете и в селата, като градското население живее средно с 2.9 години повече (75.5 години), отколкото селското (72.6 години). Това би могло да бъде обяснено с различията в качеството и начина на живот, достъпа до здравни услуги, профилактиката на социално-значими заболявания и други.

- **Външна миграция**

Миграцията може да бъде вътрешна и външна в зависимост от това дали е пресечена или не националната граница. Тя включва всички лица, които са декларирали промяна на настоящ адрес в рамките на страната, от страната в чужбина или от чужбина в страната. Тук ще обърнем по-специално внимание на външната миграция, тъй като тя е значим фактор, променящ числеността и структурата на населението в страната.

Според проучванията на НСИ през 2016 г. 30 570 души са променили своя настоящ адрес от страната в чужбина<sup>10</sup>. Малко повече от половината от тях (50.4%) са мъже, а всеки втори емигрант (53.5%) е на възраст 20 - 39 години. Емигрантите под 20 годишна възраст са 14.3%, а тези на 60 и повече навършени години - 8.7% от общия брой емигранти. Това показва, че в страната ни се запазва тревожната тенденция да емигрират предимно млади хора в активна трудоспособна възраст, които вместо да работят и да внасят осигурителните си вноски в българската социалноосигурителна

<sup>9</sup> Национален статистически институт, Статистически справочник 2017, София, 2017г.

<sup>10</sup> Национален статистически институт, Статистически справочник 2017, София, 2017г.



система, правят това в страните, в които емигрират (предимно Германия, Обединеното кралство и Испания). Това намалява приходите на фондовете на Държавното обществено осигуряване, увеличава техния дефицит и излага на риск платежоспособността на разходопокривната ни система.

Имигрантите са лицата, които са сменили местоживеенето си от чужбина в България и обхваща български граждани, завърнали се в страната, както и граждани на други държави, получили разрешение или статут за пребиваване в страната. През 2016 г. 21 241 лица са променили своето обичайно местоживеене от чужбина в България, като мъжете преобладават с 51.5% над жените - 48.5%<sup>11</sup>. Една трета от тях (33.8%) са в активната възраст 20 – 39 години, а почти толкова (30.5%) са между 40 и 59 години. Имигрантите над 60 години са 18.9%, а тези под 20 години са едва 16.7%, което означава, че в страната ни имигрират лица от възрастови групи. Имигрантите са предимно от страни като Турция, Русия, Украйна и др.

От съществена важност е имигрантите да бъдат добре интегрирани в обществото, да сепривлекат на трудовия пазар и да намерят платена заетост, съответстваща на образователните и професионалните им характеристики. Ако бъдат включени в осигурителната съвкупност и внасят осигурителните си вноски в солидарната система, те биха могли да я подпомогнат и да допринесат за намаляване на нейния дефицит. Ето защо на имигрантите може да се гледа като на буфер, който би могъл да допринесе за стабилизиране на осигурителния модел на страната, а вложените средства и усилия за тяхното приобщаване биха имали дългосрочна възвращаемост.

За да отговорят на нарастващите предизвикателства и да постигнат ефективен и дълготраен резултат в преодоляването на проблемите, произтичащи от застаряването на населението, системите за социална сигурност трябва да се координират помежду си и да се адаптират към демографските промени. Необходимо е да се приложат **комплексни мерки** при решаването на проблемите на осигурителните системи, за да се постигне тяхната устойчивост и адекватност и да се ограничат последствията от неблагоприятните демографски процеси. В препоръките си за преодоляване на проблемите със застаряването на населението, Международната асоциация за социална

<sup>11</sup> Население и демографски процеси през 2016г. Национален статистически институт, [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016\\_722R06L.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016_722R06L.pdf)

сигурност<sup>12</sup> акцентира върху ограничаване на необходимостта от социални помощи и услуги, насърчаване на трудовото представяне на лицата и повишаване на тяхната продуктивност. Мерките, които е необходимо да се предприемат, трябва да бъдат „проактивни и превантивни“, а усилията да бъдат насочени към подобряване системата на здравеопазване и постигане на по-добро осигурително покритие. Някои от по-често прилаганите мерки за повишаване устойчивостта на

✓ Повишаването на раждаемостта би довело до подобряване демографската структура на населението и неговото подмладяване. По-големият дял на лицата в активна трудоспособна възраст, които работят и се осигуряват, ще повиши приходите в Държавното обществено осигуряване (ДОО) и ще намали неговия дефицит. Така ще се намали демографската зависимост между поколенията и ще се постигне по-голяма устойчивост на осигурителните системи.

✓ Тенденцията на застаряване на населението трябва да бъде разгледана в контекста на промяната в здравословния статус на по-възрастните хора и вероятността за по-високата им заболяемост. Това изисква повече здравни услуги и грижа за тези лица, а трудът, който полагат болногледачите, трябва да бъде признат за пълно работно време. Необходимо е да се обмислят мерки за приемане на този тип дейности като положен труд и осигурителен принос на хората, които се грижат за своите близки, тъй като в противен случай те ще останат без осигурително покритие, ще се ограничи достъпа им до социалноосигурителните системи и ще бъдат изложени на риск от бедност.

✓ Повишаването на заетостта и намаляването на безработицата би подобрило баланса на фондовете на ДОО, тъй като ще повиши приходите и ще намали разходите на системата. От безработни лица, които са бенефициенти на осигурителната система, те ще се превърнат в осигурени, с което ще имат по-съществен принос в нея.

✓ Подобряването на пригодността за заетост на лицата в рисковите групи и насърчаване достъпа им до образование и професионална квалификация би ги предпазило от социална изолация и изпадане в дългосрочна бедност. Това би ограничило риска от изпадане в дългосрочна бедност и нейното мултиплициране в поколенията.

<sup>12</sup>10 Global Challenges for Social Security, International Social Security Association 2016

✓ Въвеждане на гъвкавото пенсиониране, като възможност за хората, които са в по-добро здраве и по-самостоятелни, да участват по-ефективно и продължително в социалния и икономическия живот. Това може да се постигне чрез адаптиране на работните места към специфичните възможности на възрастните хора, които в повечето случаи имат богат опит, който би могло да се предаде на по-младите им колеги и по този начин да се насърчи приемствеността между поколенията. В същото време към гъвкавото пенсиониране трябва да се подхожда изключително внимателно и да не се допуска по-дългата трудова кариера лицата в предпенсионна възраст да бъде за сметка на заетостта на младежите, тъй като това крие риск от ограничаване достъпа до осигурителните системи за в бъдеще.

✓ Повишаването на осигурителното покритие, подобряването на събираемостта на вноските, ограничаването на заетостта в сивия сектор биха имали много положителен ефект върху приходите на фондовете на ДОО. Те биха довели до по-голяма стабилност на солидарната система и противодействали на увеличаващите се разходи в нея, поради застаряването на населението и повишаване броя на бенефициентите.

✓ Привличането на повече имигранти в активна трудоспособна възраст с дефицитни за българския трудов пазар професии би могло да окаже благоприятно въздействие върху публичната осигурителна система, тъй като, плащайки осигурителни вноски, те ще имат допълнителен осигурителен принос и допринесат за нейното стабилизиране. От друга страна наемането им на работа в отрасли с изразен недостиг на кадри би подобрило трудовия пазар, а на тях би осигурило трудов доход, което ще намали вероятността те да се издържат от социални помощи и да натоварват Държавния бюджет.

В резултат на направения анализ на демографските процеси в България, можем да стигнем до заключението, че страната ни е засегната в много голяма степен от последиците от застаряването на населението, влошената му възрастово-полова структура, повишаващата се средна продължителност на живота, ниската раждаемост и високите нива на емиграция. Трайното застаряване на населението се наблюдава не само в нашата страна, но и в цяла Европа. В България етази негативна тенденция е

подсилена от съчетанието между отрицателен механичен прираст, висока хронична безработица и голям дял на недеклаираната заетост. Към това трябва да се добави и значителния брой лица, които имат право на по-ранно пенсиониране, ниската пенсионна възраст при мъжете и жените и недостатъчното осигурително покритие.

Глобалните предизвикателства пред социалната сигурност са отражение на динамичните промени в заобикалящия ни свят и изискват иновативни и своевременни подходи за справяне с тях. Промените в концепцията за социалната сигурност предполага прилагането на нови комплексни мерки за справяне с нарастващите проблеми и за ограничаване техните неблагоприятни последици.

#### ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Актуализираната национална стратегия за демографско развитие на населението в Република България (2012-2030 г.) Национален статистически институт, Статистически справочник 2017, София, 2017г.
2. Население и демографски процеси през 2016г. Национален статистически институт,  
[http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016\\_722R06L.pdf](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2016_722R06L.pdf)
3. Национален осигурителен институт, Информационен бюлетин, година xv, брой 4, 2016
4. Национален осигурителен институт, Информационен бюлетин, година xvi, брой 1, 2017
5. Национален осигурителен институт, Информационен бюлетин, година xvi, брой 2, 2017
6. David E. Bloom and Roddy McKinnon Introduction: Social security and the challenge of demographic change, September 2010 PGDA Working Paper No. 61,  
<http://www.hsph.harvard.edu/pgda/working.htm>
7. Groupe Consultatif Actuariel Européen Position Paper, Sustainability of pension systems in Europe –the demographic challenge, July 2012
8. International Social Security Association 2016, 10 Global challenges for social security
9. International Social Security Association, MEGATRENDS AND SOCIAL SECURITY, Demographic changes, Geneva, 2017

## ОСОБЕННОСТИ НА БАНКОВИЯ СЕКТОР, КАТО ПОЛЕ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ

Криста Първанова,  
Докторант, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов

**Резюме:** Проблематиката във връзка с клиентската лоялност в банковия сектор налага отчитане на специфичните особености на финансовия пазар, произтичащи както от природата на финансовите продукти, така и от особеностите на политиките, контрола и вида на задоволяваната нужда при покупка на такъв тип продукти. Направен е литературен обзор на основните разлики между стоки и услуги. Изведена е спецификата на банковите продукти и тяхната проекция върху конструкта на лоялността в сектора. В заключение са представени фундаментални дефиниции, дименсии и компоненти на клиентската лоялност на пазара на банкови продукти.

**Ключови думи:** лоялност, лоялни клиенти, банков сектор, финансови услуги.

**JEL класификация:** M31.

## FEATURES OF THE BANKING SECTOR AS A FIELD FOR BUILDING LOYAL CUSTOMERS

Krista Parvanova,  
PhD student, D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov

**Abstract:** The problematics regarding the loyalty in banking sector requires that the account should be taken of the specificities of financial market, arising both from the nature of the financial products and from the specificities of policies, control and the type of satisfying need. A literature review has been made from the main differences between goods and services. The specificities of the banking products and their projection on the loyalty

*construct in the financial services sector are presented. In conclusion are presented fundamental definitions, dimensions and components of customer loyalty in the market of banking products.*

**Keywords:** *loyalty, loyal customers, banking sector, financial services.*

**JEL Classification:** M31.

## Въведение

Глобалните тенденции на пазара на банковия продукти, като промени в средата, технологичен напредък, дигитализация, регулаторни политики, промяна в демографската структура на населението, засилена клиентска мобилност, спада в доверието на клиентите, водят до необходимост от префокусиране на усилията на банките и промяна в модела на управление на финансовите институции. Спецификата на банковите продукти изисква отчитане на особеностите на финансовия сектор, различията в процеса на вземане на решение за покупка, както и факторите, оказващи влияние върху потребителския избор, задържането на клиентите и управление на клиентската лоялност. Последното се предопределя от обстоятелството, че маркетинговите активности насочени към изграждане на лоялност от фирми, опериращи на пазара настоки, не оказват влияние и съществено се различават от тези в сферата на финансовите услуги в т. ч. и банковите.

### Особености на банковия сектор и тяхната проекция върху конструкта на клиентската лоялност

Спецификата на банковия сектор и влиянието му върху конструкта на клиентската лоялност на пазара на финансови услуги се обуславя, както от гледна точка на предлаганите продукти, така и от особеностите на политиките, регулацията, контрола и вида на задоволяваната нужда при покупка на финансови продукт. В специализираната литература по проблематиката се наблюдават противоречия при дефиниране на лоялността и опита за диференцирано разглеждане на понятието, с оглед специфичните особености на сектора на банковите услуги. Открояват се четири основни различия между стоки и услуги, които сами по себе си създават известни особености при измерване и управление на лоялността във финансовия сектор. Като такива могат да бъдат посочени неосезаемост, неделимост, хетерогенност

(променливост) и нетрайност (зависимост от търсене и предлагане) (Ennew and Waite, 2007).

*Неосезаемостта* или липсата на физическа форма, като особеност на банковия продукт, поражда трудности при оценка на възприеманото качество от услугата, което в проблематиката на потребителската лоялност се възприема като един от факторите водещи до появата ѝ. Липсата на „нещо“ което може да бъде оценявано или сравнявано по определен стандарт или ешелон, води след себе си до повишаване на така или иначе високото ниво на възприемания риск при покупката на финансов продукт. Невъзможността за стандартизация предопределя потребността от активно афиширане на надеждността и доверието в банковата индустрия, като основни детерминанти на имиджа и лоялността към финансовата институция (Lewis and Soureli, 2006).

*Неделимостта*, създава предпоставки за удовлетвореността от банковия продукт да зависи пряко от компетенциите на финансовия доставчик на услуги. На тази база възприеманото качество и нивото на удовлетвореност, като предпоставка за изграждане на лоялност, при всяка конкретна ситуация, потребител или взаимодействие с банката ще бъде различно. В допълнение към последното, участието на клиента в производството и доставката на услуги отразява междуличностния компонент, като специфична черта на услугите, и откроява емоционалната дименсия в конструкта на лоялността (Lewis and Soureli, 2006).

*Хетерогенността* или т.нар. *променливост*, отразява зависимостта на възприеманото качество на банковия продукт от това кои, кога и къде доставя услугата. Тази специфика изисква строг контрол върху качеството при предоставяне на услугата. От своя страна контрола върху качеството на услугата способства за ефективно управление на процеса по изграждане и управление на клиентска лоялност в банковия сектор.

Природата на финансовите продукти предполага извеждане и отчитане на особеностите свързани с клиентската лоялност в банковия сектор и следва да бъдат отчитани при опит да се концептуализира и операционализира понятието. Като такива могат да бъдат посочени следните (Gremmler and Brown, 1996); (Ennew and Waite, 2007); (Rundle-Thiele and Bennet, 2001):



■ Потребителската лоялност е много по-изразена в сектора на услугите, в т.ч. и банковите, отколкото на пазара на стоки. Тази специфика често се свързва с обстоятелства като договорни отношения, високи финансови и психологични рискове за смяна на един доставчик с друг, липса на желание за търсене на „най-изгодната“ оферта, сложност и комплексно оценяване на параметрите на услугата, трудност, а често и невъзможност за разбиране на процеса на „производство“ и същността на финансовите продукти.

■ Спецификата на банковия сектор предполага потенциал за издигане на високи бариери за превключване от един доставчик към друг, водещо до засилване на поведенческата дименсия в конструкта на лоялността. Въпреки това през последните години се наблюдава тенденция към повишаване на мобилността на клиентите и полигамно лоялно поведение. В съзвучие с последното са резултатите от доклада на Bain & Company според който „много потребители – около 29% в световен мащаб, казват, че биха напуснали основната си банка, ако това би могло да стане лесно“ (Bain & Company Inc, 2016)<sup>1</sup>. Според данните се наблюдава скрито превключване от един доставчик на финансови услуги към друг – т.е. закупуване на нов банков продукт от конкурентна банка или финансова компания, като „това е най-силно изразено в развиващите се пазари, където по-малко потребители имат дългогодишни отношения с финансовата институция“. Последното кореспондира с изследванията посветени на новите тенденции при банкирането на дребно и промяна в профила на лоялните клиенти.

■ Персоналните взаимоотношения и двупосочните взаимодействия между доставчика и клиента се разглеждат като основен елемент при изграждане на клиентка лоялност в сферата на финансовите услуги. Потребителите могат да бъдат по-склонни да останат лоялни, след като са установили отношения с техния доставчик на услуги. Парасураман, Бери и Зейтамл (Parasuraman, Berry and Zeithaml, 1983) констатира, че лоялността при услугите е по-зависима от посоката на развитие на междуличностните взаимоотношения, отколкото лоялността при материалните продукти. Според Кан (Khan, 2014), банките стават

<sup>1</sup> Bain & Company Inc(2016) Customer Loyalty in Retail Banking: Global Edition 2016. [Online] Available: <http://www.bain.com/publications/articles/customer-loyalty-in-retail-banking-2016.aspx>, [Accessed 10 October 2017]

все по-ориентирани към клиентите си, което е изцяло в съзвучие с концепцията за маркетинг на взаимоотношенията, която поставя на фокус лоялността на клиентите, и я превръща в основна стратегическа цел на финансовата компания.

- Принципно нивото на възприемания риск при покупка на финансови продукти е високо, следователно води до изграждане на бариери за превключване от един доставчик на банкови услуги към друг. Проучвания в областта на клиентската лоялност показват, че колкото по-висок е риска при покупка и потребление, толкова лоялността към конкретна финансова институция е по-висока и обратно.

- В контекста на услугите, в т.ч. и банковите, нематериалните атрибути като надеждност (на доставчика на услугата) и доверие играят важна роля в изграждането и поддържане на лоялност (Dick and Basu, 1994). Според Берг "лоялността" и "доверието" са свързани понятия и докато банките искат лоялни клиенти, потребителите искат надеждни банки. „Ако потребителите смятат, че банката им е надеждна, те откликват с доверие, а в последствие и с лоялност. Ако доверието е разрушено, напр. от неразумни банкови условия, лоялността също може да изчезне“ (Berg, 2008, р. 224). Констатациите на Берг свидетелстват за необходимостта от изграждане на доверие в банковата системата, както и маркетингови активности насочени към поддържане на имидж кореспондиращ с надеждността на финансовите компании.

- Някои финансови услуги могат да бъдат с много кратък срок, като например покупка и продажба на валута, докато други могат да изискват дългосрочни взаимоотношения, например ипотечен кредит. Колкото по-кратък е периода на обвързване с доставчика на финансова услуга, толкова вероятността за преминаване от един такъв към друг е по-висока, и обратно. Същата логика се запазва и има отражение върху нивото на възприемания риск, размера на разходите за превключване от един към друг предложител на финансови услуги, вероятността за кръстосани (свързани) продажби, а от там индиректно оказва влияние върху потребителската лоялност. Според Левис и Сурели лоялността по отношение на финансовите услуги следва да се разглежда във връзка с продължителността на периода, в който субектът е бил клиент на доставчика,

броя на използваните услуги и честотата на ползване на услугата (Lewis and Soureli 2006).

Според Гремлър и Браун (Gremler and Brown 1996) са редица причините, поради които констатациите във връзка с лоялността на продуктите не могат да бъдат транзитирани върху лоялността на услугата и са необходими повече изследвания в областта на обслужващия сектор.

От научните публикации на авторите се открояват два изследователски въпроса: какво всъщност е лоялността към организациите предлагащи услуги и кои фактори оказват въздействие върху клиентската лоялност в обслужващия сектор (Gremler and Brown, 1996;1999). Авторите констатираят, че изследванията посветени на лоялността са фокусирани главно върху лоялността на продуктите или лоялност към марката, докато лоялността към обслужващите организации остава в сянка. Според изследователите потребителската лоялност се проявява в три измерения – поведенческа, отношенческа и когнитивна. Освен традиционно изследваните и извежданите форми на потребителска лоялност – поведенческа и отношенческа, авторите допълват конструкта посредством така наречената „когнитивна“ форма. Според тях това е форма на лоялност, която извежда марката или магазина на първо място в съзнанието на потребителите при необходимост от вземане на решение за това какво и от къде да се купи, т.е. "първи избор" на клиента измежду алтернативи. Авторите интегрират тези отделни, но свързани дименсии и дефинират лоялността към услугите като „степенна, до която клиентите проявяват поведение на повторна покупка от доставчик на услуга, изразяват позитивно отношение и предразположение към доставчика, както и считат да използват само този доставчик, когато възникне нужда от определен тип услуга“(Gremler and Brown, 1996, p. 176).

В съзвучие с предходното е друго разбиране за лоялността в сектора на финансовите услуги, според което, лоялен клиент е субект, който генерира стойност за компанията от два или повече продукта от един доставчик и когато възникне необходимост от решаване на конкретен финансов проблем или въпрос, клиента поема инициатива и се обръща към текущия доставчик с цел да му предложи подходящо решение (Ennew and Waite 2007, 298). Според тази дефиниция потребителите постигат достатъчно високо ниво да удовлетвореност, ангажираност и доверие в доставчика,

което предполага активно поведение, целящо развитие и задълбочаване на взаимоотношенията с организацията предлагаща финансови услуги, въпреки потенциалната възможност за избор на други алтернативни доставчици. В това разбиране залягат елементи на трите вида лоялност : *поведенческа*– „два или повече продукта от един доставчик“, *отношенческа*– „ангажираност и доверие“, и *когнитивна* – „обръща се към текущия доставчик, въпреки потенциалната възможност за избор на други алтернативни доставчици“.

Хаскет и др. разглеждат лоялността в зависимост от потребителската нагласа към финансовата компания (позитивна или негативна) и възможността на организацията да задържа потребителите си. Очертани са четири различни категории лоялни клиенти, които могат да бъдат проследени от следващата фигура.

|                          | Задържан                   | Незадържан                     |
|--------------------------|----------------------------|--------------------------------|
| <b>Позитивна нагласа</b> | <i>Лоялен/<br/>Апостол</i> | <i>Наемник</i>                 |
| <b>Негативна нагласа</b> | <i>Заложник</i>            | <i>Дезертьор/<br/>Терорист</i> |

Фиг. 1 Отношенческа и поведенческа лоялност.

Източник: Heskettetal., 1995)(Ennew and Waite, 2007, p. 298

Лоялните клиенти или т. нар. „Апостол“ са позитивно настроени към обслужващия доставчик и същевременно е налице повтарящо се потребление. Към „Наемник“ се причисляват ползватели на финансови услуги, които имат изградена положителни нагласи към конкретна финансова организация, но въпреки това не продължават да се възползват от предлаганите услуги. Такова поведение би било резонно при наличие на свободни финансови средства от страна на потребителя и в опит да максимизира икономическата целесъобразност на инвестирания ресурс, лицето търси най-изгодната оферта. „Дезертьорите“ са категория субекти имащи отрицателна нагласа към обслужващата организация и липса на повтарящо се потребление. Възможен резултат от такъв тип поведение и отношение е негативна комуникация „от уста на уста“. Последната класификация „Заложници“ е възможна при липса на по-

подходяща алтернатива или диференциация между предлаганите услуги на пазара задоволяващи сходни потребности. Такъв тип поведение се изразява в продължително във времето потребление в комбинация с негативна нагласа и отношение към банковата институция. Така например „много от клиентите на банките по текущата сметка се считат, че попадат в тази категория - те не разполагат с положително мнение за услугата която получават, но не сменят тяхната банкова сметка, защото процесът е твърде сложен или възприемат малко разлики между конкуриращите се банки“ (Ennew and Waite, 2007, p. 328).

Разгледаните дефиниции и класификации почиват върху идеята, че клиентската лоялността е функция от поведенчески, отношенчески и когнитивни компоненти. Различията в детерминирането на потребителската лоялност към банковите институции произтичат от специфичната рамка на пазара и факторите които оказват влияние върху конструкта на лоялността.

### Заклучение

С повишаване на интензивността на конкуренцията и нарастване на глобализацията на финансовите пазари, изграждането на клиентска лоялност се превръща в стратегия от критично значение за повечето финансови институции. Тъй като финансовият пазар става все по-динамичен и конкурентен, особено след навлизане на т.нар. „новите играчи“ в сектора, банките трябва да се съсредоточат и върху важността на дългосрочното задържане на съществуващите клиенти. Нарастващата тенденция към повишена клиентска мобилност и мултибанкиране, принуждава банковия мениджмънт да отчита спецификата на банковия продукт при разработване на модели за управление и програми за поддържане на лоялни клиенти, с цел максимизиране на икономическата целесъобразност на изразходваните средства.

### Библиография

Bain & Company Inc (2016) Customer Loyalty in Retail Banking: Global Edition 2016. [Online] Available: <http://www.bain.com/publications/articles/customer-loyalty-in-retail-banking-2016.aspx>, [Accessed 10 October 2017]

Berg, L., 2008. Loyalty, naivety and powerlessness among Norwegian retail bank customers. International Journal of Consumer Studies, 32(3), pp. 222–232.

Dick, S., Basu, K., 1994. Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(2), pp. 99–113.

Ennew, Ch., Waite, N., 2007. *Financial Services Marketing. An International Guide to Principles and Practice*. ELSEVIER.

Gremler, D., Brown, W., 1996. Service loyalty: Its Nature, Importance, and Implications. *Advancing service quality: A global perspective*, pp. 171–180.

Gremler, D., Brown, W., 1999. The loyalty ripple effect. *International Journal of Service Industry Management*, 10(3), pp. 271–293.

Khan, B., 2014. Factors Contributing to Customer Loyalty in Commercial Banking. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(2), pp. 413–436.

Lewis, R., Soureli, M., 2006. The antecedents of consumer loyalty in retail banking, *Journal of Consumer Behaviour*, 5(1), pp. 15–31.

Parasuraman, A., Berry, L., and Zeithaml, A., 1983. Service firms need marketing skills. *Business Horizons*, 26(6), pp. 28–31.

Rundle-Thiele, S., Bennet, R., 2001. A brand for all seasons? A discussion of brand loyalty approaches and their applicability for different markets. *Journal of Product & Brand Management*, 10, pp. 25–37.

## НЯКОИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА АКЦИОНЕРНИТЕ ДРУЖЕСТВА СЪС СПЕЦИАЛНА ИНВЕСТИЦИОННА ЦЕЛ В БЪЛГАРИЯ

Светлина Иванова,  
Докторант, Катедра „Недвижима собственост”,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В доклада са включени различни коефициенти на икономическата ефективност на акционерните дружества със специална инвестиционна цел, както и метод на изчисляване на сложностъсновен показател на икономическата ефективност. Времевият период на изследването е 2008-2014 год. На база резултатите от проучването са предложени насоки за повишаване на икономическата ефективност на акционерните дружества със специална инвестиционна цел фирми.

**Ключови думи:** недвижими имоти, акционерни дружества със специална инвестиционна цел, икономическа ефективност.

## SOME DIMENSIONS OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE SPECIAL INVESTMENT PURPOSE COMPANIES IN BULGARIA“

Svetina Ivanova,  
Ph.D. Student, Real Estate Department, University of National and World Economy  
(UNWE)

**Abstract:** The report includes various cost-effectiveness ratios of special purpose real estate investment trusts and a method of calculating a composite economic performance indicator. The study period is 2008-2014. Based on the results of the survey, guidelines are proposed for increasing the economic efficiency of the companies with special investment purpose.



**Keywords:** *real estate, real estate investment trusts, economic efficiency.*

**JEL code:** R32.

Бизнесът на недвижимите имоти се развива активно след 1989 год. в България и това е основна предпоставка за възникването на потребности на населението от посреднически услуги на недвижими имоти, както и нужда от управление, стопанисване и поддържане на обектите на недвижимата собственост. Пазарът на недвижими имоти у нас се определя като един от най-бързо развиващите се отрасли на националната икономика. Това обуславя необходимостта от професионални участници, което от своя страна е необходимо условие за възникването на нов вид фирми за недвижими имоти, като агенции за недвижими имоти, оценителски, фасилити, пропърти и строителни фирми, както и акционерни дружества със специална инвестиционна цел. Икономическата ефективност дава възможност да се изследват резултатите от дейността на фирмите за недвижими имоти, както и да бъдат проследени в динамика разнородните коефициенти за измерването ѝ през годините.

Въз основа на направен анализ на пазара за недвижими имоти са избрани пет акционерни дружества със специална инвестиционна цел, които са обект на настоящото изследване. Целта на доклада е да се проследи изменението на икономическата ефективност за периода 2008-2015 год., преди да настъпи световната икономическа криза, по време на нея и след нея.

Акционерните дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ) са създадени през 2003 год. след приемане на Закона за дружества със специална инвестиционна цел. Дружество със специална инвестиционна цел, секюритизащо недвижими имоти е акционерно дружество, което емитира ценни книжа и получените средства инвестира в недвижими имоти. Този процес се нарича секюритизация на недвижими имоти. След като придобие недвижимите имоти, дружеството може да ги отдаде под наем, да ги предостави на лизингополучател или да ги управлява, а също така и да ги продаде. Реализацията на някоя от тези сделки, носи приходи на дружеството. Специфични за дружеството, секюритизащо недвижими имоти са приходите от административно обслужване на недвижимите имоти. Дружества със специална инвестиционна цел се учредяват по чл.163 от Търговския закон. Учредители

могат да бъдат не повече от 50 лица. За учредяването им са необходими не по-малко от 30 на 100 от капитала да бъде записан от институционални инвеститори (колективна инвестиционна схема, застрахователно дружество и други). Капиталът на дружествата със специална инвестиционна цел не може да бъде по-малко от 500 000лв, като вноските в капитала трябва да са само парични. Дружествата са освободени от корпоративен данък и не по-малко от 90 на 100 от печалбата на финансовата година се разпределя като дивидент. Законът за дружествата със специална инвестиционна цел не допуска дружествата, секюритизиращи недвижими имоти, да осъществяват тези дейности, а да ги възлагат да на обслужващи дружества.

Според Гълъбов (2016), икономическият ефект е „полезният резултат и той има различни форми на проявление – печалба от продажба на продукция, приходи от продажби на продукция и т.н.”. Според него съществуват два типа икономическа ефективност – ресурсна и разходна икономическа ефективност. Обединяващото между двата типа ефективност е икономическият ефект.

В нашата законодателна уредба присъства дефиниция за „ефективност” в Закон за сметната палата - „ефективност е степента на постигане на целите на одитирания обект при съпоставяне на действителните и очакваните резултати от неговата дейност”. При измерването на икономическата ефективност се посочват различни видове ресурси и разходи, които са регламентирани със съответните актове. Като такива, могат да се посочат Закон за счетоводството, Постановление №46 на Министерския съвет от 21 март 2005 г. и Постановление №251 от 17 октомври 2007 г. от постановленията на правителството относно Националните стандарти за финансови отчети (НСФО) за малки и средни предприятия (МСП).

Коефициентите на икономическата ефективност на АДСИЦ са: коефициент на ефективност на капитала, коефициент на ефективност от недвижимите имоти, коефициент на ефективност на разходите за дейността и коефициент на ефективност на разходите за външни услуги. Формулите за тяхното изчисляване са представени в таблица 1.

**Таблица 1.** Коефициенти за икономическа ефективност на акционерните дружества със специална инвестиционна цел

| Коефициенти за икономическа ефективност                                                                              | Формула                      | Означения                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Коефициент на икономическа ефективност на капитала (ERC)</li> </ul>           | $ERC = \frac{I + OI}{ACATC}$ | <p>I – приходи;<br/>OI – други приходи;<br/>ACATC – средна балансова стойност на общия капитал.</p>             |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Коефициент на икономическа ефективност на недвижимите имоти (ERRE)</li> </ul> | $ERRE = \frac{NIRE}{ACAIP}$  | <p>NIRE – нетни приходи от недвижими имоти;<br/>ACAIP – средна балансова стойност на инвестиционните имоти.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Коефициент на ефективност на разходите за дейността (EROC)</li> </ul>         | $EROC = \frac{NIRE}{OC}$     | <p>NIRE – нетни приходи от недвижими имоти;<br/>OC – разходи за дейността.</p>                                  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Коефициент на ефективност на разходите за външни услуги (ERES)</li> </ul>     | $ERES = \frac{NIRE}{CES}$    | <p>NIRE – нетни приходи от недвижими имоти;<br/>CES – разходи за външни услуги.</p>                             |

Източник: адаптирано по М. Гълъбов, „Финансово– счетоводни аспекти на дейността на фирмите за недвижими имоти”, София, Изд.комплекс- УНСС, 2016 год.

При изчисляването на описаните коефициенти в таблица 1 се получават разнопосочни стойности, които са трудни за тълкуване, поради факта, че не са поставени в ограничителни линии и за това се извежда т.нар. сложносъставен показател, който заема стойности в граници от 0 до 1. Колкото по-близо до единицата е показателят, толкова по-висока е икономическата ефективност на обекта спрямо останалите в изследваната съвкупност. Концепцията за сложносъставния показател се базира на метода на Хелвиг, който спада към групата на многомерните методи за статистически анализ и стандартизира различни нехомогенни стойности.

Анализирането е възможно чрез построяването на матрица на наблюдението. При построяването се допуска, че изучаваната съвкупност се състои от пна брой единици, описани с тна брой признаци. Следователно може да се твърди, че всяка единица се разглежда като точка в m–мерното пространство с координати значенията на тези m на брой признаци.

Признаците характеризират различните свойства на отделната единица и се отнасят към нея. Възможно е да има различия в мерните единица и тяхното преодоляване води до процедура за превръщането на наименованите величини в абстрактни, ненаименовани величини.

Основно предимство на метода на Хелвиг е, че подреждането на единиците се извършва по числената стойност на многомерен показател. При пресмятането на многомерния показател, основно действие е построяването на точка в m – мерното пространство, която изпълнява ролята на еталон. Координатите ѝ са екстремалните стойности на m – те признаци. Признаците, които са включени в системата, са различни в посоката на проявлението им. Те се делят на стимулатори и дестимулатори. Първите са с високо значение и допринасят за формирането на равнището на изследваното явление, а другите са с ниско значение. При построяването на точката еталон се отчитат минималните значения на признаците дестимулатори и максималните значения на признаците стимулатори. Тя служи за ориентир на положението на единиците на изучаваната съвкупност в m – мерното пространство. Формулата, по която се изчисляват е:

$$c_{io} = \left[ \sum (z_{ij} - z_{oj})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (1)$$

където:

$c_{io}$  – таксономично разстояние между i – тата единица и точката еталон;

$z_{ij}$ – стандартизираното значение на j – тия признак при i – ата единица;

$z_{oj}$ – стандартизираното значение на j – тия признак при точката еталон.

Изчисляването на многомерния показател е по следната формула:

(2)

$$i_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}$$

където:

$i_i$  – многомерния показател за  $i$ -та единица на изучаваната съвкупност.

В настоящото изследване методът на Хелвиг е подходящ, тъй като дава възможност от различни коефициенти да бъде конструиран единен такъв на икономическа ефективност, който да се сравнява с останалите единни коефициенти на единиците, както и със самия себе си за различни времеви периоди.

**Таблица 2.** Сложносъставни коефициенти на икономическа ефективност на строителните фирми

|                 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Актив пропъртис | 0.24 | 0.46 | 0.51 | 0.59 | 0.55 | 0.75 | 0.72 |
| Агро финанс     | 0.27 | 0.29 | 0.25 | 0.21 | 0.22 | 0.11 | 0.15 |
| Експат бета     | 0.61 | 1.00 | 0.96 | 0.85 | 0.87 | 1.00 | 1.00 |
| Софарма имоти   | 0.17 | 0.29 | 0.27 | 0.23 | 0.24 | 0.53 | 0.44 |
| Фонд НИ         | 0.26 | 0.60 | 0.75 | 0.75 | 0.53 | 0.53 | 0.54 |

Източник: собствени изчисления

Интерпретацията на стойностите на сложносъставния показател показват какви са измененията на единния коефициент на икономическата ефективност, съставен от четирите коефициента, показани в таблица 2 през периода 2008-2014 год.

При „Актив пропъртис” се наблюдава тройно нарастване на сложносъставния коефициент от 2008 до 2014 год. Има възходящо нарастване на коефициента през годините, което довежда дружеството до второ място в разглежданата съвкупност през 2014 год. (0.72).

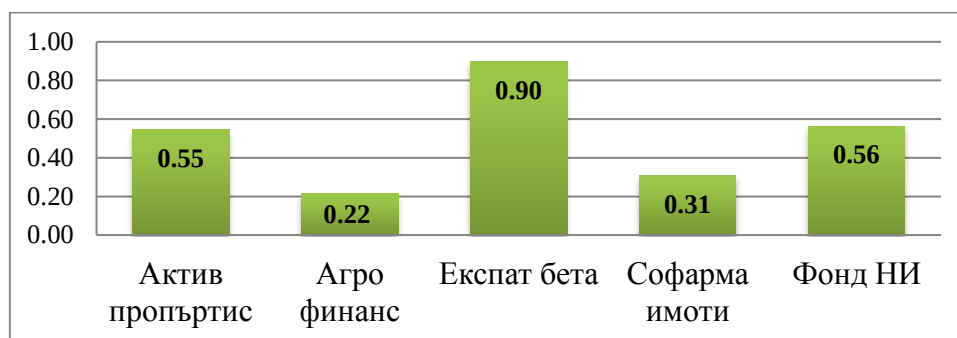
Дружеството с най-ниски коефициенти на икономическа ефективност, както в изследваната съвкупност от АДСИЦ, така и през изследвания период е „Агро финанс”.

Най-ефективното дружество в проведеното изследване е „Експат бета”. То е с най-високи коефициенти на икономическа ефективност, като през последните две години (2013 и 2014 год.), сложносъставния показател е с максимална стойност (1.00). Процентното изменение спрямо началото и края на периода е почти 65%.

Постоянство при обобщения коефициент на икономическа ефективност има при „Софарма имоти” в периода 2008 – 2012 год. През 2013 год. се наблюдава значителен прираст (0.53), докато през 2014 год., той отново спада с 18% спрямо предходната година.

„Фонд НИ” има сравнително високи стойности на единния коефициент на икономическа ефективност. Единствено през първата година (2008 год.) той е по-нисък, но това бързо се преодолява още през 2009 год. В последите три години на изследването се наблюдава постоянство в обобщения коефициент.

След изчисляване на средна аритметична величина (Графика 1) за всяко АДСИЦ за целия период, може да се каже, че само едно дружество е с най-близък до 1 обобщаващ коефициент на икономическа ефективност („Експат бета” с 0.90). Със сравнително високи резултати, а също и приблизително равни са „Актив пропъртис” и „Фонд НИ” (0.55 и 0.56). „Софарма имоти” е с един от най-ниските резултати на икономическа ефективност (0.31). „Агро финанс” се оказва, че е най-неефективното дружество в изследваната съвкупност (0.22).



**Графика 1.** Средна аритметична на строителните фирми за периода 2008-2015 год.

Източник: собствени изчисления

В заключение може да се отбележи, че по-голям процент от изследваните АДСИЦ за периода 2008-2014 год. са икономически ефективни. Инвестициите в АДСИЦ се утвърждават като едни от най-ниско рисковите. Повишаването на икономическата ефективност на АДСИЦ би могло да е следствие от някои промени в законодателната уредба, които да позволяват на дружествата да инвестират в стандартизирани имотни деривати (характеризиращи се с по-ниски транзакционни разходи). Друга насока за повишаването на икономическата ефективност на АДСИЦ е възможността дружествата да инвестират в недвижима собственост и извън страната.

Използвана литература:

Гълъбов, М., 2016, „Финансово– счетоводни аспекти на дейността на фирмите за недвижими имоти“. София: Изд.комплекс- УНСС.

Закон за счетоводството

Закон за сметната палата, Допълнителни разпоредби, § 1, т.4 б. А

Мишев, Г., 1988, Международни статистически сравнения, София: ВИИ Карл Маркс

Постановление № 46 от 21 март 2005 г. за приемане на национални счетоводни стандарти (загл. изм. - ДВ, бр. 3 от 2016 г., в сила от 01.01.2016 г.)

Постановление № 251 от 17 октомври 2007 г. за изменение и допълнение на националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия, приети с постановление № 46 на Министерския съвет от 2005 г. (ДВ, бр. 30 от 2005 г.)

Търговски закон.



## ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ДРУЖЕСТВО ЗА НЕБАНКОВО КРЕДИТИРАНЕ

Ирена Вачева

**Резюме:** Основната характеристика на небанковото микро финансиране е, че то включва всички членове на обществото, включително изключените от банковата система, като осигурява достъп до капитали, чрез които се повиши качеството на живот. Небанковите финансови институции акумулират временно свободни капитали и ги предоставят като заеми. Основаната разлика се състои във влогонабирането и във формите за кредитиране. Поради ограниченията в обема на това изследване, фокусът е сведен до финансови институции за отпускане на парични заеми, заложените къщи и лизинговите компании.

**Ключови думи:** дружества за микро финансиране, риск на небанково кредитиране, рентабилност на небанково кредитиране.

## SPECIFICS OF NON-BANK MICRO CREDIT COMPANY

Irena Vacheva

**Abstract:** The main characteristic for the non-bank micro financing is that it includes every member of the society, even those who are excluded from the bank system. It gives everyone access to available capitals and gives a chance for better lifestyle. Non-bank microfinance institutions accumulate free cash flow and transform them into loans. The main difference consist in the form of deposits and types of credits. Because of the volume of this report, the main focus of analyses are pawn shops, leasing companies and payday loans.

**Key words:** non-bank microfinance institutions, risk of non-bank loans, profitability of non-bank loans.

**JEL:** G20, G21, G23.

## Пазарна необходимост и потребителски профил

Джон Каски предприема мащабно проучване за търсенето и предлагането на бързи кредити, зложни къщи и лизинг. Прагер (2009) заключава, че небанковото кредитиране има широка употреба от емигранти, малцинства и хора с ниско ниво на образование. Бери (2005) анализира събрани данни от семейства с ниски доходи в САЩ, като намира тясна зависимост между емигрантите, които изпращат пари в чужбина. Те извършват финансовите си операции на едно място (в Америка в един магазин се съчетават няколко услуги: зложна къща, бързи кредити, международни парични трансфери и изгодни международни разговори, за разлика от България, където всяка услуга се помещава в различна локация, заради законовите изисквания). Поради специфичния си социален статус (незаконно пребиваване), тези индивиди нямат достъп до банкова система.

Уилсон (2010) прави лабораторно контролиран експеримент, за да илюстрира полезността от бързите кредити и открива че клиентите, който имат достъп до микрокредитиране се възползват успешно. Морс (2011) разглежда този бизнес модел по време на ексцесии и спешни случаи и достига до заключение, че бързите кредити помагат на клиентите да се възстановят по-лесно. Според Шафтер (2005) тези заеми могат да бъдат по-изгодни от гледна точка разходите и таксите по кредитни карти и овърд драфт кредити.

Андерсон и Джагиа (2009) откриват, че 73% от лизинговите договори се обслужват и приключват успешно. Оказва се, че клиентите са водени от икономически фактори, а не от демографски.

Едно от последните проучвания в САЩ показва, че едва 7.7% от клиентите, които ползват небанкови кредити не разполагат с банкова сметка. Само 37% от клиентите имат висше образование, 23% са на възраст до 31 години и 85% от тях живеят в домакинства с над 4 члена. 91% от тях са американски граждани и 71% от тях притежават собствено жилище. Други интересни изводи са, че чернокожите използват повече услугите на зложните къщи, клиентите с по-високи доходи предпочитат

бързите кредити. Клиентите от по-малко населените места са по-чувствителни към лихвите и таксите на предоставените небанкови услуги.<sup>1</sup>

### **Риск и рентабилност на небанковото кредитиране**

Рискът е основното предизвикателство за всяко небанково дружество за кредитиране. В случай че рискът не е управляван ефективно, то се достига до тежки последствия за дружествата. Ето защо е необходимо рискът прецизно да се управлява. Мертон (1993) подчертава, че управлението на риска в небанковите финансови институции е изключително важен процес, защото за разлика от останалите фирми, техните задължения са основен източник на печалба за акционерите. Одокор (2011) изследва рисковия ефект върху панел от 18 банки за период от 12 години, от 1997 г. до 2008 г. Ясно се доказва, че ниските нива на риск водят до по-добри финансови показатели и печалби.

Рисков индекс за небанкови финансови дружества – RI

Това е предпочитаният модел за индексване на риска от множество автори сред които Ханан и Ханук (1988), Одокор (2011) и Рахман (2009). Променливата на възвращаемостта на активите (ROA) може да служи за мерило, както на кредитния риск, така и на риска за лихвените нива и оперативния риск. (Наими 2005). Комбинацията от възвращаемостта на активите, заедно със стандартното му отклонение ( $\sigma$ ROA) и добавено към съотношението капитал към активи (CAP), ще даде рисковия индекс на едно дружество.

$$RI = (ROA + CAP) / \sigma ROA$$

Въпреки огромното наличие на банкови научни изследвания, много малка част от тях разглеждат небанковите дружества и модела им на възвращаемост. За да се измери рентабилността им, трябва да се разгледат променливи като съотношението заеми/обща активи, провизирани кредити/общите кредити, пасиви/активи, оперативни разходи/оперативни приходи и размерът.

### **Корелацията между небанково микро кредитиране и финансовата нестабилност**

Широко разпространена е тезата, че небанковите финансови институции за микрокредитиране са една от причините за финансова нестабилност и обедняване на

<sup>1</sup> Consumer Interests Annual Volume 58, 2012

населението, поради изпадането му в несъстоятелност и в неуправляем дълг. Това е основната обосновка на държавните регулации да контролират лихвените нива и методите за събиране на лошите кредити в световен мащаб.

Първо, за да се формулира връзката между финансова нестабилност и задлъжнялостта към небанковите институции за кредитиране, е необходимо да се дефинира финансова нестабилност от различните автори, в зависимост кого касае тя. От гледна точка на юридическите лица, това е състояние, в което дадена фирма не може да посреща месечните си задължения, тъй като вътрешните ѝ механизми за адаптиране към настоящи или очаквани плащания са затруднени.<sup>2</sup> За физическите лица, финансовата нестабилност се свежда до невъзможност да се плащат битовите сметки и храната. Портър и Торн смятат, че индивидуалният банкрут увеличава невъзможността за посрещане на битовите разходи до 4,5 пъти повече, но същевременно може да се стигне до такова финансово състояние и дори бедност, без налична задлъжнялост към небанкови дружества.

Второ, академичните изследователите на финансова задлъжнялост се затрудняват да решат как се измерва тя. „Най-разпространената формула е измерването на финансовата нестабилност на типично семейство от средната класа по отношение на коефициентът дълг към приход, въпреки че не е идеална, защото даден индивид може да разполага със значим и ценен актив, въпреки че има и месечна висока погасителна вноска.“<sup>3</sup> Друг често срещан индикатор е в случай, че „дългът надвишава активите“, но и това не винаги е приложимо, защото може индивидът да има отрицателна нетна стойност, но да няма затруднения да посреща дълговете си. В заключение, наличието на задлъжнялост не води задължително до финансова нестабилност, само в случаите когато рискът не може да бъде управляван.

Небанковото кредитиране се старее да избегне финансова нестабилност за своите потребители. То се грижи за финансовото им благополучие, кредитирането им се структурира, целейки да ограничи загуби от неплатени вноски и лоши заеми. То изхожда от факта, че клиентите им вече имат финансови затруднения и как да ги управляват.

<sup>2</sup> Korobkin, D. 1991 Rehabilitating Values: A Jurisprudence of Bankruptcy, Columbia law Review

<sup>3</sup> Mann A, 2010. Debt, Financial Distress, and Bankruptcy over the Life Course, Columbia University

### Заложните къщи

Бизнес моделът на този тип небанкови дружества за микрокредитиране се състои в даване на заем срещу залог на движимо имущество. За разлика от останалите начини за микрокредитиране, даденият заем възлиза на малка сума и потребителите имат опция да не обслужват кредита си, в случай на финансова невъзможност. Този модел не би могъл да води до заключение, че заложните къщи могат да доведат клиентите си до банкрут. Първо, защото се залага лична вещ, която служи за обезпечение и остава при кредитодателя. В случай, че не се обслужва кредита в уговорения срок, веща бива продадена, кредитът се затваря и клиентът няма бъдещи задължения.<sup>4</sup> Съответно ако обезпечението бъде продадено на по-висока цена, от задължението, тя се възстановява на клиента. Това не води до обедняване, тъй като дългът е обезпечен.

За разлика от ипотечното кредитиране, при което се залага недвижимо имущество и ако не бъде продадено на по-ниска стойността от тази на кредита, длъжникът отговаря с цялото си имущество, в заложните къщи отговорността се свежда само до взетия залог. Без значение дали при евентуална продажба може да се реализира загуба за дружеството, ако длъжникът не разполага с ликвидност да обслужва заема, той не носи финансови последици. „Положително е, че заложите къщи имат тенденцията да отпускат краткосрочни и финални заеми. За разлика от бързите кредити, където клиентите често са принудени да изплащат заемите си продължително. При заем, гарантиран с лична вещ, кредитът се изчерпва с това обезпечение. (Портър) Изводът е, че заложните къщи не водят до банкрут, поради естеството си на работа, защото дългът се само ликвидира.<sup>5</sup>

Вторичния ефект на този бизнес модел е по-трудно дефиниран. Клиентът губи инвестицията в заложена вещ капитал. Обикновено отпуснатата сума възлиза на 50% от пазарната стойност на залога. В случай на необслужване на заема, клиентът всъщност губи от стойността на веща си. Най-голяма за загубата за бъдещи пропуснати ползи да използват този актив за заем. За определени клиенти загуба е и идиосинкратичната стойност на веща. В някой случай, когато за обезпечение служи работен инструмент, с

4 Oeltjen, J. 1996 Florida Pawnbroking: An Industry in Transition, *Florida State University Law Review*

5 Skeel, D., 2004 Racial Dimensions of Credit and Bankruptcy, *WASH. & LEE L. REV.*

който клиентът реализира приходи, може да се стигне до загуба на работата и съответно до финансова нестабилност, но това са около 3% от всички обезпечения.

Друг скрит положителен ефект на бизнеса със зложни къщи е, че бързото обръщение на вещь в парична стойност помага на клиента да посрещне месечните си разходи. Осигурява се бърз и лесен достъп до пари, когато няма възможност за никаква друга форма на кредитиране. Изненадващо е, че в европейските страни, който са забранили извън банковите форми на кредитиране хората имат по-високи нива на задлъжнялост, за разлика от останалите държави. Обяснението е, че на клиентите им се осигурява ликвидност.<sup>6</sup> Друга полза е, че когато се залага лична вещь, по-лесно се осъзнава стойността, като се избягват лекомислени разходи за разлика от употребата на кредитни карти, където използвайки пластиката като разплащателно средство не се оценява размерът на изхарчената сума.<sup>7</sup> Поради усложнената процедура по усвояване на заем в зложна къща (физически да се занесе вещь и да се вземат пари срещу нея), клиентите осмислят повече необходимостта от кредита.

### Бързи кредити

Това са заеми, краткосрочни, високо лихвени кредити, при които заемателят получава малка сума пари. В България за одобряване и усвояване на такъв кредит са необходими данните от личната си карта и трудов договор. В други държави, където задължително заплатите на служителите минават по банка и където чековата система е добре развита моделът на отпускане е различен. Клиентът пише чек с бъдеща дата, обикновено след две седмици, на който се отбелязва сумата на главницата, плюс договорените лихви и такси. При следващото получаване на заплата, чекът автоматично се изплаща на дружеството за небанково кредитиране. Различното от зложните къщи и от лизинга е и фактът, че няма обезпечение, което да даде лесен изход на клиента при невъзможност за връщане на заема. Размерът на заема е лимитиран на база на трудовото възнаграждение на клиента. В някои държави, лимитът е половин месечна заплата,

6 Posner, R. 2008 Have We Lost the Moral Values That Undergird a Commercial Society?, BECKER-POSNER BLOG

7 Caskey, J. 1991 Pawnbroking in America: The Economics of a Forgotten Credit Market, MONEY, CREDIT, & BANKING



например в САЩ сумата рядко надвишава 500 щатски долара.<sup>8</sup> В България заемът обикновено не надвишава 1000 лв.<sup>9</sup> Всеки заем се отчита към съответния компетентен орган, в България това е Българска народна банка, в САЩ е Телетрак. Тези онлайн регистри са гаранция, че един индивид няма да получи няколко заема от различни кредитни институции. В този бизнес модел също не се очакват сериозни финансови сътресения за потребителите, тъй като отпуснатите суми са приблизително равни на една-две заплати, тоест заемите са малки и се управляват лесно. Авторите, които изследват връзката между бързите кредити и частните банкрути стигат до различни заключения. Според Скуба и Токман, ползването на небанков заем увеличава риска от фалит, но пълната забрана на този тип бизнес в щатите Джорджия и Северна Каролина е увеличил частните фалити.<sup>10</sup> Стояновици не открива емпирично доказателство, че малките небанкови кредити водят до банкрут.<sup>11</sup> Единствената възможна причина за финансово дестабилизиране може да се търси в лихвените нива по заемите. Краткият период на кредита и високата вноска може да са причина да се пренебрегнат други належащи задължения.

### Лизинг

Лизингът е начин за сдобиване с движимо имущество чрез плащане на месечни вноски във времето срещу процентно оскъпяване, а не еднократно закупуване на момента. След изплащане на всички анюитетни вноски, заложили в договора, веща се прехвърля на името на клиента. В случай на изпадане в несъстоятелност, веща остава за лизинговата компания. Този тип транзакции трудно могат да се разглеждат като причина за обедняване или фактор за финансова нестабилност на клиента. Въпреки, че не се разглежда като дълг, това може да бъде причина да се взема друго финансиране или да се затрудни посрещането на обичайните месечни разходи. Основни недостатъци от потребителска гледна точка е фактът, че веща се придобива след последното

8 Skiba P. & Tobacman J., 2007 Measuring the Individual-Level Effects of Access to Credit: Evidence from Payday Loans, Oxford University

9 По данни на София Комерс Кредит Груп АД <https://www.creditgroup.cc/web/micro>

<sup>10</sup> Whitehead, Christine M. E. 2009 *Borrowing to live: consumer and mortgage credit revisited*. Housing Studies

<sup>11</sup> Baines, A. Courchane, M. and Stoianovici S., 2015 Economic Impact on Small Lenders of the Payday Lending Rules under Consideration, River Associates



плащане, тоест има риск от нейната загуба, дори и да е изплатена по-голямата част от нея, както и оскъпяването. Намалява се възможността за спестявания, както и ликвидността на лизингополучателя. Емпирично е доказано, че инвестираният във веща капитал не се губи, защото повечето лизингови компании изчакват клиентите си няколко месеца и адаптират договорите си към техните нужди, същевременно няма доказана връзка между потребителите на лизинг и затыването в дългове.

Небанковите дружествата за микрофинансиране се развиват все по-мощно в България през последните 10 години и няма доказателства за хипотезата, че те водят до банкрут или обедняване на населението. Като всеки бизнес модел и при тях трябва да се притегли внимателно рискът и да се подбира пазарът, с цел дългосрочното съществуване и извличане на печалба.

## Библиография

- Korobkin, D. 1991 Rehabilitating Values: A Jurisprudence of Bankruptcy, Columbia law Review
- Mann A, 2010. Debt, Financial Distress, and Bankruptcy over the Life Course, Columbia University
- Oeltjen, J. 1996 Florida Pawnbroking: An Industry in Transition, *Florida State University Law Review*
- Skeel, D., 2004 Racial Dimensions of Credit and Bankruptcy, WASH. & LEE L. REV.
- Posner, R. 2008 Have We Lost the Moral Values That Undergird a Commercial Society?, BECKER-POSNER BLOG
- Caskey, J. 1991 Pawnbroking in America: The Economics of a Forgotten Credit Market, MONEY, CREDIT, & BANKING
- Skiba P. & Tobacman J., 2007 Measuring the Individual-Level Effects of Access to Credit: Evidence from Payday Loans, Oxford University
- Whitehead, Christine M. E. 2009 *Borrowing to live: consumer and mortgage credit revisited*. Housing Studies
- Baines, A. Courchane, M. and Stoianovici, S., 2015 Economic Impact on Small Lenders of the Payday Lending Rules under Consideration, River Associates

## ТЕОРИЯТА НА АВСТРИЙСКАТА ШКОЛА ЗА БИЗНЕС ЦИКЪЛА

Александър Александров

Докторант, Югозападен Университет „Неофит Рилски”

гр. Благоевград

**Резюме:** Докладът има за цел да представи теорията за бизнес цикъла на австрийската икономическа школа. Разгледани са възгледите на двамата основни представители на тази школа – Лудвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек. Запознаването с вижданията на австрийската школа може да допринесе за по-доброто разбиране на феномена бизнес цикъл, за по-доброто му управление и за повишаване на ефективността на макроикономическите политики.

**Ключови думи:** бизнес цикъл, Австрийска школа, естествен лихвен процент.

**JEL Класификация:** E32, B250.

## THE AUSTRIAN SCHOOL BUSINESS CYCLE THEORY

Aleksandar Aleksandrov

Ph.D. Student, Southwest University “Neofit Rilski”

Blagoevgrad

**Abstract:** The paper aims to present the business cycle theory of the Austrian school of economics. The views of the two main representatives of this school - Ludwig von Mises and Friedrich von Hayek - have been examined. Studying the stand points of the Austrian school may contribute to the better understanding of the business cycle phenomenon, to its better management and to improving the effectiveness of macroeconomic policies.

**Keywords:** business cycle, Austrian school, natural interest rate.

**JEL Classification:** E32, B250.

## 1. Увод

Австрийската икономическа школа оставя своя отпечатък в теорията за бизнес циклите. Основата, на която стъпва австрийската теория за циклите, са естественят лихвен процент и отклоненията от него. Най-видните представители на тази икономическа школа са Лудвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек.

## 2. Теория на Лудвиг фон Мизес за бизнес цикъла

Мизес е твърд поддръжник на Златния стандарт и се противопоставя на банкнотите. Единствено златото може да бъде пари, а банкнотите, които са напълно обезпечени, Мизес разглежда като негов заместител. Парите притежават само една функция - средство за индиректна размяна на стоки и услуги. Mises (1953). При нарастване на количеството пари в обращение това нарастване се концентрира в определен кръг от хора, а не е равномерно разпределено. Поради концентрирането на парите в определен кръг от хора те се изразходват за определени стоки и услуги, водейки първоначално до нарастването само на техните цени. По-късно нарастват цените и на останалите стоки и услуги, но ръстът на цените на стоките и услугите не става равномерен. Различните стоки и услуги се повлияват по различен начин като това води до промени в относителните им цени. Генерираната инфлация причинява преразпределение на доходите в обществото. Нарастването на количеството пари не води до пропорционално нарастване на ценовото равнище. С тези си разсъждения Мизес отправя критика към класическата количествена теория.

Връзката между количеството пари и лихвения процент е в основата на теорията на Мизес за икономическия цикъл. Съществуват два вида промени в лихвените проценти – перманентни и преходни, като те се пораждат от неравновесието между търсенето и предлагането на пари. Първите са свързани с нарастване или спад на естествения лихвен процент поради устойчиви изменения на доходите и собствеността, докато вторите са свързани с периода между излизането от равновесие и установяването на ново такова. Промените, които настъпват в стойността на парите поради съществуващо неравновесие между търсенето и предлагането на пари, не могат да бъдат особено големи. Според дефиницията на Мизес само златото може да бъде пари, което означава, че те са металически. Големи изменения в тяхното предлагане не

могат да настъпят, тъй като дори откриването на големи нови залежи на злато не водят до съществена промяна в количеството, използвано за пари. Промяната в равновесието не е голяма. Не могат да се очакват големи преходни колебания в лихвеният процент и съществени промени в количеството на инвестициите и производството. Може да се заключи, че въпреки смекчения си вид и липсата на сериозни кризи бизнес цикълът съществува и при Златния стандарт.

Мизес се разграничава от други икономисти като Кнут Виксел например. Съществена разлика между теориите на Виксел и на Мизес се явяват причините, пораждащи нарастването на кредитирането. При Виксел тази причина е реална, а именно промените на естествения лихвен процент. При Мизес, причината се крие в активността на банките, поради големите възможности, които последните имат за промяна на лихвените проценти. Банките могат лесно да създават и унищожават пари заради наличието на фидуциарни пари, чиято стойност поради липсата на реално обезпечение се гради единствено и само на доверието в тях.

„...бързо разбират, че могат да издават...повече парични заместители, отколкото отговарят на наличното злато. Това означава добавка към общонационалната парична маса във вид на фиктивни средства – парични заместители, които нямат покритие от наличните златни запаси. Възниква проблем, защото фиктивните средства могат да се създадат от нищото; на теория няма граница за тяхното количество...”Mises (2010).

Намаляването на лихвеният процент под естественото му равнище води до нарастване на производствения процес. Ресурсите се пренасочват към производството на капиталови стоки, заплатите и цените нарастват, докато производството на потребителски стоки постепенно намалява. Спестяванията постепенно намаляват, а оттам и възможностите за увеличаване на кредитирането. Поради засилването на инфлацията се създава натиск за повишаване на лихвените проценти, а в момента, в който банките решат да намалят кредитирането, започва развитието и на кризисния период.

„...ограничаването на кредитирането е причината за икономически кризи или поне за първоначалния им импулс; ...ако банките продължат да намаляват лихвения процент по заемите, те биха могли да продължат да отлагат колапса на пазара. ...в крайна сметка идва моментът, когато не е възможно по-нататъшно разширяване на фидуциарните

средства. След това идва катастрофата и последствията от нея са толкова по-лоши и реакцията срещу бичата тенденция на пазара е толкова по-силна, колкото по-дълъг е периодът, през който лихвеният процент по заемите е под естествения лихвен процент...”Mises (1953).

Мизес определя неограничените възможности за създаване на фидуциарни пари като най-голямата опасност за стабилността на една икономика:

„Първоначално кредитната експанзия може да доведе до бум. Но такъв бум задължително завършва със срыв, с депресия. Това, което води до повторение на периодите на икономически кризи, са именно повторните опити на правителствата и банките, които са под надзора им, да разширяват кредитирането, с цел подобряване на бизнеса си, посредством евтини лихвени проценти.”Mises (1953).

Мизес не успява да предложи завършена теория за бизнес циклите. Той не дава обяснение за причините за действията на банките и за тяхната парично-кредитна политика, явяващи се изменения на предлагането на кредит и на равнището на лихвените проценти. Другият виден представител на австрийската школа – Фридрих Хайек, прави опит да запълни празнотата, оставена от неговия учител Мизес и да представи пълноценна теория за бизнес цикъла.

### 3. Теория на Фридрих фон Хайек за бизнес цикъла

Хайек полага основите на своите възгледи върху теорията за общото равновесие на Леон Валрас. Той отправя и критики към тази теория поради факта, че тя не може да даде причини за появата на кризи в икономиката. Хайек излага няколко основни проблема, поради които той не се съгласява с Валрас. Науек (1935[1931]). Първо, теорията на Валрас е статична, неравновесията са обяснени с появата на случайни смущения, а икономиката се подчинява на Закона на Сей и автоматично се стабилизира. Второ, времето отсъства като фактор в теорията, което предполага моментално преодоляване на неравновесието. Трето, липсват парите като фактор, като по този начин на цените се дава смисъл само в относително изражение, но не и в абсолютно. Според Хайек именно парите са факторът, който изважда икономиката от равновесието, тъй като те се характеризират с неудовлетворимо търсене.

Хайек се разграничава от ранните монетаристи и икономистите класици относно количествената теория на парите. Той разглежда промените в  $MV$  като цяло, от които следват промени в съвкупното търсене, а не приема, че скоростта на паричното обращение е постоянна. Цените играят двойствена роля, тъй като са функцията, която трябва да върне икономиката в равновесие, но отдалечават икономиката от равновесното положение, поради грешните сигнали, които изпращат на инвеститорите. В краткосрочен период съвкупното предлагане не успява да се приспособи към измененията в съвкупното търсене  $PT$ . В зависимост от това, коя от двете роли на цените доминира икономиката се приближава или отдалечава от равновесното си положение.

Според Хайек не равновесието е естественото състояние на икономиката, а неравновесието заради постоянното наличие на причини, водещи до колебание на системата. Той критикува немонетарните теории, че пренебрегват ролята на лихвения процент в две насоки: първо, като цена на капитала, тъй като според немонетарните теории предприемачите не се интересуват от цените на материалните запаси и продукцията (печалбата им), а само от съвкупното търсене; и второ, като цена на кредита. Немонетарните теории приемат предлагането на кредит за съвършено еластично, което означава, че лихвеният процент по кредитите е фиксиран и има възможност за неограничено нарастване на обема на кредита. Според Хайек психологическите теории не са основателни, тъй като се основават на погрешно прогнозиране, а ролята на цените започва, след като бъдат взети решенията за производството и дори след неговото приключване.

Хайек приема твърденията на Вискел, че промените в лихвения процент по кредитите са фактор, оказващ значително влияние върху икономическите колебания, но го критикува относно дефиницията му за естествен лихвен процент. Предположението за стационарност на икономиката не отговаря на реалностите, а то е в основата на дефиницията на Вискел. Според Хайек дори при дългосрочен икономически растеж и стабилно равнище на цените не може да има равновесие между естествения и паричния лихвен процент, тъй като всяка нова емисия пари оказва натиск върху паричния лихвен процент и го понижава под равновесното ниво, а вследствие на това започват да се проявяват неравновесията в икономиката.

Хайек отправя критики и към Мизес. Една от тях е относно покупателната сила на парите (инфлация и дефлация), тъй като Мизес я разглежда като фактор, предизвикващ колебанията, а не като ефект от тях. Промените в цените оказват влияние върху пораждането и амплитудата на цикъла. Колебанията в паричното предлагане водят до колебания в съвкупното търсене, като това може да означава две основни неща. Първо, различните стоки и услуги се повлияват в различен момент, като се стига до изменение на структурата на производството. Променят се обемът на различните видове производство и относителните цени. Второ, колкото по-дълго продължава влиянието на паричния фактор в дадена посока, толкова настъпващите промени са по-съществени, а неравновесието по-голямо. Причина за всичко това се явява изкуствено поддържаният нисък лихвен процент по кредитите с цел кредитна експанзия.

Хайек не е съгласен с Мизес и относно причините, предизвикващи разминаване между естествения и паричния лихвен процент. За разлика от Мизес, който определя тези причини като екзогенни, Хайек смята, че те са ендогенни и заради това не се съгласява с мнението, че единствено банките са причинители на колебанията:

„Ситуация, при която паричният лихвен процент е по-нисък от естествения лихвен процент, не е необходимо да произтича от умишлено намаляване на лихвения процент от страна на банките. Същият ефект очевидно може да се постигне чрез подобряване на очакванията за печалба, или чрез намаляване на нормата на спестяване, което може да повиши естествения лихвен процент...над предишното му ниво...”Науек (1933).

Хайек все пак не отрича ролята на банките като причинители на колебанията в икономическата система. Той изтъква монетарни причини, пораждащи неравновесията – измененията в обема на кредита и измененията на естествения лихвен процент. Три са основните причини, влияещи се от парите, които той посочва – промени в количеството налични пари, промени в количеството на банкнотите в обръщение и изменения в обема на депозитите, които са следствие от измененията на обема на кредита.

Подобно на Виксел, Мизес и други ранни монетаристи, Хайек отчита, че най-голяма роля за пораждането на циклите има нарастването на кредита. Принципно новото при него е намесата на централната банка. Поради осигуряваната от нея висока степен на еластичност на парите и даваната голяма свобода на банките при



кредитирането се създават възможности за манипулиране на лихвените проценти и за създаване на неравновесие от страна на държавата, което означава, че основна причина за бизнес цикъла представляват действията на монетарните власти.

#### 4. Заключение

Всички икономически теории, създадени преди Великата депресия, включително и австрийската, биват пренебрегнати или забравени по две основни причини. Първо, нито една от теориите не успява да предвиди появата на депресията, и второ, нито една от тях не дава ясни и работещи предписания как тя да бъде преодоляна.

Теориите за бизнес цикъла, които се появяват впоследствие, като кейнсианската, неокласическата и новокейнсианската, значително развиват и подобряват представата за бизнес цикъла. След тяхната поява теорията на австрийската школа изглежда остаряла и напълно неприложима в съвременните условия. Въпреки това идеите на австрийските икономисти са важна част от теорията за бизнес цикъла в частност и икономическата теория като цяло. Те са основополагащи за развитието на икономиката и за представата за икономическа наука в съвременния свят.

#### Библиография

Мизес, Л. (2010). Свободният пазар и неговите врагове: Псевдонауката, социализмът и инфлацията. Изд. Атлас. София.

Hayek, F. (1933). Monetary Theory and the Trade Cycles. Sentry Press. New York.

Hayek, F. (1935[1931]). Prices and Production. Augustus M. Kelly, Publishers. New York.

Mises, L. (1953). The Theory of Money and Credit. Yale University Press.

## ИЗПОЛЗВАНЕТО НА АЛТЕРНАТИВНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ ПРИ УПРАВЛЕНИЕТО НА ПОРТФЕЙЛА

Илия Площак

Докторант, катедра „Финанси“, Университет за национално и  
свременно стопанство (УНСС), София

Експерт банков риск при Deutsche Kreditbank AG, Берлин

E-mail: [i\\_ploshtakov@yahoo.com](mailto:i_ploshtakov@yahoo.com)

**Резюме:** *С оглед на технологичното развитие в обществото и достъпа до повече информация съпроводени с протичащите глобализационни процеси в световен мащаб се наблюдава един вид промяна в мисленето на хората, което рефлектира в разбирането им за това как да управляват парите си и какъв вид на инвестиране да прилагат. Алтернативните инвестиции имат важна роля при диверсификацията на портфейла. В доклада ще бъде разгледано какво представляват алтернативните инвестиции, какви видове алтернативни инвестиции има и защо те са необходима съставна част от портфейла на всеки един инвеститор.*

**Ключови думи:** *алтернативни инвестиции, риск и доходност, инвестиционен портфейл, диверсификация на портфейла.*

**JEL 1ласификация:** G11;G24;O16.

## USING ALTERNATIVE INVESTMENTS IN THE MANAGEMENT OF INVESTMENT PORTFOLIO

Iliya Ploshtakov

Ph.D. student, Department of Finance, University of National and World Economy  
(UNWE), Sofia

Expert Bank Risk, Deutsche Kreditbank AG, Berlin

E-mail: [i\\_ploshtakov@yahoo.com](mailto:i_ploshtakov@yahoo.com)

**Abstract:** *In view of the technological development in our society and the access to more information, accompanied by ongoing global globalization processes, there is a kind of change in people's attitude and ways of thinking that reflects their understanding of how to manage their money and what kind of investment to apply. Alternative investments play an important role in diversifying the portfolio. This paper will examine what alternative investments are, what types of alternative investments exist and why they are a necessary component in the portfolio of each investor.*

**Key words:** *Alternative investments, Risk and Return, Investment Portfolio, Portfolio diversification.*

**JEL codes:** G11; G24; O16.

### 1. Увод

В едно изследване на PricewaterhouseCoopers (PwC) се споменава, че алтернативните инвестиции имат съществен потенциал за развитие пред себе си, като прогнозите са техният обем да достигне 18,1 трилиона американски долара до 2020 година. Това се обяснява с факта, че броят на инвеститорите в този сегмент на инвестиране ще се увеличи. В развиващите се икономики се създава една нова състоятелна класа с икономически капитал в границите между 100 хиляди и 1 милион долара, при която се наблюдава промяна в инвестиционното поведение от класическото спестяване към алтернативно инвестиране. Финансовото богатство на тази класа на масово богатите се очаква да нарасне с 50 % повече от това на селективно богатите, имащи над 1 милион

долара икономически капитал. В световен мащаб се наблюдава увеличаване на средната класа, като прогнозите са до 2020 година тя да надмине 1 милиард от населението по света. Средната класа е образована и благодарение на информационните технологии - добре информирана, което при търсенето на оптимални възможности за инвестиране я прави потенциален участник в нишата на алтернативните инвестиции (Truong и др., 2015, с. 5-11).

## 2. Необходимостта от включването на алтернативните инвестиции в портфейла

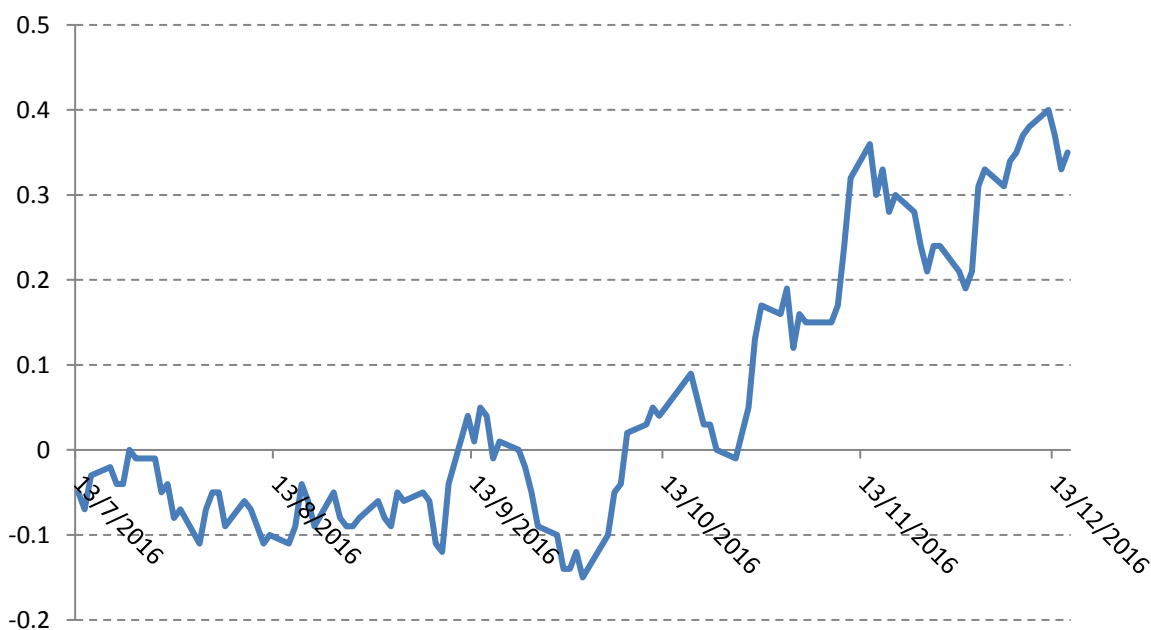
Последната финансова криза от 2008 година доведе до нисколихвена и експанзивна парична политика от страна на Централните банки по цял свят. Това се отрази на доходността на класическите инвестиционни инструменти. Само за пример Европейската централна банка към февруари 2017 година има в баланса си повече от 1,5 трилиона евро закупени ценни книжа в рамките на своята програма за закупуване на държавни облигации и други ценни книжа, позната като Quantitative easing programme. В рамките на тази програма, която бе създадена през 2015 година за гарантиране на финансовия стабилитет и насърчаване на икономическия растеж в Еврозоната, Европейската централна банка оперира на пазара редовно и извършва покупки, актуално в размер на 60 милиарда евро месечно до края на 2017 година (Financial Times, 2017). По този начин се вкарва допълнителна ликвидност на пазара, която води до намаляване на цената на паричния капитал и намаляване на доходността от отдаването на капитал под наем.

Ако разгледаме лихвите по банкови депозити в Еврозоната, които са един вид класически инструмент за инвестиране и също са разглеждани като сигурна инвестиция и ги сравним с нивото на инфлацията се забелязва, че инфлацията е по-висока от тяхната доходност. Отчетената инфлация в Еврозоната е през месец октомври 2016 година по данни на European Central Bank (2016a) с 0,5 % лежи над средната доходност от депозити с падеж до 2 години. При едногодишните депозити средната лихва за частни лица е 0,45 %, при двугодишен депозит е 0,41 %. Общата сума на инвестиран по този начин капитал към същия месец е 58 милиарда евро. Ако към тях се включат и средствата, лежащи в депозити с тримесечно предизвестие, за които средната лихва е 0,49 %, се получават по данни на European Central Bank (2016b) над 2,1 трилиона евро.

Възвращаемостта от инвестиран капитал по този начин е негативна, което ще рече, че тези инвеститори губят от своето финансово богатство и ще е необходимо да преосмислят своето инвестиционно поведение.

Възвращаемостта от безрискови инвестиции в държавни облигации с висок кредитен рейтинг също намаля значително. Базирайки се на модела за оценка на капиталови активи (CAPM) и изхождайки от предпоставката, че възвращаемостта от една инвестиция се получава на базата на безрисковия лихвен процент и премията за поетия риск, нека разгледаме актуалната доходност от една безрискова инвестиция. За тази цел е избрана новоемитирана немска държавна облигация със срок 10 години (падеж 15 август 2026 година) и купон 0 %. На долната графика е представено развитието на нейната доходност във времето.

**Фигура 1: Актуална рентабилност от безрискова инвестиция**



Източник: Собствено изображение на базата на ISIN DE0001102408

Доходността на 10-годишната новоемитирана немска държавна облигация до момента е под 0,4 %, което я прави нерентабилна инвестиция в сравнение с актуалното ниво на посочената инфлация. В актуалната икономическа конюнктура намирането на сравнително нискорискови инвестиционни възможности над нивото на инфлацията е

предизвикателство за всички инвеститори. От гледна точка на глобализационните процеси и силната взаимосвързаност между отделните икономики и географски ширини възвращаемостта от класическите финансови инструменти в световен мащаб е високо корелирана.

Посочените примери показват, че генерирането на рентабилност над нивото на инфлацията преминава през поемането на риск. Съществена роля в този аспект заемат алтернативните инвестиции. Те имат значима роля в развитието на икономиката и ефективното разпределение на капитала.

### 3. Концепция на алтернативните инвестиции

Алтернативните инвестиции са най-общо казано иновативни инвестиционни стратегии и концепции, които служат за по-добро диверсифициране на риска в портфейла и оптимизиране на взаимовръзката между доходност и риск. Те са необичайни инвестиции извън приетата рамка, които имат съществена роля в управлението на богатството. В речника на Cambridge се казва, че алтернативни неща се считат за необичайни и често имат малка, но ентусиазирана група от хора, които ги подкрепят.<sup>1</sup> Финансовият експерт Dimitris N. Chorafas (2003, с. 1) споменава, че терминът алтернативни инвестиции идва от начина, по който се оставя капиталът да работи. В класическия вид на инвестиране един инвеститор се опитва да генерира максимална възвращаемост от инвестицията като купува финансови активи, когато са евтини и ги продава, когато цената им се вдигне. Целта му е неговият резултат да бъде по-добър от този на пазара, изразен с даден пазарен индекс. Той е доволен, даже ако реализира загуба, но когато загубата му е по-малка от тази на пазарния индекс. Алтернативните инвестиционни стратегии не се ръководят от пазарни индекси, а се възползват от нестабилността на пазарите. Така например един хедж фонд мениджър влиза в къса позиция, когато цената е висока и покрива отворената позиция, когато цената е по-ниска.

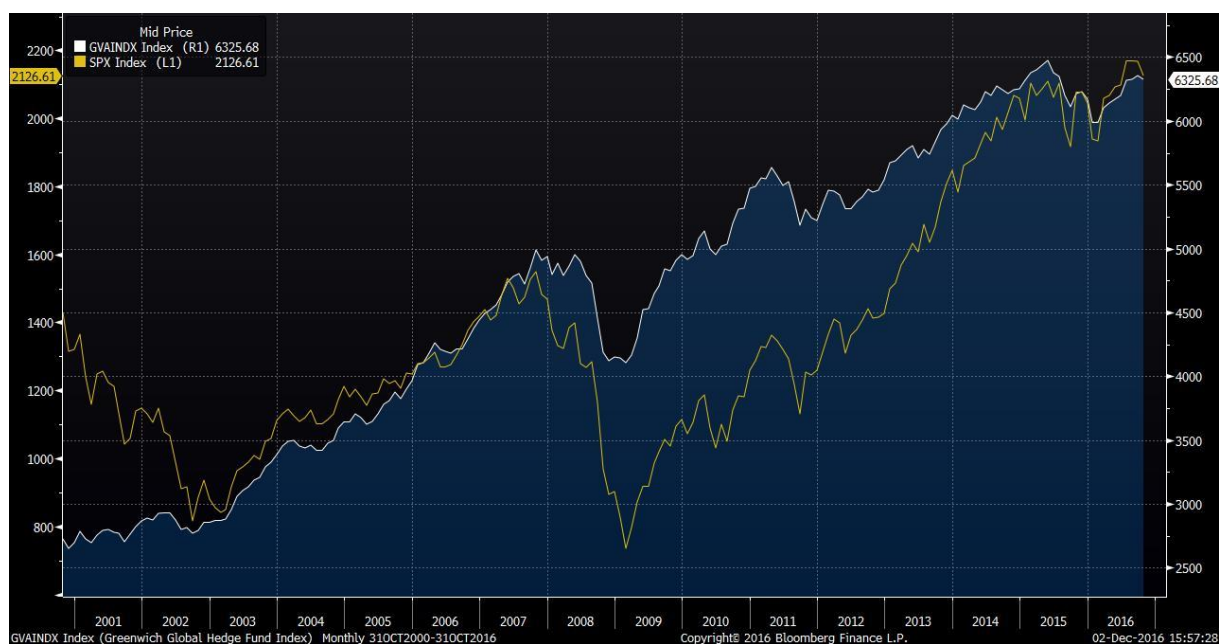
Разглеждането на това какво е алтернативна инвестиция е нещо много относително, защото всеки един инвеститор по свой начин, според своята квалификация, опитност, произход и миоглед определя за себе си, какво е класическа и какво е алтернативна

<sup>1</sup><http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/alternative>

инвестиция. В повечето случаи алтернативните инвестиции се отнасят до хедж фондове, прайвът екуити (private equity), венчър капитал (venture capital) или инвестиране в други непопулярни неща като произведения на изкуството, колекции вина или монети.

Алтернативните инвестиции се характеризират с по-голяма от обичайната волатилност на пазарите, с което и рискът от инвестирането в тях е по-голям. От друга страна обаче тяхната доходност е над средната. Над Фигура 2 е поместено за сравнение развитието на S&P 500 индекса като един вид класическа инвестиция и динамиката на Greenwich Global Hedge Fund Index като един вид алтернативна инвестиция. Обхванат е периодът до края на 2016 година.

**Фигура 2: Сравнение на класическа и алтернативна инвестиция**



Източник: взета от Bloomberg

От развитието на двата индекса е очевидно, че във фази на увеличена пазарна несигурност и динамика, каквато е ситуацията след последната финансова криза 2008 година, алтернативните инвестиции генерират по-висока доходност от класическите видове инвестиции, което потвърждава твърдението, че силната страна на алтернативните инвестиции е пазарната динамика и несигурност.



Друга съществена черта на този вид инвестиции, според немската асоциация за алтернативно инвестиране (BAI, 2016), е ниската им ликвидност, което ще рече, че инвеститора не може по всяко време да ги продаде и да ги превърне в парични средства без да регистрира съществени загуби. Освен това алтернативните инвестиции се характеризират със значително комплексна и непрозрачна структура, която не е лесно разбираема от всеки инвеститор, защото те са отчасти регулирани.

Алтернативните инвестиции се характеризират с наличието на скрит информационен потенциал, който все още не е преработен в цената. Информацията за тях трудно се добива, защото кръгът им на търгуване е ограничен. Повечето активи при алтернативните инвестиции не се търгуват на борсата. Търсенето, намирането на информация и инвестиционният анализ при алтернативните инвестиции изискват талант да се придобие и филтрира през груби данни, отнемат време и струват скъпо. Като пример може да се разгледа рисковият капитал - една група на пазара за дялово участие. Инвестирането в стартираща компания Start-up изисква интензивни изследвания в нишата на продукта, потенциалните конкуренти, прогноза на бъдещите парични потоци както и бета фактора. Това прави разходите при алтернативните инвестиции по високи от тези по класическите видове на инвестиране. Друга важна характеристика на този вид инвестиране е, че намирането и инвестирането в алтернативни инвестиционни форми в повечето случаи преминава през инвестиционни посредници. Така например 80 % от инвестирането в пазара за дялово участие в САЩ става с помощта на инвестиционен посредник (Anson, 2002, с. 7).

Жизненият цикъл на алтернативните инвестиции в повечето случаи е по-дълъг от този на класическите инвестиции, като средно е от порядъка на 10 години. Структурата на разходите при тяхното управление, за разлика от класическите инвестиции, се характеризира обикновено с два елемента. Единият елемент е такса управление, както и при класическите видове на инвестиране. Другият елемент е такса доходност, при която управляващият алтернативната инвестиция получава една част от нетната печалба, ако тя лежи над определено ниво. Ако доходността от инвестицията се намира под това ниво се заплаща само такса управление (World Economic Forum, 2016, с. 10-12).

Немската асоциация на алтернативните инвестиции, която има за цел да разшири популярността на този вид инвестиции и представлява интересите на този бранш спрямо обществеността, регулаторите и политиката, представя една класификация на алтернативните инвестиции в 6 групи, които са представени на Фигура 3.

**Фигура 3: Класификация на алтернативните инвестиции**

| Хедж фондове                                                                                                                | Прайвът екуити                                                                    | Инфраструктура                                                                    | Недвижимо имущество                                                                                                  | Суровини                                                                                  | Други                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• тактически</li><li>• събитийно задвижвани</li><li>• относително стойности</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• венчър капитал</li><li>• байаут</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• икономическа</li><li>• социална</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• търговско</li><li>• жилищно</li><li>• индустриално</li><li>• офиси</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• твърди суровини</li><li>• меки суровини</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• колекции вина</li><li>• предмети на изкуството</li></ul> |

Източник: BAI (2016), <http://bvai.de/alternative-investments/was-sind-alternative-investments.html>

Представените групи на алтернативни инвестиции могат да се разделят за по-детайлна спецификация в съответни подгрупи. Най-разпространените видове алтернативни инвестиции представляват хедж фондовете и прайвът екуити. С обща сума от над 3 трилиона американски долара, което представлява около 40 % от експозицията на алтернативните инвестиции по света, хедж фондовете са най-голямата група на алтернативни инвестиции. Географски тази група е съсредоточена в САЩ (70%) и Европа (21%), като Ню Йорк и Лондон могат да се разгледат като нейни центрове, тъй като там се управлява около две трети от капитала (World Economic Forum, 2016, с. 10-12).

#### 4. Заключение

Запазването на стойността на портфейла изисква готовността за приемането на рискови инвестиционни възможности. В бъдеще може да се очаква, че значимостта и популярността на алтернативните инвестиции ще нарасне. Благодарение на развитието на информационните технологии все повече хора ще получат възможност да се запознаят с принципите и видовете на алтернативното инвестиране. Необходимостта от това ще се появи от намаляването на доходността от класическите инвестиции и протичащата нисколихвена парична политика на централните банки.

В работен документ на американската инвестиционна компания Blackstone Group L.P. (2016, с. 5-7) се извлича изводът, че пазарният волатилитет във времето се е променил значително. През последните 10 години например се отчитат 95 дни, през които пазарните колебания на базата на борсовия индекс S&P 500 са над 3 %, докато през предхождащите ги 50 години са изчислени общо 81 такива случаи. Технически погледнато това означава, че вероятността за настъпването на шокови събития на финансовите пазари се е увеличила значително. Това се забелязва особено след последната финансова криза от 2008 година. Друг важен момент е, че корелацията между класическите финансови активи се е увеличила съществено, което прави трудно за инвеститорите рисковата диверсификация на портфейла им само с тези активи. Освен това доходността от тях е намаляла във времето. Това прави необходимо включването на алтернативните инвестиции в портфейла на всеки един инвеститор. От посочените в предишната част видове алтернативни инвестиции се прогнозира най-голям потенциал за развитие при групата на недвижимото имущество и хедж фондовете (Truong и др., 2015, с. 5-11).

## Библиография:

- Truong Caitlyn, Drisko Carl, Richards Kimberly, Babarinde Gbenga, 2015. Alternative Investments: It's time to pay attention, [online] available at: [https://www.altii.de/media/modelfield\\_files/fondsportal/topics/pdf/Alternative-investments.pdf](https://www.altii.de/media/modelfield_files/fondsportal/topics/pdf/Alternative-investments.pdf) [Accessed 10 January 2016]
- Chorafas Dimitris, 2003. Alternative Investments and the Mismanagement of Risk Blackstone, 2016. Seeking an Alternative, [online] available at: <https://www.blackstone.com/docs/default-source/black-papers/seeking-an-alternative.pdf?sfvrsn=2> [Accessed 12 February 2017]
- World Economic Forum, 2016. Alternative Investments 2020, [online] available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Alternative\\_Investments\\_2020\\_An\\_Introduction\\_to\\_AI.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Alternative_Investments_2020_An_Introduction_to_AI.pdf) [Accessed 10 January 2016]

Bundesverband Alternative Investments, Was sind alternative Investments?, [online] available at: <<http://bvai.de/alternative-investments/was-sind-alternative-investments.html>> [Accessed 10 January 2017]

Anson Mark, 2002. Handbook of Alternative Investments

European Central Bank, 2016b. Bank Interest Rate Statistics, 2016, [online] available at: <<http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000002889>> [Accessed 15 January 2017]

European Central Bank, 2016a. HICP, [online] available at: <<https://www.ecb.europa.eu/stats/prices/hicp/html/inflation.en.html>> [Accessed 15 January 2017]

Financial Times, How the ECB's purchases have changed European bond markets, 2017, [online] available at: <<https://www.ft.com/content/c5568324-ec8f-11e6-930f-061b01e23655?mhq5j=e1>> [Accessed 09 June 2017]

## ЕФЕКТА ОТ ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ВЪРХУ БАНКИТЕ

Илия Площакков

Докторант, катедра „Финанси“, Университет за национално и  
свременно стопанство (УНСС), София,

Експерт банков риск при Deutsche Kreditbank AG, Берлин

E-mail: [i\\_ploshtakov@yahoo.com](mailto:i_ploshtakov@yahoo.com)

**Резюме:** Американският физик Фриймън Дайсън, един от създателите на квантовата електродинамика твърди, че технологията е дар от Бога. След дара на живота тя е може би най-великият от Божиите дарове. Това е майката на цивилизациите, изкуствата и науката. В тази разработка ще разгледаме отражението на технологията върху в лицето на информационните технологии и произтичащата от тях дигитализация върху банките. Развитието на технологията води до промяна на ролята на банките в обществото, която имат и преобразуване на финансовата екосистема. В работата ще бъдат представени основните черти на обществените промени от дигитализацията, ще се обърне внимание на променените клиентски предпочитания към банките, появата на ФинТех фирмите и новите надзорни разпоредби за банковия сектор.

**Ключови думи:** информационни технологии, дигитализация, банки, ФинТех.

**JEL класификация:** G18; G20; G29; O31; O33

## THE EFFECT OF DIGITALISATION ON BANKS

Iliya Ploshtakov

Ph.D. student, Department of Finance, University of National and World Economy  
(UNWE), Sofia

Expert Bank Risk, Deutsche Kreditbank AG, Berlin

E-mail: [i\\_ploshtakov@yahoo.com](mailto:i_ploshtakov@yahoo.com)

**Abstract:** *The American physicist Freeman Dyson, one of the creators of quantum electrodynamics, claims technology is a gift from God. After the gift of life, it is perhaps the greatest of God's gifts. This is the mother of civilizations, the arts and science. In this paper we will look at the impact of technology in face of the development of the information technology and the resulting digitalisation of banks. The development of the technology leads to a change in the role of banks in our society and a transformation of the financial ecosystem. This paper will present the main features of societal changes from digitalisation, attention will be paid to changed customer preferences towards banks, the emergence of FinTech firms and the new supervisory provisions for the banking sector.*

**Key words:** *Information Technologies, Digitization, Banks, FinTech.*

**JEL:** G18; G20; G29; O31; O33.

### 1. Въведение

Информационните технологии и произтичащата от тях дигитализация промениха и продължават да променят съществено нашия живот. Тяхното навлизане в нашето ежедневие е процес, който подобно на глобализацията не може да бъде спряно. С появата на интернета и развитието на комуникационните и информационни технологии в обществото се създадоха предпоставки за гравирани промени както в социален така и в икономически аспект. Най-общият пример за тези явления представлява навлизането на мобилния телефон и употребата на интернет в общественния живот. През недалечната 1996 година са били в употреба едва 145 милиона мобилни телефона в света, докато

сега през 2016 тяхната цифра надхвърля 7 милиарда.<sup>1</sup> Друг пример за дигитализацията на обществото е броят от населението, имащ достъп до интернет. Докато през 2000 година едва 415 милиона души имат възможност да ползват интернет, то през 2016 тяхното число е вече близо 3,5 милиарда<sup>2</sup>, което ще рече почти половината население на планетата. Според немския икономист от Дойче Банк Thomas Frank Dapp (2014, р. 3) в днешно време всеки, който има връзка с интернет може да участва интерактивно в дигиталното пространство. По този начин се създават гъвкави и многообразни взаимоотношения между хората и техните различни идентичности в онлайн и офлайн света.

В книгата „Втората машинна епоха“ американският професор по икономика с датски корени в Масачузетския технологичен институт Erik Brynjolfsson и неговият колега Andrew McAfee (2014, р. 7-9) споменават, че благодарение на новите технологии човечеството навлиза в една втора индустриална епоха. Новите технологии са за интелектуалното развитие на хората това, което парната машина и свързаните с нея технически разработки бяха за мускулната сила в индустриалната революция. Индустриалната революция се свързва не само с масовото използване на машини, но и с коренната промяна на цялата структура на обществото. Тя доведе до значителни подобрения в живота на хората и повишаване на техния жизнен стандарт. Ако погледнем назад в историята, ще видим, че тези подобрения не са станали веднага, а са минали няколко десетилетия, докато парната машина се превърна в мотора на индустриалната революция. По тази логика, твърдят Brynjolfsson и McAfee, е нормално да отнеме известно време, докато новите дигитални технологии се усъвършенстват и се превърнат в новия импулс на икономическо развитие. Компютрите и роботите ще продължат да се развиват и да учат в бързи темпове да правят нови неща. Ето защо е важно да отбележим, че се намираме само в началото на втората икономическа революция, която ще бъде за разлика от първата не индустриална, а дигитална. Междувременно вече съществуват безпилотни коли и самолети, макар още да не са навлезли в масова употреба в обществото. Сложни медицински операции се извършват

<sup>1</sup><http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2995/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-mobilfunkteilnehmer-seit-1993/>

<sup>2</sup><http://de.statista.com/statistik/daten/studie/186370/umfrage/anzahl-der-internetnutzer-weltweit-zeitreihe/>



с помощта на работи. Изкуственият интелект показва чрез различни тестове, например при играта на шах или при играта на го, че предлага огромен потенциал. При играта на го, която се смята за най-комплексната игра в света, много по-комплексна от шаха, компютърен алгоритъм на Гугъл победи убедително в три партии световния шампион Lee Sedol, като изненада дори експертите (Süddeutsche Zeitung, 2015).

## 2. Взаимовръзка между банки и дигитални технологии

Със своята значима роля в обществото като финансови посредници между икономическите субекти, търсещи и предлагащи капитал и изпълнявайки функцията на трансформация на капитал, риск и време, банките, също са засегнати от протичащата дигитална трансформация.

С навлизането на дигиталните технологии традиционната банка с финансовите услуги, която познаваме ще се превърне един вид дигитална платформа, в която можем да влизаме чрез интернет. Няма да е нужно да хващаме такси, да вземаме градския транспорт или да използваме собствения си автомобил или каквото и да е транспортно средство, за да отидем до клона на най-близката банка, за да свършим съответната работа, която ни се налага. За това говори мисленето и очакванията на хората. Едно проучване на Немския институт за доверие и сигурност в интернет (DIVSI) показва, че все повече хора смятат, че интернетът намира трайно място в тяхното ежедневие. 61 % от анкетиранияте заявяват, че не могат да си представят живота без интернет (Presseportal, 2016). Достъпът до интернет и дигиталните технологии дават възможност хората да се информират по-бързо и по-ефикасно, да сравнят предлаганите финансови услуги по различни критерии и да изберат по-лесно този продукт, който най-добре им отговаря. Това води до намаляване на асиметричната информация на финансовия пазар и по-ефикасното му функциониране. За интереса и нуждата към повече информация говори броят на търсенията в дигиталната мрежа. През 2000 година са регистрирани средно на ден 60 милиона търсения, докато през 2014 година те са над 5,7 милиарда (Statistic Brain, 2017).

Проникването на дигитализацията в различните сфери на обществения живот води до промяна в предпочитанията и желанията за финансови услуги, които домакинства и фирми искат да получават. Съществуват различни, дори безплатни, блокове и портали в

интернет, където всеки може да намери специализирана информация, която му е нужна и допълнително може да сравни предлаганите услуги от различни банки. В различни социални платформи дори е възможна пряка консултация и обмен с експерти. Известна част от съответно финансово важната информация, като курсове на акции и облигации, лихвени проценти е достъпна за всеки през интернет. В резултат на това повече клиенти очакват от тяхната банка по-персонализирана информация и по-високо качество на консултиране от преди (Darp, 2014, p. 17).

Традиционните банки се намират пред предизвикателството на дигитализацията и трябва възможно бързо да се приспособят на променящите се изисквания към тях. Едно проучване сред банковите директори в САЩ разкрива, че дигиталните технологии стават все по-важни в процеса на вземане на решения за развитието и стратегията на техния бизнес модел. Все по-често на заседанията на управителния съвет на банките се засягат теми, свързани с дигиталните технологии. При 45 % от банките при всяка една среща на управителния съвет има точка за дигиталните технологии в дневния ред. В половината от банките най-малко един от членовете на управителния съвет е с технически професионален опит в дигиталните технологии. Повече от три четвърти от анкетираните банки планират да инвестират повече в дигиталните технологии (Bank Director, 2015, p. 2).

Дигитализацията принуждава банките да претърпят най-голямата трансформация в историята си, счита Holger Spielberg (2015), новият "Ръководител на иновациите" на Credit Suisse. Според него банките днес са на кръстопът. От една страна, те все още работят на своята нова история. От друга страна, вече можем да видим първите ефекти от дигитализацията на обществото, проблем, с който банките все още се борят. Клоновете на банките вече не са необходими. Плащанията и паричните преводи могат да се обработват от платформи и роботи. Тези основни функции ще бъдат отворени и безплатни, те не изискват непременно съществуването на банките. Скоро ще можем да плащаме сметките си по телефона чрез социалните медии.

В днешно време банкирането е свързано с предлагането на банкови услуги и продукти навсякъде и по всяко време. Това може да стане единствено с помощта на информационните технологии.

### 3. Появата на ФинТех фирмите – партньор или конкурент на банките

ФинТех дава едно ново разбиране за ролята на финансовите технологии в дигиталния финансов свят. С термина ФинТех се обозначават новопоявили се финансово технологични фирми (Start-Up), които заемат ролята на финансови посредници както банките. Тези фирми разполагат с иновативна технология, имат гъвкава организационна структура и са само частично регулирани в сравнение с традиционните банки. Трябва им по-малко, но по-специализиран персонал и малка физическа инфраструктура. ФинТех фирмите революционират предлагането на банкови продукти чрез нови уникални открития на мобилния и онлайн потребителски интерфейс. Те предлагат не само стари утвърдени продукти по нов начин, но те също развиват нови вид на услуги като транснационалните пиър ту пиър плащания (P2P), появата на микрокредитите и инвестиционните платформи, управлявани от роботи, известни като робо адвайзинг, където роботи управляват събраните средства и определят според зададени критерии в какво и как да бъдат инвестирани. Тези процеси са основани на математически алгоритми и почти не се изисква човешка намеса.

Бизнес моделът на тези фирми се характеризира с фокусирането им на отделни членове от веригата с финансови услуги и за сравнение с банките те предлагат в повечето случай само един вид услуга или продукт. Преди всичко във фокуса на тези фирми стои процесът на извършване на плащания, поради ниските бариери за навлизане в тази ниша и огромното количество подобни сделки. Около една четвърт от ФинТех фирмите са активни в сферата на платежните операции. Най-голям растеж те отчитат при дебитни и кредитни плащания през смартфон и таблет.

Друга съществена черта на ФинТех фирмите е, че те предимно са активни в сегмента с частни клиенти и има значителен мащаб на неизползван потенциал в сегмента с бизнес клиенти. Основната причина за това се дължи на ниските бариери за навлизане в сегмента с частни клиенти от гледната точка на не толкова големите специфичните умения, които са необходими за основаването на такива и фирми и предлагането на такива услуги и продукти. Ако се замислим масата от хората на работната класа имат сходни представи за това, от какъв финансов продукт или услуга имат нужда и използват. В сравнение с тях бизнес клиентите имат индивидуални специфични изисквания, които поотделно трябва да бъдат разгледани. Тук не е достатъчно само

продуктът или услугата да бъде по-евтина, по-удобна или по-лесна за употреба. Обслужването на бизнес клиенти изисква познаването на много повече и специфични нюанси около неговия бизнес, инвестирането на повече време в сравнително индивидуално търсени продукти и изграждането на тясно специализиран екип. Освен това е необходима добра маркетингова политика, защото спечелването на бизнес клиенти е значително по-трудно от това на частни клиенти (Drummer at al., 2016, p. 2-3).

В периода 2000-2015 г. инвестициите в ФинТех индустрията бележат ръст с умопомрачителните 1.143 %, което прави среден годишен ръст от над 200 %. Причината за това бързо разрастване на ФинТех сектора се дължи на техния бизнес модел, който се основава на така наречения LASIC принцип. L стои за нисък марж на печалбата (low profit margin), която е ключова характеристика на успешните ФинТех фирми. В един свят, където има широк достъп до интернет, където информация и услуги са свободно достъпни, потребителите не само търсят най-ниската цена, но в много случаи дори не желаят да плащат за някои услуги или продукти, като например видео стрийминг или интернет игри. Поради тази причина идеята е да се привлече голям брой на потребители за да се постигне доходност при ниски маржове. А стои за asset light business model, което означава, че фирмата има постоянни разходи на активите и желае да се разшири толкова бързо колкото е възможно. S е от английската дума scalable и ще рече, че ФинТех фирмите започват от малки и дейността им бързо взима по-големи мащаби. Важно е да се отбележи факта, че при разработването на технологията, тя трябва да бъде в състояние да се увеличи в мащаб без драстично да се увеличат разходите за нейното ефективно функциониране. I е за inovative или иновативност, която е душата на ФинТех индустрията. C е за easy of comply, което ще рече, че ФинТех фирмите имат привилегията да се наслаждават на слаба регулативна среда (David at al., 2015, p. 5-7).

Консултантската компания Accenture анализира поведението на банките спрямо ФинТех фирмите и стига до извода, че за успешно решаване на предизвикателствата на дигиталната ера и променящите се клиентски очаквания пред банките има три варианта за успешно развитие. Първият вариант (act open) е банките да отворят своята интелектуална собственост и експертиза за иноватори извън организационната

структура, което ще помогне да се генерират нови идеи и да се открият нови области на растеж, които в последствие могат да бъдат приложени. Пример за този вид на подход е Goldman Sachs, която публикува своя патентован код за онлайн сътрудничество в страницата GitHub, където се обменя информация и кодове за разработването на софтуер. Вторият вариант пред банките е да работят заедно с ФинТех фирмите на кооперативни начала. През 2014 година полската mBank, четвъртата по големина банка в Полша и част от групата на Commerzbank, стартира сътрудничество с телекомуникационния доставчик Telco Orange Polska в стремежа си да засили мобилното банкиране чрез приложение, което позволява пълното банкиране използвайки смартфон и пин код. Третият вариант пред банките е да инвестират в ФинТех фирмите. През 2015 година застрахователната и инвестиционна компания АХА основава фонд с 200 милиона евро, чиято цел е да подпомогне финансово и ускори развитието на ФинТех фирми в нейната област на бизнес (Skan at al., 2015, p. 8-10).

В глобалния ФинТех доклад (Global Fintech Report) на PricewaterhouseCoopers (2016, p. 26) за 2016 година се посочва, че банките преди всичко избират варианта на съвместно партньорство в отношението си спрямо ФинТех фирмите.

#### 4. Нови регулативни норми

Навлизането на информационните технологии в банките се отразява и на тяхната регулативна рамка с публикуването на нови регулативни разпоредби. Така например немската федерална агенция за финансов надзор публикува през 2015 година наредба с минимални изисквания за сигурността на интернет плащанията. Мерките са насочени към уеб-базирани системи за плащане и уеб-базирани онлайн банкиране. Целта е да се осигури цялостна защита срещу престъпленията в кибернетичното пространство. Тези изисквания се появяват като специални разпоредби в допълнение към известните минималните изисквания за управление на риска на банките (BaFin, 2015).

Глобалната финансова криза от 2008 година показва, че много банки не са били в състояние да агрегират и анализират данните в краткосрочен аспект, което е причината за неадекватното измерване на риска в тях. Поради това и съответните мерки за неговото управление не са били оптимални. Промените в изменението на различни външни и вътрешни рискови параметри не са били съблюдавани на време, а със

закъснение, което води до грешното измерване и интерпретация на риска. В отговор на финансовата криза, Базелският комитет за банков надзор публикува през януари 2013 година така наречените „Принципи за ефективно обединяване на данните за риск и отчитане на риска”, познати като BCBS 239. Това са 14 принципа, които имат за цел да подобрят уменията на банките да се справят с кризисни и стресови ситуации. Те са фокусирани върху управлението на риска и отмирането на процесите в банките, свързани с вземането на решения (Bank for International Settlements, 2013).

В основата на тези принципи стои изграждането на устойчива и стабилна ИТ-архитектура с различни процеси в банките, които имат за цел повишаване на автоматизацията и последователното намаляване на ръчните междинни стъпки в обработката на данни. Така ще се постигне по-бързото изготвяне на стандартните доклади в банките при високо качество на данните и информацията в тях. Затова от банките се изисква да дефинират отделните отговорности и роли във веригата от ИТ-процеси. Рискът от грешки при обработването и анализа на информацията ще бъде намален по този начин. Мениджърският екип на банките ще има възможност много по-бързо да получи важната за него информация и по този начин ще може да отреагира по-бързо на промените на икономическата среда. При грешка ще бъде по-лесно да се открие източника ѝ. Възможността за манипулация на информацията ще бъде с намалена с въвеждането на ясно дефинирани роли в ИТ-архитектурата и с ограничени права за достъп. Ключови точки на BCBS 239 са дефиниране и документация на използваните данни, проследяване на потоците от данни, определяне на качеството от данни, документация на процесите къде и как се използват тези данни, както и генерирането на стратегическа информация чрез използването на централна бизнес информационна система (business intelligence tool) (Reinharz, 2015).

Съответната надзорна разпоредба трябва да бъде приложена от всички банки, като според класификацията им на системна значимост срокът е различен. Глобалните системно-значими институти трябва първи да приложат тази разпоредба.

## 5. Заключение

Обобщавайки нека да се завърши с отговор на въпроса: Ще има ли банките бъдеще и какви ще бъдат те? Ще бъде наивно, ако се опитаме да отгатнем, какво ще се случи в



бъдеще. Както казва Волтер, съмнение е неприятно състояние, но сигурност е абсурдно. Отговорът на този въпрос е непременно условен, тъй като резултатът зависи от силата на информационните технологии, от нуждите на обществото и от началната точка. Пред очите ни се разгръща една революция във финансовия сектор, която ни принуждава да преосмислим банкирането и дори ни поставя въпроса, дали въобще банките са нужни. Всяко едно решение, което ние като общество вземаме сега трябва да бъде с голямо чувство за отговорност, като се вземат предвид три основни принципа. Преди всичко клиента и неговите нужди трябва да бъдат поставени в центъра на всички инициативи. На второ място, тъй като бъдещото развитие на технологиите и конкурентната среда за банките остават неясни, ще трябва да се обърне специално внимание на възхода на тези нови предизвикателства. И накрая сътрудничеството и комуникацията между всички заинтересовани страни - клиенти, надзорни органи и акционери, е от жизненоважно значение, за да се използват максимално предимствата от дигитализацията в областта на банковото дело (González-Páramo, 2017, p. 8).

#### Цитирани източници:

Bafin, Zahlungen im Internet: Mindestanforderungen an die Sicherheit, 2015,

[online]Available at:

<[https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2015/fa\\_bj\\_1505\\_zahlungen\\_im\\_internet.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2015/fa_bj_1505_zahlungen_im_internet.html)> [Accessed 15 May 2017].

Bank Director, Growth Strategy Survey, 2015, [online]Available at:

<[http://www.bankdirector.com/download\\_file/view\\_inline/4268](http://www.bankdirector.com/download_file/view_inline/4268)> [Accessed 10 April 2017].

Bank for International Settlements, Grundsätze für die effektive Aggregation von Risikodaten und die Risikoberichterstattung, 2013, [online]Available at:

<[http://www.bis.org/publ/bcbs239\\_de.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs239_de.pdf)> [Accessed 11 April 2017].

Brunner Simon. Digitalization: „Banks are at a crossroads“, 2015, [online]Available at:

<<https://www.credit-suisse.com/de/en/articles/articles/news-and-expertise/2015/02/en/digitalization-banks-are-at-a-crossroads.html>> [Accessed 15 May 2017].



- Brynjolfsson Erik, McAfee Andrew. The Second Machine Age, 2014, [online] Available at: <https://tanguduavinash.files.wordpress.com/2014/02/the-second-machine-age-erik-brynjolfsson2.pdf> [Accessed 10 January 2017].
- Darp Thomas Frank. Fintech – Die digitale (R)evolution im Finanzsektor, 2014, [online] Available at: [https://www.dbresearch.de/PROD/DBR\\_INTERNET\\_DE-PROD/PROD0000000000342293.pdf](https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000342293.pdf) [Accessed 15 Juni 2017].
- David Lee Kuo Chuen, Ernie G.S. Teo. Emergence of FinTech and the LASIC principles, 2015, in: The Journal of Financial Perspectives: FinTech, [online] Available at: <https://www.gfsi.ey.com/the-journal-of-financial-perspectives.php> [Accessed 25 May 2017].
- Drummer Daniel, Jerenz Andre, Siebelt, Philipp, Thaten Mario. FinTech – Herausforderung und Chance, 2016, [online] Available at: [https://www.mckinsey.de/files/160425\\_fintechs.pdf](https://www.mckinsey.de/files/160425_fintechs.pdf) [Accessed 28 Juni 2017].
- González-Páramo Jose Manuel. Digitalisation and Banking Sector, 2017, [online] Available at: [https://www.suomenpankki.fi/globalassets/fi/media-ja-julkaisut/uutiset/documents/201701\\_sr\\_gonzalez-paramo-digitalisation\\_and\\_banking\\_sector.pdf](https://www.suomenpankki.fi/globalassets/fi/media-ja-julkaisut/uutiset/documents/201701_sr_gonzalez-paramo-digitalisation_and_banking_sector.pdf) [Accessed 11 May 2017].
- Presseportal, 2016, [online] Available at: <http://www.presseportal.de/pm/103608/3364471> [Accessed 08 Juni 2017].
- PricewaterhouseCoopers, Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services, 2016, [online] Available at: <http://www.pwc.de/de/newsletter/finanzdienstleistung/assets/insurance-inside-ausgabe-4-maerz-2016.pdf> [Accessed 05 Juny 2017].
- Reinharz, Kurt. BCBS 239: Die Chance den Durchblick zu organisieren, 2015, [online] Available at: <https://www.it-finanzmagazin.de/bcbs-239-die-chance-den-durchblick-zu-organisieren-9287/> [Accessed 07 Juny 2017].
- Skan Julian, Dickerson, James, Masood Samad. The Future of Fintech and banking, 2015, [online] Available at: <http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/media/730274/Accenture-The-Future-of-Fintech-and-Banking-digitalydisrupted-or-reima-.pdf> [Accessed 29 May 2017].
- Statistic Brain, 2017, [online] Available at: <http://www.statisticbrain.com/google-searches/>
- Statista, [online] Available at: <



<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/186370/umfrage/anzahl-der-internetnutzer-weltweit-zeitreihe/>[Accessed 05 February 2017].

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2995/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-mobilfunkteilnehmer-seit-1993/>[Accessed 13 März 2017].

Süddeutsche Zeitung, 2016, [online]Available at:

<<http://www.sueddeutsche.de/wissen/kuenstliche-intelligenz-mensch-unterliegt-maschine-computer-gewinnt-das-komplexeste-spiel-der-welt-1.2904384>>[Accessed 06 Juny 2017].



## АНАЛИЗ НА СТОЙНОСТИТЕ НА ОЦЕНЪЧНИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА ВЪНШНИЯ ДЪЛГ НА БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2016 Г.

Гл. ас. д-р Аглика Кънева,  
Катедра „Финанси”, Финансово-счетоводен факултет, Университет за  
национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В доклада са изследвани оценъчни показатели за оценка на външния дълг на България през периода 2007 – 2016 г. Анализира се динамиката на оценъчните показатели за външния дълг на България. Извеждат се основните тенденции на изменение на оценъчните показатели за външния дълг на България през периода 2007 – 2016 г.

**Ключови думи:** брутен външен дълг, оценъчни показатели, обслужване на външния дълг.

**JEL класификация:** F34, H63.

## ANALYSIS OF THE VALUES OF THE EVALUATION INDICATORS FOR BULGARIA'S EXTERNAL DEBT IN THE PERIOD 2007 – 2016

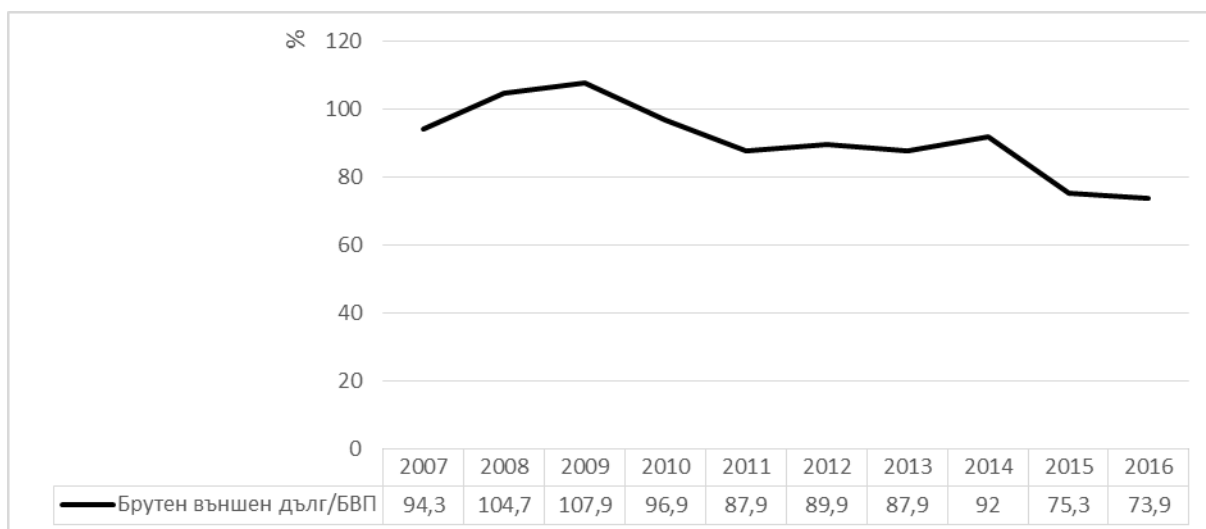
Chief Assist. Prof. Aglika Kaneva, Ph.D.  
Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting, University of National  
and World Economy (UNWE)

**Abstract:** In this paper, evaluation indicators have been examined for Bulgaria's external debt assessment in the period 2007 – 2016. Analysis has been carried out of the dynamics of the evaluation indicators for the external debt of Bulgaria. Major trends of change in the

*evaluation indicators for Bulgaria external debt in the period 2007 – 2016 have been outlined.*

**Key words:** gross external debt, evaluation indicators, external debt service.

Изследването на динамиката на brutния външен дълг на България е концентрирано върху някои ключови оценъчни показатели за измерване на външния дълг. Периодът на изследването е от януари 2007 г. до декември 2016 г. включително. Този период обхваща годините на глобалната финансова криза и дълговата криза в еврозоната. В настоящето изследване са използвани официални статистически данни на БНБ, Министерство на финансите и НСИ.

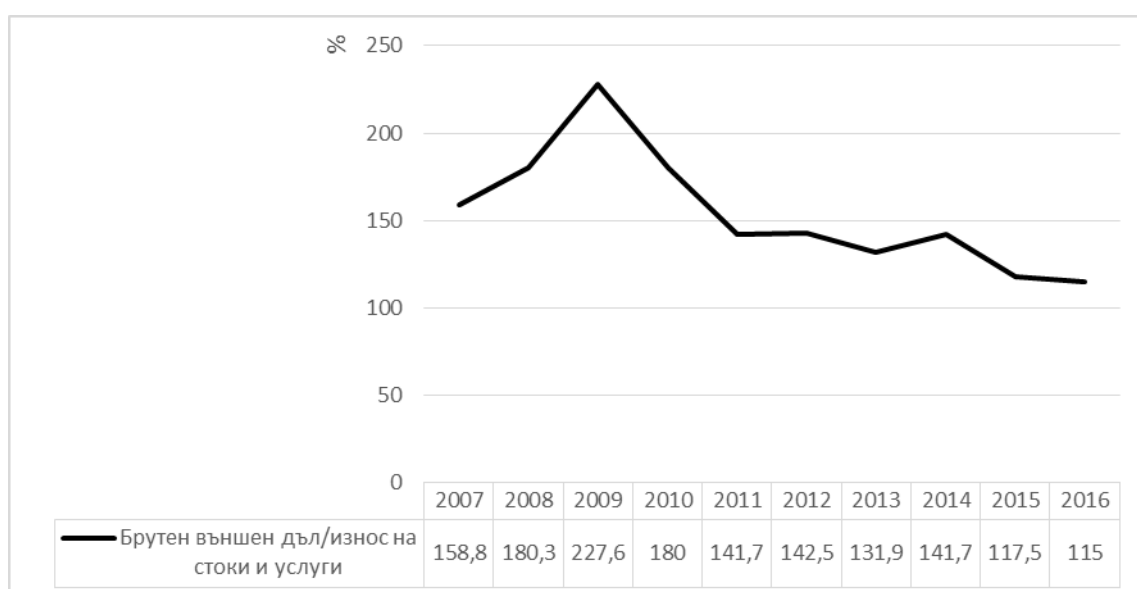


Източник: БНБ

**Фигура 1** Съотношение на брутен външен дълг към БВП на България през периода 2007 – 2016 г. (%)

Съотношението на брутен външен дълг към БВП на дадена страна измерва общата тежест на външния дълг спрямо БВП. Този показател показва величината на разполагаемите ресурси за справяне с дълговата тежест. Препоръчителните му стойности са до 60%. Препоръчителните стойности както за този показател, така и за останалите показатели в анализа, нямат значението на критични прагове, които да показват, че съществува дългово напрежение, то се задълбочава и може да доведе до

сериозни проблеми за страната длъжник. Тези препоръчителни стойности са установени въз основа на опит. Както се вижда от фигура 1 стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от БВП за България през периода 2007 – 2016 г. надхвърлят препоръчителните му стойности. Стойностите на съотношението брутен външен дълг към БВП отбелязват нарастване през 2008 и 2009 г. Това вероятно се дължи на влиянието на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната. През 2014 г. отново е отчетено повишение на стойностите на показателя, след което до края на разглеждания период те намаляват. Следва да се предприемат мерки за намаляване на стойностите на този показател.

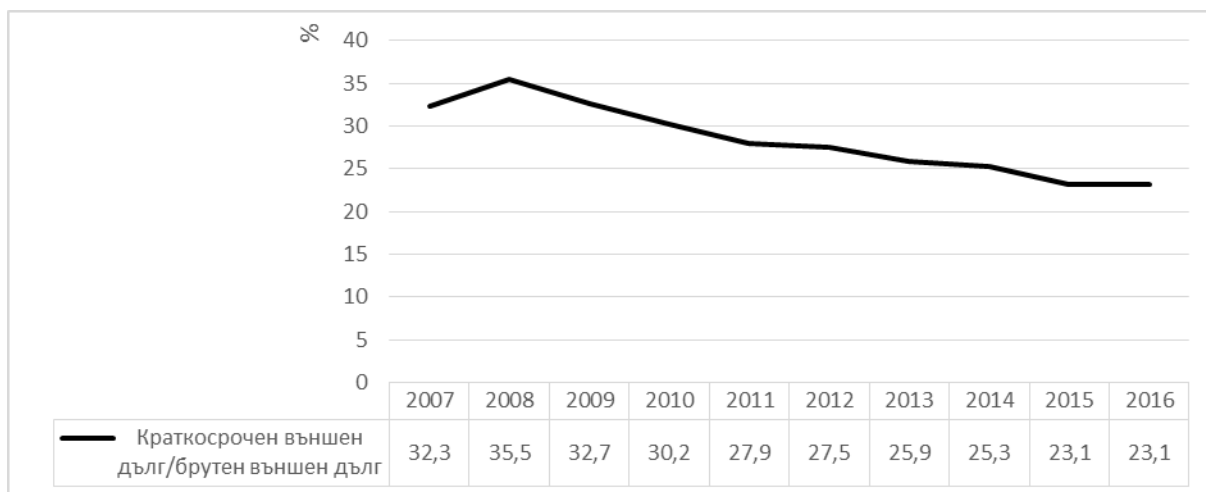


Източник: БНБ

**Фигура 2** Съотношение на брутен външен дълг към износ на стоки и услуги за България през периода 2007 – 2016 г. (%)

Показателят брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги показва капацитета на икономиката на страната за регулярно обслужване на външния дълг. Приходите от износ в конвертируема валута се използват за обслужване на външния дълг. Препоръчителната стойност на показателя брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги е 180%. По-високите стойности на съотношението могат да се дължат на факта, че една страна длъжник може да прибегва и до други

начини за изплащане на външния си дълг освен увеличаването на постъпленията от износ като ограничаване на вноса или използване на част от валутните резерви. Стойностите на този показател за България през по-голямата част от анализирания период отговарят на препоръчителните стойности. Изключение прави 2009 г., когато е отбелязано повишение на стойностите на съотношението брутен външен дълг към износ на стоки и услуги до 227,6%. Това може да се обясни с намаляването на приходите от износ на стоки и услуги през 2009 г., което вероятно е резултат от влиянието на световната финансова и икономическа криза. През 2010 г. се отчита намаление и през следващите години стойностите на показателя се стабилизират до нивата от преди кризата. През 2014 г. отново се отчита повишение, след което до края на периода показателят брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги намалява.

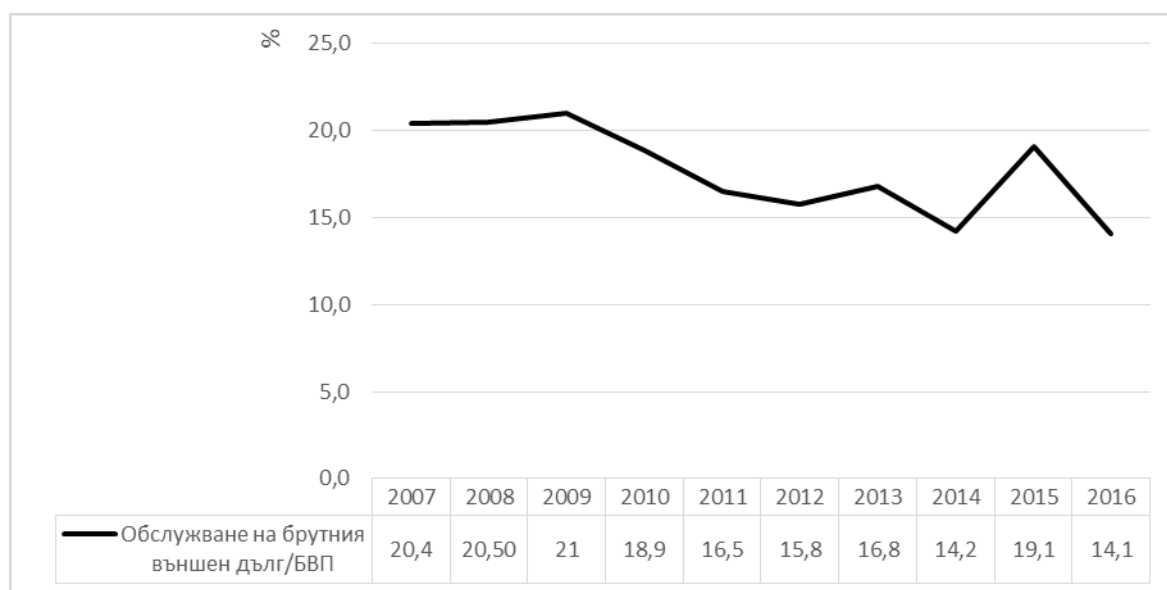


Източник: БНБ

**Фигура 3** Съотношение на краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг за България през периода 2007 – 2016 г. (%)

Съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг показва степента на уязвимост на икономиката на съответната страна от външни капиталови шокове. Той също така измерва необходимостта от краткосрочно финансиране. Препоръчителните стойности на този показател са 15 - 20%. Стойностите на съотношението за България превишават препоръчителните стойности през периода

2007 – 2016 г. През 2008 г. е отчетено повишение, като тогава се достига най-високата стойност на показателя краткосрочен външен дълг като процент от брутния външен дълг от 35,5%. Това отново вероятно се дължи на последиците от финансовата криза. От 2009 г. до края на периода се наблюдава намаление. Следва стойностите на съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг за България да бъдат намалени.

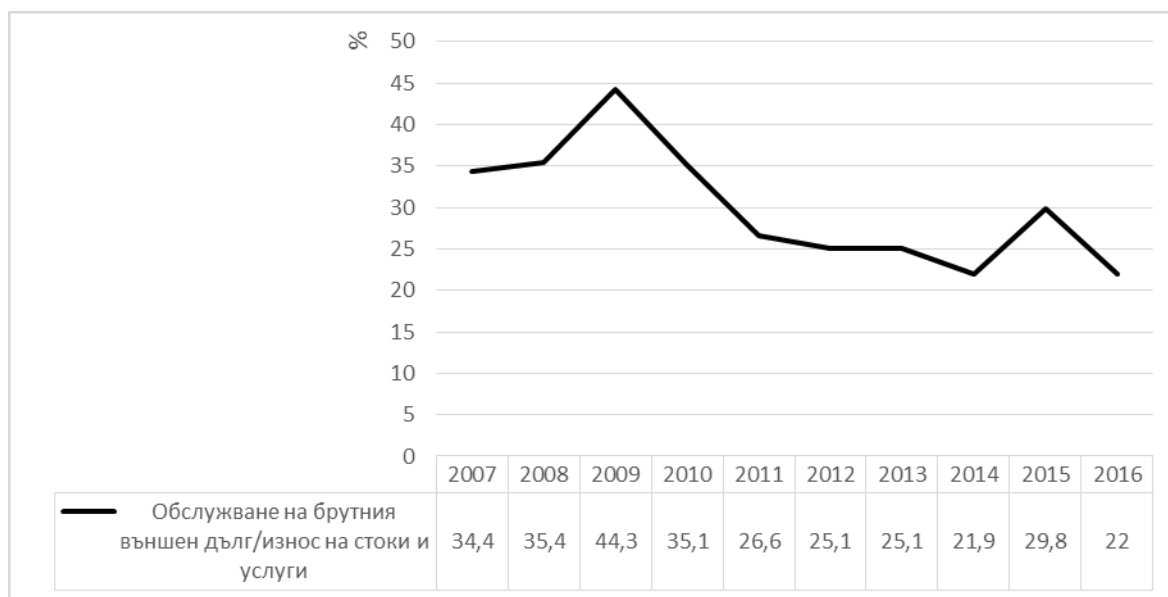


Източник: БНБ

**Фигура 4** Съотношение на обслужването на брутния външен дълг към БВП за България през периода 2007 – 2016 г. (%)

Показателят обща сума на обслужването на дълга като процент от БВП измерва общата сума на плащанията на главници и лихви по държавни и държавно гарантирани кредити, които една страна предстои да плати, като процент от нейния брутен вътрешен продукт. Както може да се види от фигура 4 стойностите на този показател подлежат на значителни флуктуации през периода 2007 – 2016 г. Първоначално е отбелязано повишение през 2009 г., последвано от понижение до 2012 г. През 2013 г. стойностите на показателя обща сума на обслужването на дълга като процент от БВП отново нарастват, през 2014 г. е отчетено понижение, отново повишение през 2015 г. и понижение през 2016 г.





Източник: БНБ

**Фигура 5** Съотношение на обслужването на brutния външен дълг към износа на стоки и услуги за България през периода 2007 – 2016 г. (%)

Показателят обща сума на обслужването на външния дълг като процент от износа на стоки и услуги се използва най-често при анализа на платежоспособността на длъжниците. Изразява обема на предстоящите плащания на главници и лихви по държавни и държавно гарантирани заеми като процент от приходите от износ на страната длъжник. Той дава представа за годишната тежест на дълга по отношение на износа и икономиката на страната. Основните му недостатъци са широкото вариране на обема на експортните постъпления по години. Счита се, че максималната допустима годишна тежест на външния дълг по отношение на износа е 20 – 25%. В практиката обаче съществуват немалко примери, когато страни със стойности на показателя два пъти по-високи от праговете, безпроблемно изплащат по график всички свои задължения. Този оценъчен показател за външния дълг на България също се характеризира със значителни изменения през анализирания период. До 2011 г. показателят има по-високи стойности, които не съответстват на препоръчителните му стойности. От 2012 г. до края на периода с изключение на 2015 г. стойностите на съотношението на обслужването на brutния външен дълг към износа на стоки и услуги намаляват и отговарят на препоръчителните стойности. Повишение на стойностите на

показателя се отчита през 2009 г. до 44,3%, след което се наблюдава значително понижение до 2014 г., когато показателят обслужването на brutния външен дълг като процент от износа на стоки и услуги възлиза на 21,9% или намалява повече от двойно. През 2015 г. отново е отбелязано рязко повишение на стойността на съотношението на България до 29,8% и намаление през 2016 г.

Изводите, които могат да се направят от анализа на стойностите на оценъчните показатели на външния дълг на България през периода 2007 – 2016 г., са:

- стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от БВП за България през периода 2007 – 2016 г. надхвърлят препоръчителните стойности от до 60%. Стойностите на показателя нарастват през периода 2008 – 2009 г. и 2014 г. Това изменение на съотношението на брутен външен дълг към БВП на България вероятно се дължи на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната. През 2015 и 2016 г. е отбелязано намаление на съотношението на брутен външен дълг към БВП. Следва да се предприемат мерки за намаляване на стойностите на този показател;
- стойностите на показателя брутен външен дълг като процент от износа на стоки и услуги за България са по-ниски от препоръчителните стойности от 180% през целия анализиран период без 2009 г. Отбелязано е повишение на стойностите на съотношението брутен външен дълг към износ на стоки и услуги през 2009 г. Това вероятно се дължи на намаляването на приходите от износ на стоки и услуги през 2009 г. под влияние на световната финансова и икономическа криза. През 2015 и 2016 г. е отбелязано намаление на показателя;
- стойностите на съотношението краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг за България превишават препоръчителните стойности от 15 - 20%. През 2008 г. стойностите на показателя нарастват, след което до 2016 г. е отчетено понижение. Следва да се предприемат мерки за по-нататъшно намаляване на стойностите на това съотношение. По-високите стойности на показателя краткосрочен външен дълг като процент от brutния външен дълг показват уязвимост на икономиката на съответната страна от външни капиталови шокове и необходимост от краткосрочно финансиране;
- съотношението на обща сума на обслужването на дълга към БВП на България се характеризира със значителна динамика през периода 2007 – 2016 г.;

- до 2011 г. показателят обслужване на brutния външен дълг като процент от износа на стоки и услуги за България превишава препоръчителните стойности от 20 – 25%, след което от 2012 до 2016 г. стойностите му вече отговарят на препоръчителните стойности с изключение на 2015 г. При това съотношение също се наблюдават значителни флукутации през разглеждания период;
- стойностите на някои от анализирания показатели за оценка на външния дълг на България като брутен външен дълг към БВП, краткосрочен външен дълг към брутен външен дълг и обслужване на brutния външен дълг към износ на стоки и услуги през периода 2007 – 2016 г. превишават препоръчителните стойности за съответните показатели, като в някои случаи превишението е значително. Следва да се предприемат мерки за намаляване на стойностите на тези показатели;
- стойностите на оценъчните показатели за България намаляват в края на анализирания период.

## Литература

<http://www.bnb.bg/>

<https://www.minfin.bg>

<http://www.nsi.bg/>

## **II Раздел**

**СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА, СЧЕТОВОДНИ  
СТАНДАРТИ, ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ  
СИСТЕМИ И ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ**

**ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE, ACCOUNTING  
STANDARDS, FINANCIAL AUDIT, CONTROLLING SYSTEMS  
AND INTERNAL CONTROL**



## ПРАКТИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ОДИТНАТА ДОКУМЕНТАЦИЯ

Доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор,

Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ) – София

**Резюме:** Докладът е посветен на практическите аспекти на одитната документация. В него се изследват разпоредбите на Международен одиторски стандарт 230 Одиторска документация. Въз основа на това се определят реквизитите, които трябва да включва всеки одитен документ. Предлага се и система за индексирание на одитното досие.

**Ключови думи:** одит, одитна документация, индексирание, Международни одиторски стандарти.

**JEL:** M42.

## PRACTICAL ASPECTS OF AUDIT DOCUMENTATION

Ali Veysel,

Ph.D., CPA, VUZF University – Sofia

**Abstract:** The report is dedicated to the practical aspects of audit documentation. It examines the provisions of International Standards on Auditing 230 Audit Documentation. Based on this, the requisites that each audit document should include are determined. A system for indexing of the audit file is proposed.

**Key words:** audit, audit documentation, indexing, International Standards on Auditing.

### Увод

За да се докаже, че одитът се планира и изпълнява в съответствие с одиторските стандарти, е необходимо да се документират извършените процедури. Затова документацията има изключително голямо значение. Но в Международните одиторски

стандартите не се обръща необходимото внимание на този аспект. Поради това често се допускат пропуски в одитната документация. В тази връзка трябва да се анализират практическите аспекти на изискванията за документиране на получените одитни доказателства.

Съгласно Международните одиторски стандарти одитната документация включва документи с данни за извършените одитни процедури и за получените одитни доказателства.<sup>1</sup> Една или повече папки или други носители на информация, в материална форма или в електронен формат, съдържащи документи, които представляват одитна документация, се определят като одитно досие. В *МОС 230 Одиторска документация* е посочено, че одитната документация трябва да дава възможност на одитор с опит, който няма предишна връзка с одита, да разбере:<sup>2</sup>

- характера, времето на изпълнение и обхвата на изпълнените одитни процедури с цел спазване на изискванията на стандартите и приложимите законови и регулаторни изисквания;
- резултатите от извършените одитни процедури и получените одитни доказателства;
- съществените въпроси, възникващи по време на одита, достигнатите заключения и съществените професионални преценки, направени в процеса на достигане до тези заключения.

При документирането на характера, времето на изпълнение и обхвата на извършените одитни процедури одиторът отразява:

- ✓ идентифициращите характеристики на специфичните тествани обекти или въпроси;
- ✓ кой е изпълнил одиторската работа и датата, на която е извършена тази работа; и

<sup>1</sup> МОС 230 Одиторска документация, параграф 6, буква „а”, Ръководство по Международни стандарти за контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажименти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги, издание 2015 на International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), публикувано от International Federation of Accountants (IFAC), през декември 2015 г. на английски език, и преведено на български език от Института на дипломираните експерт-счетоводители в България през февруари 2016 г. – първа част.

<sup>2</sup> МОС 230 Одиторска документация, параграф 8, цит. Ръководство по Международни стандарти за контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажименти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги.



✓ кой е прегледал извършената одиторска работа и датата и обхватът на този преглед.

Документите могат да се съхраняват във всяка удобна форма. В стандартите няма изискване копия от проверената документация на предприятието да бъдат съхранявани в одитното досие. Трябва обаче да се посочат няколко идентифициращи характеристики на сделките/процедурите, които са проверени, така че работата да може да бъде повторена или изключенията да бъдат разследвани. Идентифициращите характеристики обичайно включват:

- ✓ дати и уникални номера на сделките и операциите за тестовите;
- ✓ обхват на процедурите и използваната популация;
- ✓ източник, начална точка и подбор на извадката;
- ✓ по отношение проучващи запитвания към персонала, имената, позициите и датите на проучващите запитвания;
- ✓ по отношение на наблюдението, процеса или въпроса, който се наблюдава, съответните лица, техните отговорности и къде/кога е извършено наблюдението.

Извадки или копия от документацията на предприятието (като например, важни договори и споразумения) могат да бъдат включени, ако това се счете за подходящо от одитора.

Съгласно МОС 230 одитната документация обичайно включва следното:<sup>3</sup>

- одитни програми;
- анализи;
- меморандуми по проблеми;
- обобщения по съществени въпроси;
- писма за потвърждение и представителни писма;
- списъци за проверка;
- кореспонденция (включително по електронна поща) относно съществени въпроси; и други.

---

<sup>3</sup> МОС 230 Одиторска документация, параграф А3, цит. Ръководство по Международни стандарти за контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажименти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги.

Тези изисквания, посочени в одиторските стандарти, дават основните насоки за окомплектоване на одитното досие, но не са достатъчни. Въз основа на тяхното анализиране и систематизиране може да се твърди, че всеки одитен документ трябва да съдържа следните реквизити:

1. заглавие на документа;
2. наименование на клиента (предприятието, което се одитира);
3. дата на финансовия отчет, който се одитира;
4. описание на извършените одитни процедури;
5. препратки към доказателствата;
6. заключение на одитора;
7. име на одитора, който е извършил процедурите и съставил документа;
8. датата, на която се извършени одитните процедури;
9. име на одитора, който е извършил преглед на одитния документ ; и
10. датата, на която е извършен преглед от друг одитор.

Освен това трябва да се има предвид, че на практика одиторите използват индекс при съставянето на одитното досие. Индексирането е полезно, защото:<sup>4</sup>

- позволява конкретни работни документи да бъдат лесно откривани и споделяни между членовете на екипа за ангажимента;
- улеснява прегледа на досиетата от други одитори при контрола върху качеството на ангажимента;
- осигурява последователност между одитните документи.

Одитен документ с посочените реквизити може да изглежда по следния начин:

| <b>11 (индекс на документа). Приемане и продължаване на взаимоотношение с клиент</b><br><i>(заглавие на документа)</i> |                                                                             |                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Клиент / дата на финансов отчет:                                                                                       | Предприятие АД                                                              | 31.12.20X0                                                          |
| <b>Преценете</b> <i>(описание на извършените одитни процедури)</i>                                                     | <b>Линия на проучване</b> <i>(описание на извършените одитни процедури)</i> | <b>Коментари / препратки</b> <i>(препратки към доказателствата)</i> |
| ...                                                                                                                    | ...                                                                         | ...                                                                 |

<sup>4</sup> Guide to Using International Standards on Auditing in the Audits of Small- and Medium-Sized Entities. Volume 1 – Core Concepts, IFAC, 2011, p. 213.

|                                                                      |                                                                                                                                                                         |              |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Одиторът разполага ли с необходимата компетентност, ресурси и време? | Разполага ли фирмата с достатъчен персонал с необходимата компетентност и способности?                                                                                  | Да, вж. 11-1 |
|                                                                      | Избраният от фирмата персонал разполага ли с:<br>- познания в областта на съответния отрасъл или предмет; и<br>- опит със съответните регулаторни и отчетни изисквания? | Да, вж. 11-2 |
|                                                                      | ...                                                                                                                                                                     | ...          |
| Заклучение:                                                          | Ангажиментът може да се приеме.                                                                                                                                         |              |
| Изготвил/дата:                                                       | A.B.                                                                                                                                                                    | 28.05.20X1   |
| Прегледал/дата:                                                      | B.A.                                                                                                                                                                    | 10.06.20X1   |

**Фиг. 1. Примерен одитен документ**

Ако досието е в електронен формат, индексирването може да включва папки и файлове. При създаването на всяка отделна единица от одитната документация, тя трябва да получава уникална референция, която съответства директно на цялостния индекс на досието. Одитното досие може да се индексира както следва:

- папка „**1. Приемане**”, която включва следните работни документи: „11. Приемане и продължаване на взаимоотношение с клиент”, „12. Оценка на заплахите за спазването на фундаменталните принципи и независимостта”, „12-1. Декларация за независимост”, „13. Писмо до предходен одитор”, „14. Въпросник за предходен одитор”, „15. Оферта”, „16. Писмо за поемане на ангажимент”, „17. Договор за одит”;
- папка „**2. Планиране**”, със следните работни документи: „21. Обща одитна стратегия”, „22. Ниво на същественост”, „23. План/Обсъждания в одиторския екип”;
- папка „**3. Рискове**”, със следните работни документи: „31. Идентифициране на рискове с проучващи запитвания и наблюдения”, „31-1. Разбиране за предприятието”, „32. Идентифициране на рискове с аналитични процедури”, „33. Оценяване на рисковете”, „34. Риск на контрола”, „34-1. Разбиране за вътрешния контрол”, „35. Отговори на оценените рискове/ Одитен план”;
- папка „**4. Тестове**”, с всичките работни документи (с индекси, започващи с 4) за извършени тестове в отговор на оценени рискове;

- папка „5. Приключване, със следните работни документи: „51. Аналитични процедури към края на одита”, „52. Процедури при приключване на одита”, „52-1. Писмени изявления”, „52-2. Писмо за дела”, „53. Идентифицирани отклонения”, „54. Оценяване на одитните доказателства”, „55. Преглед на одитното досие и издаване на доклад”, „55-1. Доклад”.

Не е възможно в одита да се документира всеки разгледан въпрос или направена професионална преценка. Затова трябва да се документират съществените въпроси и преценки. Също така не е необходимо да се документира несъобразяването с изискванията на стандартите, които не са приложими към одита. Необходимо е съблюдаване на стандартите, които са уместни. Даден стандарт е неуместен, когато целият стандарт не е приложим или когато определено изискване на стандарта е под условие, а условието не съществува.

### Заклучение

В Международните одиторски стандарти не са посочени конкретни изисквания за съставяне на одитните документи и за подреждането на одитното досие. Но чрез анализ на разпоредбите на *МОС 230 Одиторска документация* се установява, че всеки документ трябва да има определени реквизити, както и досието трябва да има подходящо индексирание – за да се спазват изискванията за документиране на Международните одиторски стандарти и да се подобри ефикасността на одитора.

### Библиография

1. Ръководство по Международни стандарти за контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажименти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги, издание 2015 на International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), публикувано от International Federation of Accountants (IFAC), през декември 2015 г. на английски език, и преведено на български език от Института на дипломираните експерт-счетоводители в България през февруари 2016 г. – първа част.
2. Guide to Using International Standards on Auditing in the Audits of Small- and Medium-Sized Entities. Volume 1 – Core Concepts, IFAC, 2011.

## ЗА СПЕЦИФИКАТА В ОТЧЕТНОСТТА НА АВАНСОВИТЕ ПЛАЩАНИЯ С ДОСТАВЧИЦИ И КЛИЕНТИ

Доц. д-р Валентина Станева,  
ВТУ „Тодор Каблешков”, София

**Резюме:** *Авансовите плащания са утвърден начин за уреждане на търговски взаимоотношения между търговец и клиент. Намесата на държавата във връзка с внасянето на данъка по продажбите (ДДС) усложнява счетоводното отчитане на търговските сделки с включено авансово плащане по тях. В счетоводната литература се срещат различни интерпретации на счетоводното отчитане на авансовите плащания, което води до объркване при тяхното практическо прилагане. Едновременно представяне на счетоводните записвания при търговеца и клиента е подходящ начин за обясняване на протичащите процеси в рамките на търговската сделка с авансово плащане. Целта на настоящия доклад е да се анализират възможностите и начините за счетоводно интерпретиране на авансовите плащания в предприятията от нефинансовия сектор.*

**Ключови думи:** авансови плащания, доставчици, клиенти, разчетни взаимоотношения.

**JEL класификация:** M41

## ABOUT THE SPECIFIC IN THE REPORTING OF PREPAYMENTS WITH SUPPLIERS AND CLIENTS

Assoc. Prof. Valentina Staneva, Ph.D.,  
HTS “Todor Kableshkov”, Sofia

**Abstract:** *Advance payments are an established way to settle the business relationship between a merchant and a customer. State interference in connection with sales tax (VAT) complicates the accounting of commercial transactions with a prepaid payment included on*

*them. There are various interpretations of the accounting for advances in the accounting literature, which leads to confusion in their practical application. The simultaneous presentation of accounting records at the merchant and the customer is a good way to explain the ongoing processes within the commercial transaction with advance payment. The aim of this report is to analyze the possibilities and ways of interpreting accounting advances in the nonfinancial sector.*

**Keywords:** prepayments, suppliers, customers, settlement relationships.

**JEL classification:** M41

## Увод

За успешно осъществяване на своята дейност, предприятията поддържат сметни взаимоотношения с трети лица, които могат да са юридически или физически лица. Към тях се отнасят отношенията на предприятието с държавата и държавните институции, с предприятия и организации, със собствениците и собствения персонал. Съществена характеристика на тези взаимоотношения е, че имат стойностно изражение и тяхното финализиране изисква разплащане с финансови средства. В зависимост от провежданата търговска политика и обема на стопанската дейност, сметните взаимоотношения имат потенциала да засегнат чувствително имущественото и финансово състояние на предприятието. За възникването и уреждането на сметните взаимоотношения допринася наличието на коректна търговска практика, изградена на базата на доверие между стопанските субекти, при спазване на принципа за добросъвестност и правилата за добра търговска етика.

В счетоводството тези взаимоотношения формират съдържанието на счетоводната категория „разчети“. Практическото проявление на разчетите се характеризира чрез вземанията и задълженията на предприятието спрямо контрагентите, които при формиране на задължения се определят като доставчици, а при формирането на вземания се определят като клиенти за предприятието. Част от финансовите взаимоотношения с контрагентите на предприятието се уреждат при условията на авансови плащания с доставчици и клиенти.

Целта на настоящия доклад е да се изведат някои специфики при практическото счетоводно отчитане на авансовите плащания с доставчици и клиенти. Актуалността на доклада се обуславя от факта, че в българската счетоводна литература и практика продължава да се прилагат различни счетоводни интерпретации, които създават условия за противоречиво тълкуване и прилагане при счетоводното отчитане на тези стопански процеси.

### *Правни аспекти на авансовите плащания с доставчици и клиенти*

По определение в Търговския закон, „търговска е сделката, сключена от търговец, която е свързана с упражняването от него занятие“<sup>1</sup>. За действителността на търговската сделка е необходима писмена или друга форма съгласно действащото към датата на сделката национално законодателство. Неспазването на установената от закон или от страните форма води до нищожност на изявленията<sup>2</sup>, т.е. на сделката. Писмената форма се смята за спазена, ако изявлението е записано технически по начин, който дава възможност да бъде възпроизведено. Ако при сключването на търговската сделка е определена конкретна форма, същата се прилага както за измененията, така и за допълненията по нея.

Писмената форма се изисква по закон, когато се осъществява продажба с предварително плащане на цената, както и при продажба на изплащане. В първия случай имаме пълно авансово плащане на цената по сделката, което води след себе си и до съответните отговорности за страните по сделката. Ако продавачът не предаде стоката в уговорения срок, той дължи лихва от датата на получаването на цената, като платената цена се счита за задатък.

При втория случай имаме частично авансово плащане, тъй като при продажбата на изплащане винаги се поставя изискване за авансово плащане на първа вноска.

Когато имаме възникнало задължение към доставчик, закона е установил минимален и максимален срок за изпълнение на паричното задължение. Ако не е уговорен срок за плащане, паричното задължение следва да бъде изпълнено в 14-дневен срок от получаване на фактура или на покана за плащане. Когато денят на получаване на фактурата или поканата за плащане не може да се установи или когато фактурата

<sup>1</sup> Вж. чл. 286 от Търговски закон.

<sup>2</sup> Вж. чл. 293, ал. 2 от ТЗ.



или поканата са получени преди получаване на стоката или услугата, срокът започва да тече от деня, следващ деня на получаване на стоката или услугата, независимо че фактурата или поканата за плащане са отпреди това. Нормалния максимален срок за изпълнение на парично задължение по търговска сделка е 60 дни<sup>3</sup>, освен ако по изключение не бъде договорен и по-дълъг срок, когато това се налага от естеството на стоката или услугата или по друга важна причина, стига това да не представлява явна злоупотреба с интереса на кредитора и да не накърнява добрите нрави.

По своята същност авансовото плащане е извършено пълно или частично плащане, преди да е доставена стоката или услугата да е извършена. Обикновено авансовото плащане се извършва на базата на договор, анекс към него или фактура за авансово плащане. Съгласно чл. 113, ал. 4 от Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС), фактурата се издава задължително не по-късно от 5 дни от датата на получаване на авансовото плащане. При пълно авансово плащане се издава фактура за авансово плащане и след доставката или извършването на услугата се издава окончателна фактура, в която се описват обстоятелствата, свързани с авансовото плащане. Ако имаме няколко авансови плащания, за всяко авансово плащане се издава фактура с отразен размер на данъка по частичното плащане, с изключение на получено плащане при условията на вътреобщностна доставка (когато се приема, че данъкът е включен в размера на извършеното плащане)<sup>4</sup>. В окончателната фактура се отразява обстоятелството за размера на извършените авансови плащания с включен ДДС.

При авансови плащания следва да се отчитат обстоятелствата, при които се издават проформа фактури. Този документ се издава във връзка със специални условия за доставки или услуги, облагаеми с нулева ставка<sup>5</sup>, и като приложение към удостоверение, издадено по реда на чл. 110, ал. 3 и 4 от Правилника за прилагане на ЗДДС. Следователно, на базата на проформа фактура не могат да се извършват счетоводни записвания в дневниците по ДДС при извършени авансови плащания.

В случай, че след извършено авансово плащане не се осъществи търговска сделка, уреждането на паричните задължения между контрагентите се извършва на базата на издадено кредитно известие към всяка издадена фактура за авансово плащане,

<sup>3</sup> Съгласно чл. 303а, ал. 2 от ТЗ, когато длъжник е публичен изпълнител срока е до 30 дни, с възможност по изключение да се удължи до 60 дни.

<sup>4</sup> Вж. чл. 25, ал. 7 от ЗДДС.

<sup>5</sup> Вж. чл. 109 от Правилника за прилагане на ЗДДС.

с което се намалява данъчната основа. Кредитното известие се издава задължително в 5-дневен срок<sup>6</sup> от датата на връщането, прихващането или уреждането по друг възмезден начин на авансово преведената сума за размера на върнатата, прихваната или уредената по друг възмезден начин сума.

#### *Счетоводни аспекти на авансовите плащания с доставчици и клиенти*

Независимо дали авансовите плащания са в левове или във валута, тяхното счетоводно отчитане следва да се осъществява при спазване на основния счетоводен принцип „*предимство на съдържанието пред формата*“, т.е. сделките и събитията се отразяват счетоводно в съответствие с тяхното съдържание, същност и икономическа реалност, а не формално според правната им форма<sup>7</sup>. От гледна точка на търговската практика, авансовото плащане не е бартерна сделка, въпреки че от данъчна гледна точка в ЗДДС<sup>8</sup> сделката се разглежда като две насрещни доставки, при което първата доставка по време се смята за „авансово плащане“ по втората.

Съгласно изискванията на Счетоводен стандарт 18 Приходи (СС 18) и Международен счетоводен стандарт 18 Приходи (МСС 18), авансовите плащания не се отчитат като приход. Основание за това се съдържа в т. 7.3 на СС 18 и § 24 на МСС 18, където е записано, че авансовите плащания от клиенти не са приход, освен ако не са налице критериите за признаване на прихода от извършените доставки на стоки или оказване на услуги. Следователно, всяко авансово плащане следва да се признава като пасив (задължение) при доставчика и актив (вземане) при клиента. Счетоводното отчитане се извършва, като се използват счетоводни сметки в зависимост от мястото в сделката – при клиента е сметка Доставчици по аванси, а при доставчика е сметка Клиенти по аванси.

Отчитането може да бъде организирано в зависимост от начина на уреждане на сделката. Възможни са три варианта:

- пълно авансово плащане;
- частично авансово плащане с доплащане до пълния размер на датата на доставката (извършването на услугата);

<sup>6</sup> В сила от 01.01.2017 г.

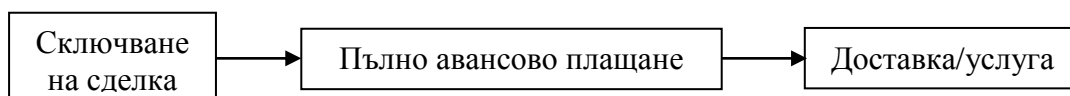
<sup>7</sup> Вж. чл. 26, ал. 1, т. 8 от ЗСч.

<sup>8</sup> Вж. чл. 130, ал. 3 от ЗДДС.

- частично авансово плащане с отложени плащания до пълния размер на доставката, но след извършване на доставката.

В практиката третият вариант рядко се прилага и то само между контрагенти, които са изградили търговски отношения на основата на пълно взаимно доверие. Важно е да се отчитат актуалните условия по режима на начисляване и превеждане на дължимия ДДС, за което следва да се спазват изискванията на Правилника за прилагане на ЗДДС.

При пълно авансово плащане, търговската сделка протича еднакво както при доставка на актив или при оказване на услуга, през следните етапи (фиг. 1):



Фиг. 1. Пълно авансово плащане

След сключването на сделката и извършването на пълното авансово плащане, доставчика поел ангажимент да извърши доставката/услугата, издава фактура за авансово плащане с отразен размера на данъка за ДДС. При извършването на доставката или оказването на услугата се издава окончателна фактура, като за издадената фактура за авансово плащане се издава кредитно известие за намаляване на данъчната основа по плащането. Счетоводните записвания по сделката са както следва (табл. 1):

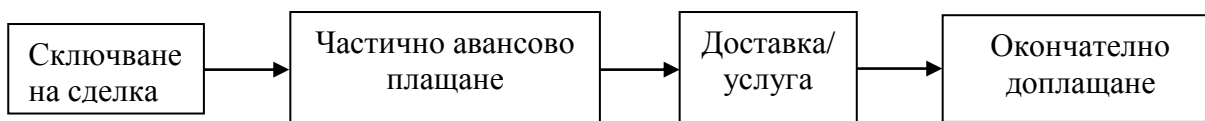
Таблица 1. Счетоводни записвания по търговска сделка с пълно авансово плащане

| Етапи на търговската сделка                                                 | При доставчик                                                                                                      | При клиент                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сключване на сделка                                                         | Сключен договор                                                                                                    |                                                                                                                      |
| Пълно авансово плащане, издадена фактура за авансово плащане с включен ДДС. | <b>Дт с/ки</b> гр. Парични средства<br><b>Кт с/ка</b> Клиенти по аванси<br><b>Кт с/ка</b> Начислен ДДС за продажби | <b>Дт с/ка</b> Доставчици по аванси<br><b>Дт с/ка</b> Начислен ДДС за покупки<br><b>Кт с/ки</b> гр. Парични средства |
| Доставка на актив или услуга                                                | <b>Дт с/ка</b> Клиенти                                                                                             | <b>Дт с/ки</b> за активи                                                                                             |

|                                                                                                                   | Кт с/ки Приходи от продажби<br>Кт с/ка Начислен ДДС за<br>продажби                                                                                                          | Дт с/ки за разходи*<br>Дт с/ка Начислен ДДС за<br>покупки<br>Кт с/ка Доставчици                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Издаване на окончателна фактура и издаване на кредитно известие (червено записване).                              | Дт с/ки гр. Парични средства <input type="checkbox"/><br>Кт с/ка Клиенти по аванси <input type="checkbox"/><br>Кт с/ка Начислен ДДС за<br>продажби <input type="checkbox"/> | -                                                                                                                                                                                |
| Прихващане на пълното авансово плащане при клиента на основание издаденото кредитно известие (червено записване). | -                                                                                                                                                                           | Дт с/ка Доставчици по аванси <input type="checkbox"/><br>Дт с/ка Начислен ДДС за<br>покупки <input type="checkbox"/><br>Кт с/ки гр. Парични<br>средства <input type="checkbox"/> |
| За отчитане на изплатеното задължение към доставчика и разходите за придобиване на активите.                      | -                                                                                                                                                                           | Дт с/ка Доставчици<br>Кт с/ки гр. Парични средства                                                                                                                               |

\* Разходи по икономически елементи или разходи за придобиване на ДА.

При частично авансово плащане с доплащане до пълния размер на датата на доставката (извършването на услугата), търговската сделка протича еднакво както при доставка на актив или при оказване на услуга, като минава през следните етапи (фиг. 2):



Фиг. 2. Частично авансово плащане с доплащане до пълния размер на датата на доставката (извършването на услугата)

След сключването на сделката и извършването на частично авансово плащане, доставчика поел ангажимент да извърши доставката/услугата, издава фактура за авансово плащане с отразен размер на данъка за ДДС върху авансово внесената сума. При извършването на доставката или оказването на услугата се издава окончателна фактура, като за издадената фактура за авансово плащане се издава кредитно известие

за намаляване на данъчната основа по плащането. Счетоводните записвания по сделката са както следва (табл. 2):

Таблица 2. Счетоводни записвания по търговска сделка с частично авансово плащане

| Етапи на търговската сделка                                                                       | При доставчик                                                                                 | При клиент                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сключване на сделка                                                                               | Сключен договор                                                                               |                                                                                                  |
| Частично авансово плащане, издадена фактура за авансово плащане с включен ДДС.                    | Дт с/ки гр. Парични средства<br>Кт с/ка Клиенти по аванси<br>Кт с/ка Начислен ДДС за продажби | Дт с/ка Доставчици по аванси<br>Дт с/ка Начислен ДДС за покупки<br>Кт с/ки гр. Парични средства  |
| Превеждане от доставчика на дължимия ДДС по авансова вноска в законовия срок.                     | Дт с/ка Начислен ДДС за продажби<br>Кт с/ка ДДС за внасяне                                    | -                                                                                                |
| Внасяне от доставчика на дължимия ДДС                                                             | Дт с/ка ДДС за внасяне<br>Кт с/ки гр. Парични средства                                        | -                                                                                                |
| Времето за авансово и окончателно доплащане са в два отделни отчетни периода по ЗДДС              |                                                                                               |                                                                                                  |
| Доставка на актив или услуга (сумата по сделката, намалена с авансово платения ДДС)               | Дт с/ка Клиенти<br>Кт с/ки Приходи от продажби<br>Кт с/ка Начислен ДДС за продажби            | Дт с/ки за активи<br>Дт с/ки за разходи<br>Дт с/ка Начислен ДДС за покупки<br>Кт с/ка Доставчици |
| Окончателно доплащане след издадена фактура с включен ДДС.                                        | Дт с/ки гр. Парични средства<br>Кт с/ка Клиенти                                               | Дт с/ка Доставчици по аванси<br>Дт с/ка Начислен ДДС за покупки<br>Кт с/ки гр. Парични средства  |
| Прихващане на предоставения аванс от начисленото вземане на клиента при фактуриране на продажбата | Дт с/ка Клиенти по аванси<br>Кт с/ка Клиенти                                                  | -                                                                                                |
| Прихващане на предварително внесения аванс от начисленото задължение към доставчика               | -                                                                                             | Дт с/ка Доставчици<br>Кт с/ка Доставчици по аванси                                               |
| Превеждане от доставчика на дължимия ДДС по окончателно доплащане в законовия срок.               | Дт с/ка Начислен ДДС за продажби<br>Кт с/ка ДДС за внасяне                                    | -                                                                                                |

| Етапи на търговската сделка                                                                  | При доставчик                                          | При клиент                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Внасяне на дължимия ДДС                                                                      | Дт с/ка ДДС за внасяне<br>Кт с/ки гр. Парични средства | -                                                  |
| За отчитане на изплатеното задължение към доставчика и разходите за придобиване на активите. | -                                                      | Дт с/ка Доставчици<br>Кт с/ки гр. Парични средства |

Важна особеност, която следва да се отчита при разваляне на сделка с авансово плащане е, че се дължи връщане на аванса, като на основание чл. 78, ал. 4 от ЗДДС след издадено кредитно известие, с червено сторно се съставя статията:

Дт с/ки гр. Парични средства

Кт с/ка Начислен ДДС за продажбите

При възстановяването на аванса на клиента се съставя статията (без ДДС, което е сторнирано):

Дт с/ка Клиенти по аванси

Кт с/ки гр. Парични средства

### Заклучение

В заключение, спецификата в отчетността на авансовите плащания с доставчици и клиенти следва да се разглежда при съблюдаване на нормативните изисквания, предявявани към търговските сделки по Търговския закон, с отчитане на особеностите, предизвикани от спазването на изискванията на данъчното законодателство у нас. Със счетоводните интерпретации на разгледаните два основни случая с авансови плащания се предлага подход за систематизиране на счетоводните записвания, с цел уеднаквяване на счетоводната практика, при спазване на основните счетоводни принципи.

### Библиография:

Регламент (ЕО) № 1126/2008 на комисията от 3 ноември 2008 година, ОВ на ЕС, бр. L320, посл. изм. с Регламент (ЕС) 2016/1703 на Комисията от 22 септември 2016 г., ОВ на ЕС, бр. L 257.



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

Закон за счетоводството, обн. в ДВ бр. 95/08.12.2015 г., посл. изм. в ДВ бр. 97/06.12.2016 г.

Търговски закон, обн. в ДВ бр. 48/18.06.1991 г., посл. изм. в ДВ бр. 62/01.08.2017 г.

Закон за данък върху добавената стойност, обн. в ДВ бр. 63/04.08.2006 г., посл. доп. в ДВ бр. 97/06.12.2016 г.

Правилник за прилагане на закона за данък върху добавената стойност, обн. ДВ бр. 76/15.09.2006 г., посл. доп. ДВ бр. 24/21.03.2017 г.

Национални счетоводни стандарти, обн. в ДВ бр. 30/07.04.2005 г., посл. изм. в ДВ бр. 3/12.01.2016 г.



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



322

< Съдържание / Content



## МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РИСКОВ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ

Кандидат экономических наук, профессор, Ольга Карпенко,  
кандидат экономических наук, доцент, Анна Соболев

**Аннотация:** В статье освещена проблема влияния рисков на принятие управленческих решений. Аргументирована важность идентификации управленческих рисков на этапах обоснования и принятия решений. Определены риски, которые существенно влияют на принятие решений. Наглядное обобщение модели влияния рисков в ключевых точках воздействия демонстрирует эффект накопления. Игнорирование управленческих рисков приводит к искажению информации, на основе которой принимается решение. Реализация мероприятий по снижению рисков до приемлемого уровня позволяет нейтрализовать влияние на управленческие решения.

**Ключевые слова:** управленческий риск, принятие решений, управленческий учет, внутренний контроль.

**Abstract:** The article highlights the problem of the impact of risks on the adoption of managerial decisions. The authors argue the importance of identifying managerial risks. The risks that significantly influence the decision making process are identified. A model that characterizes the impact of risks at points of impact demonstrates the «accumulation effect». Ignoring the influence of risks leads to a distortion of management information. Reducing risks to an acceptable level neutralizes their impact on the management decision.

**Keywords:** management risk, decision making, management accounting, internal control.

**JEL:** M 49.

**Введение.** Современной наукой доказана обоснованность использования инструментов управленческого учета в качестве информационной основы для принятия решений. В практике бизнеса известны случаи, когда рациональное использование известных моделей и методов принятия решений не приводят к ожидаемому результату

и не дают возможность менеджеру принять решение в необходимом контексте развития бизнеса. При этом качество первоначальной информации, корректность использования инструментов управленческого учета на всех этапах принятия решений не подлежат сомнению. В динамичных условиях ведения бизнеса необходимо уделять внимание влиянию прочих факторов на принятие решений, которые целесообразно обобщить в группу управленческих рисков.

Для управления рисками их необходимо идентифицировать в контексте влияния на принятие управленческих решений. Риск приобретает осязаемую форму, когда может быть оценен параметрами, понятными для системы управления.

Проблема влияния рисков на систему информационно-аналитической поддержки принятия решений рассматриваются в научных трудах П. Атамаса, О. Атамаса, Г. Крамаренко [Atamas, Kramarenko, 2016], И. Выговской, А. Воронковой, Л. Гнилицькой, А. Гречан, Н. Данилочкиной, В. Забродського, Е. Короткова, Г. Козаченко, Л. Костирко, М. Лучко [Luchko, 2013], С. Шумської, других ученых. В работах, посвященных вопросам управления рисками, ученые рассматривают преимущественно понятие и идентификацию рисков, методы их оценки. Проблема влияния рисков на принятие управленческих решений в современных условиях требует углубленного изучения и дополнения.

Целью исследования является обоснование значимости влияния рисков на процедуры принятия решений, определение ключевых точек воздействия рисков на принятие решения, что позволит обобщить направления их снижения.

**Основной текст.** Изменение управленческих рисков неразрывно связано с развитием системы управления, которая эволюционировала от приоритетности обеспечения достоверной информации до процессов совершенствования технологии обработки учетной информации, и в дальнейшем – до парадигмы управления знаниями. Сегодня конкурентоспособность субъекта бизнеса определяется не объемами управленческой информации, не 100%-ной ее полезностью, а профессиональными навыками использования знаний для увеличения прироста стоимости капитала.

Особенностью современной процедуры принятия решений является совмещение информационно-коммуникационных технологий с интеллектуальным потенциалом и креативной компонентой персонала. Профессиональный потенциал специалиста по

управленческому учету и внутреннему контролю должен максимально взаимодействовать с параметрами, определенными системой менеджмента для создания функционирующей цепочки знаний.

Все этапы принятия решений взаимосвязаны через последовательность управленческих процедур. Управленческий учет как основа для принятия решений раскрывает свою многоцелевую направленность [Golov, 2011]. Выбор и использование методики управленческого учета определяется управленческим запросом. Именно на его основании осуществляется выбор модели принятия конкретного решения (этап 1), сбор необходимых данных (этап 2), применение прикладных инструментов управленческого учета для обработки информации в соответствии с выбранной моделью обоснования решения (этап 3).

При построении экономических моделей обязательным условием принятия результатов является проверка их соответствия реалиям бизнеса. В управленческой парадигме принятия решений основой соответствия является критерий релевантности. Именно проверка уровня релевантности полученных знаний (этап 4) представляет достаточно оснований для принятия решения (этап 5).

Каждому этапу использования инструментов управленческого учета как основы для принятия решений присущи управленческие риски (табл. 1). Уровень влияния рисков на принятие решений определяется возможностью их снижения в ходе управленческих процедур. Важно подчеркнуть, что главным источником риска является компетентность менеджера, ответственного за принятие решений, специалиста по управленческому учету, внутреннему контролю [Karpenko, 2015]. Эти же лица являются субъектами снижения риска. В этом проявляется эффект «совпадение интересов» при наступлении фактора риска [Pechenin, Logvin, 2009].

Представленные в табл. 1 управленческие риски являются системными. Предполагается, что их проявление ожидаемо и поддается корректировке. Прочие случайные риски могут иметь место вне зависимости условий и алгоритма принятия решений. Случайные риски малопредсказуемы. Защита от случайных рисков определяется готовностью системы управления быть гибкой и стойкой к изменениям.

Приоритетный риск процедур управленческого учета для принятия решений является внутренним по отношению к системе управления. Система менеджмента с

одной стороны, его порождает, с другой, владеет достаточным набором управленческих инструментов для снижения. Целью управления риском не может быть его полная нейтрализация. Важно превентивно определить уровень приемлемого риска.

Следует заметить, что идеальной модели принятия решений, которая реализуется без проявления влияния рисков не существует. В связи с этим важно определить ключевые точки воздействия риска. Факторы риска могут проявляться на каждом из этапов принятия решения. Более того, предпосылки для искажения обоснованности принятия решения закладываются на этапе формулирования управленческого запроса подготовки информации для принятия решения.

На рис. 1а представлена модель дискретного влияния факторов управленческого риска. Ключевыми точками воздействия являются последовательные этапы обоснования и принятия решения.

Таблица 1 – Идентификация и инструменты снижения влияния рисков на принятие управленческих решений

| Этапы использования инструментов управленческого учета                                                                                      | Содержание приоритетного управленческого риска                                                                                                 | Уровень влияния на принятие решения | Субъект (источник) риска                                  | Инструменты снижения рисков                                                                                              | Уровень приемлемого риска                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 0. Получение управленческого запроса на подготовку информации для принятия решения                                                          | Несоответствие запроса проблеме управления; компетентности аналитика                                                                           | Высокое                             | Менеджер, ответственный за принятие решения               | Формирование базы типичных управленческих решений и алгоритмов их обоснования и реализации                               | Корректировка управленческого запроса по существу осуществляется на последующем этапе                                                 |
| 1. Выбор модели обоснования принятия решения                                                                                                | Несоответствие модели проблеме управления; модель включает показатели, которые не возможно достоверно определить (оценить)                     | Среднее                             | Специалист по управленческому учету, внутреннему контролю | Расширение профессиональных компетенций специалиста. Углубление информационно-коммуникационных связей системы управления | Выбранная модель включает лишь базовые характеристики                                                                                 |
| 2. Сбор необходимых данных                                                                                                                  | Усреднение значений показателей модели из-за ограничения точности их оценивания, игнорирование показателей модели, что нарушает ее целостность | Среднее                             | Специалист по управленческому учету, внутреннему контролю | Корректировка модели (упрощение модели)                                                                                  | Уровень отклонений соответствует релевантному диапазону в оперативном управлении; критерию существенности в стратегическом управлении |
| 3. Применение прикладных инструментов управленческого учета для обработки информации в соответствии с выбранной моделью обоснования решения | Некорректное применение инструментов управленческого учета                                                                                     | Высокое                             | Специалист по управленческому учету, внутреннему контролю | Углубление профессиональных компетенций специалиста                                                                      | Ошибки некорректного применения инструментов управленческого учета исправляются на последующем этапе                                  |
| 4. Проверка уровня релевантности полученных знаний                                                                                          | Релевантность не оценивается                                                                                                                   | Высокое                             | Специалист по управленческому учету, внутреннему контролю | Использование информационно-коммуникационных связей системы управления                                                   | Уровень релевантности полученных знаний определяется на последующем этапе                                                             |
| 5. Принятие решения как элемент управления знаниями                                                                                         | Обоснование модели не предполагает оценку последствий                                                                                          | Высокое                             | Менеджер, ответственный за принятие                       | Принятие решений на основе анализа управленческих альтернатив                                                            | Аналитически обосновано не более двух управленческих                                                                                  |

| Этапы использования инструментов управленческого учета | Содержание приоритетного управленческого риска | Уровень влияния на принятие решения | Субъект (источник) риска | Инструменты снижения рисков | Уровень приемлемого риска |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------------|
|                                                        |                                                |                                     | решения                  |                             | альтернатив               |

*[Источник: предложения авторов]*

Вследствие понимания возможности их влияния, своевременной идентификации проявление рисков снижено до приемлемого уровня. Поэтому их влияние не имеет продолжения на последующих этапах принятия решения.

При игнорировании рисков, система менеджмента бездействует. Сложность их идентификации состоит в том, что система менеджмента не всегда может оценить наступление факторов риска [Sobol, 2016]. Как результат управленческого бездействия – для принятия решения подается искаженная информация. Её использование приводит к принятию иррациональных решений. Более того, система менеджмента не в силах определить первопричины негативных последствий. Поскольку решение принималось, во-первых, согласно принятому алгоритму управленческих процедур; во-вторых, с использованием достоверной модели; в-третьих, на основе реальной информации. Таким образом, отсутствуют причины для сомнений в правильности экономического обоснования принятого решения. Чем раньше проявится действие фактора риска, тем глубже будут последствия для системы управления. То есть проявление риска на этапе 1 «Выбор модели обоснования принятия решения» будет наслаиваться на риски последующих этапов обоснования и принятия решения. Соответственно, присущие рискам последствия в управлении также подчинятся эффекту накопления (рис. 1б).

Наиболее благоприятный вариант развития сценария принятия решений в условиях управленческого риска – признание возможности возникновения риска, его своевременная нейтрализация до приемлемого уровня. Условия снижения риска в отдельных случаях предполагает пересмотр предыдущих этапов принятия решения.

Например, при невозможности сбора необходимых данных для построения модели принятия решений, приняты меры по пересмотру (упрощению) модели. Таким образом, цепочка влияния рисков на этапах 1, 2 блокируется и не находит своего продолжения в последующих процедурах обоснования и принятия решения (рис. 1в).

Влияние рисков на внутренний контроль целесообразно продемонстрировать на примере управления отклонениями. Для внедрения комплекса мероприятий по управлению отклонениями (этап 0) было обосновано решение разработать систему месячных операционных бюджетов (этап 1). Экспериментальный проект охватил сегмент производства и реализацию готовой продукции. При составлении бюджетов за



основу было взято фактическое соотношение статей расходов, прогнозные показатели реализации, плановые показатели оплаты труда, начисления амортизации и прочая информация, которая с достаточным уровнем точности формируется в системе учета и анализа субъекта бизнеса (этап 2).

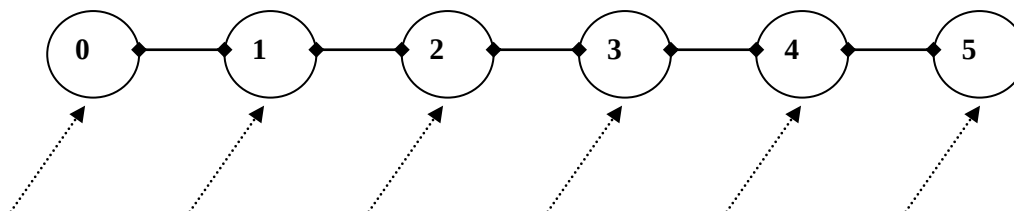


Рис. 1а – влияние рисков в ключевых точках воздействия на принятие решений

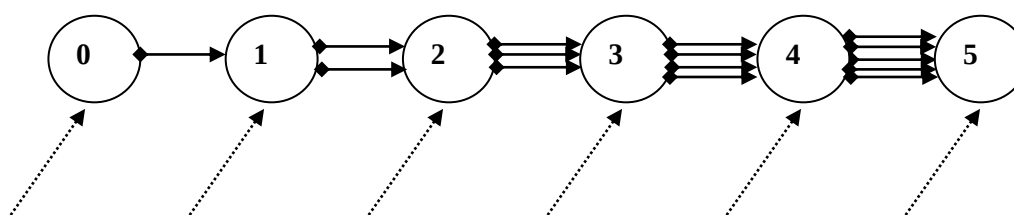


Рис. 1б – проявления эффекта накопления влияние рисков на принятие решений

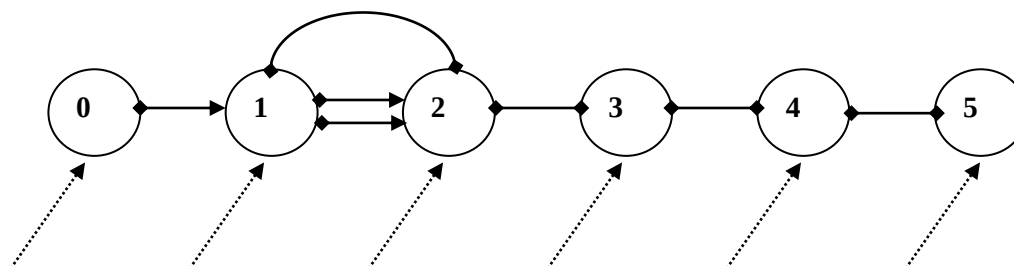
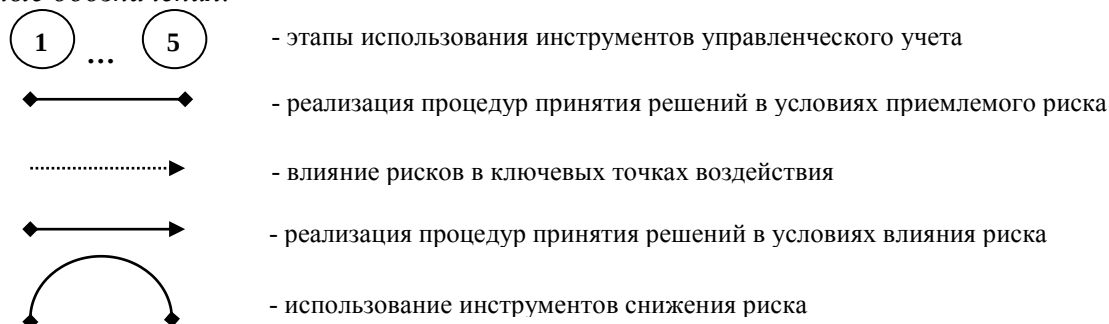


Рис. 1б – использование инструментов снижения влияние рисков

Условные обозначения:



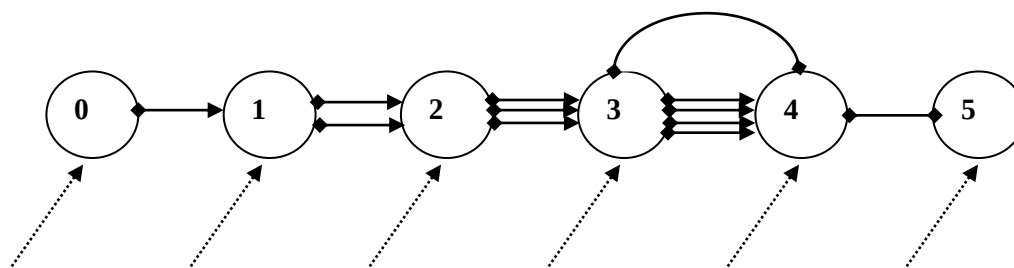
**Рис. 1. Моделирование влияния рисков на принятие управленческих решений и внутренний контроль**

[Источник: предложение авторов]

В результате внедрения системы операционных бюджетов были получены отклонения по использованию материальных ресурсов и оплаты труда (этап 3). Отклонения были сгруппированы по критичности влияния на технологический процесс, системности проявления, местам и периодам возникновения, центрам ответственности (этап 4). Далее они были предоставлены менеджеру для принятия решения (этап 5). Однако, менеджеру не удалось использовать подготовленный отчет для принятия частного управленческого решения: например, выявления суммы нанесенного материального ущерба вследствие объективных и субъективных факторов.

Таким образом, исходя из реализации, на первый взгляд, «правильной» цепочки последовательных этапов, система управления не получила качественную основу для принятия решения. Причиной послужило игнорирование возможности влияния рисков на принятие решений, вследствие их оценки как незначительных. Изначально, задача, поставленная системой управления перед исполнителями, не была достаточно конкретизирована. При этом управление отклонениями включает широкий спектр приемов внутреннего контроля. Вероятно, для случая определения суммы нанесенного материального ущерба, требовалось обобщение результатов инвентаризации материальных ценностей за период, в разрезе материально ответственных лиц, причин возникновения, прочих параметров. Фактически была реализована модель влияния рисков на принятие решения, представленная на рис. 1б.

Целесообразно было усомниться в правильности понимания управленческого запроса и больше внимания уделить этапу 4: проверке уровня релевантности информации для принятия решения. Инструментом снижения риска на этом этапе предложено использовать командную оценку параметров релевантности. Поскольку ответственный специалист, как источник риска на данном этапе, как правило, уделяет внимания адекватности полученных результатов первоначальной модели управления. Он не ставит под сомнение правильность выбора самой модели, что снижает уровень релевантности полученных знаний. Возможным вариантом выхода из цепочки влияния рисков, было бы включение в бюджет материальных расходов дополнительных параметров о них в необходимом разрезе (рис. 2). Таким образом, информация для принятия решения стала соответствовать параметрам полезности и достоверности.



**Рис. 2. Вариант использования инструментов снижения влияние рисков при разработке операционных бюджетов в рамках управления отклонениями**

**Выводы.** В условиях бизнеса важно своевременно идентифицировать управленческие системные внутренние риски, которые имеют приоритетное влияние на обоснование и принятие решений. Игнорирование их действия приводит к искажению управленческой информации. Предложенная модель влияния рисков в ключевых точках воздействия на принятие решения демонстрирует эффект накопления, позволяет рассмотреть варианты снижения рисков до приемлемого уровня. Применение инструментов снижения рисков требует реализации информационно-коммуникативных связей между участниками процесса принятия решений. Дальнейшие исследования нацелены на обоснование параметров влияния рисков на принятие решений.

### Литературы

Атамас, П. Й., Атамас, О. П., Крамаренко, Г. О., 2016. Роль бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємництва. Академічний огляд, 1 (44), с. 60–69.

Голов, С., 2011. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік і аудит, 4, с. 3–13.

Карпенко, О. В., Карпенко, Д. В., 2015. Контроль потери экономической выгоды: задачи бухгалтеров-аналитиков. Икономиката на България и Европейския Съюз – съвременни предизвикателства и подходи за решения, с. 379–386.

Лучко, М., 2013. Невизначеність та ймовірнісність господарських операцій: до питання бухгалтерського обліку. Соціально-економічні проблеми і держава, 2, с. 98–109.

Печенин, Н.К., Логвин, А.Ю., 2009. Проблемы управления риском. Проблемы анализа риска, том 6, 1, с. 82–91.

Соболь, Г., 2016. Конфлікт інтересів: сутність, особливості проходження та наслідки у сфері контролю. Economic and law paradigm of modern society, 2, с. 109–113.

Atamas, P.Y., Atamas, O.P., Kramarenko, G. O., 2016. The role of accounting in the management of business risks. *Academic review*, 1 (44), pp. 60–69.

Golov, S., 2011. Theoretical basis of multisubjects accounting system. *Accounting and auditing*, 4, pp. 3–13.

Karpenko, O. V., Karpenko, D. V., 2015. Control of loss of economic value: tasks of accountants-analysts. *The Economy of Bulgaria and the European Union – Contemporary Challenges and Approaches to Decision Making*, pp. 379–386.

Luchko, M., 2013. Uncertainty and probability of economic operations: the issue of accounting. *Social and economic problems and the state*, 2, pp. 98–109.

Pechenin, N.K., Logvin, A.Yu, 2009. Risk management issues. *Issues of Risk Analysis*, Vol 6, 1, pp. 82–91.

Sobol, A., 2016. Conflict of interest: the essence, special characteristics of passing and consequences in the field of control. *Economic and law paradigm of modern society*, 2, pp. 109–113.

## УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Виктория Воронина

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

**Аннотация:** В статье осуществлен анализ научных подходов к трактовке понятия «учетно-аналитическое обеспечение», уточнено его определение, сформировано научное обобщение теоретико-методологических положений для решения проблем, связанных с адаптацией существующего учетно-аналитического обеспечения управления предприятием.

**Ключевые слова:** анализ, управление, учет, учетно-аналитическое обеспечение.

**Abstract:** In the article an analysis of scientific approaches to the interpretation of the concept of "accounting and analytical support" was made, its definition was clarified; a scientific synthesis of theoretical and methodological positions was created for the solution of problems associated with the adaptation of existing accounting and analytical support for enterprise management.

**Keywords:** analysis, management, accounting, accounting and analytical support.

**Введение.** Анализ функционирования системы учетно-аналитического обеспечения на предприятиях Украины позволяет сделать вывод о крайне низком уровне его ориентированности на разработку и принятие управленческих решений.

Понятие учетно-аналитической информации, ее роли в управлении предприятием, исследовало много ученых и специалистов, в том числе: Г. Брик, Ф. Бутынец, С. Голов, Н. Голячук, А. Гудзинский, К. Друри, В. Жук, А. Загородний, Т. Каминская, М. Корягин, Р. Костырко, Я. Крупко, И. Кириллов, П. Куцик, И. Лазаришина, Н. Лоханова, Л. Медведь, Л. Нападовская, В. Озеран, А. Пилипенко, Н. Прохар, М. Пушкар, В. Ричаковская, В. Родкина, И. Садовская, А. Сухая, Н. Тычинина,

Б. Усач, А. Шайкан, В. Шевчук, А. Шеремет, Т. Шимоханская и другие.

Несмотря на весомые достижения ученых в области использования учетно-аналитического обеспечения для целей управления субъектов хозяйствования, динамизм современной социально-экономической среды, трансформационные процессы и необходимость учета отраслевого аспекта порождают ряд проблем, связанных с исследованием сущности понятия «учетно-аналитическое обеспечение». Автор считает целесообразным продолжить изучение функционального содержания учетно-аналитической информации на уровне управления и развития предприятия.

**Основной текст.** В лексике менеджмента на уровне общих дефиниций широко употребляется термин «учетно-аналитическое обеспечение» в понимании информационной поддержки процесса принятия управленческих решений [21]. Ученые исследуют учетно-аналитическое обеспечение разных направлений деятельности субъектов хозяйствования, в частности: управление предприятием и корпорациями [5, 8]; управление затратами [3]; управление затратами на оплату труда [2]; инновационным развитием предприятия [4]; капиталом [12]; анализа [5]; планирования [1]; отчетности [20]; экономической безопасности [17]; бухгалтерской экспертизы [10] и т.п. Это свидетельствует о том, что «учетно-аналитическое обеспечение» имеет свои тематические элементы (подсистемы), а поэтому может рассматриваться как категория бухгалтерского учета.

Содержательное наполнение понятия «учетно-аналитическое обеспечение» по взглядам отдельных ученых, приведено в таблице 1.

Таблица 1

**Дефиниции понятия «учетно-аналитическое обеспечение»**

| Автор            | Содержание понятия                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Г. Брик [3]      | Под учетно-аналитическим обеспечением управления предприятия понимают систему накопления, обобщения и передачи информации, которая помогает руководителям принимать решения, осуществлять планирование и контролировать деятельность субъекта хозяйствования         |
| Н. Голячук [5]   | Учетно-аналитическое обеспечение – компонент информационного обеспечения управления предприятием, позволяющий решать функциональные задачи управления, обеспечивая руководство полной и достоверной информацией о хозяйственных процессах и связях с внешней средой. |
| И.Н. Кирилов [7] | Учетно-аналитическое обеспечение представляет собой систему                                                                                                                                                                                                          |

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | сбора данных, предусматривающее группировку учетной информации в нужном разрезе для нужд управления, составления бухгалтерской отчетности. При этом аналитический учет позволяет детализировать сведения об объекте в денежном и (или) натуральном выражении.                                                 |
| В.В. Родкина [15] | Учетно-аналитическое обеспечение можно определить, как интерактивную структуру, которая включает персонал, оборудование и процедуры, объединенные информационным потоком, используемым логистическим менеджментом для планирования, регулирования, контроля и анализа функционирования и развития предприятия |

*Продолжение таблицы 1*

| Автор                 | Содержание понятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Н.А. Тычинина [16]    | Учетно-аналитическое обеспечение развития предприятия – единство систем учета и анализа, которые объединены информационными потоками для управления экономическими процессами при выборе (или реализации) направлений устойчивого развития и вариантов их финансирования.                                                                            |
| Т.В. Шимоханская [19] | Под учетно-аналитическим обеспечением мы понимаем информационную систему, состоящую из взаимосвязанных подсистем: бухгалтерского, финансового, управленческого (производственного), налогового учета; отчетности, составляемой для разных потребностей пользователей; анализа финансово-хозяйственной деятельности и финансового анализа отчетности. |

Данные таблицы свидетельствуют, что применяются четыре основных термина, которые связаны с обеспечением менеджмента информацией для управления, при раскрытии содержательного наполнения которых встречаются прямо и/или косвенно слова «учет» и «анализ».

Учетно-аналитическая система как информационный ресурс, который накапливает, обобщает и систематизирует информацию, должен включать такие основные элементы, как первичные и сводные бухгалтерские документы, учетные регистры, внутреннюю и финансовую отчетности [9].

В. Пантелеев, Т. Каминская, В. Рычаковская предлагают схожие трактовки информационного обеспечения. В частности, Т. Каминская под понятием «учетно-аналитическое обеспечение» понимает «систему сбора, обработки, обобщения, представления и анализа финансовой информации, обеспечения ее количества и качества для ведения хозяйственной деятельности и ее управления» [6].



В. Рычаковская отмечает, что направляющую роль в процессе учетно-аналитического обеспечения выполняет информация, которая соединяет между собой учетную и аналитическую систему и содержится в подсистемах финансового, управленческого и налогового учета [14].

Учетно-аналитическая информация должна обеспечивать работников различных уровней предприятия необходимыми данными. Информация, содержащаяся в внутрихозяйственной отчетности и учетных регистрах, должна быть представлена в наиболее удобных разрезах для комплексной оценки деятельности предприятия и принятия управленческих решений [13].

А. Пилипенко отмечает, что «любая информация, которая возникает в системе управления предприятием, должна иметь определенную технологическую и организационную основу для поддержки собственного существования. В основу этого предлагается положить имеющиеся на каждом предприятии учетные системы.

Вместе с тем, следует учитывать, что уровень организации таких систем будет в значительной степени отличаться от общего уровня организационной культуры на предприятии и имеющихся технических возможностей. Кроме того, необходимость стратегической ориентации учетного процесса требует включения в состав имеющихся подсистем еще и определенных аналитических функций» [11].

Как отмечает А. В. Шайкан, «успешная деятельность предприятия в конкурентной среде, характеризующейся изменением внутренних и внешних факторов, возможна при построении эффективной системы тактического и стратегического управления. Эффективная работа такой системы управления возможна только при «хорошем» (высоком) уровне качества отдельных ее подсистем - подсистем тактического и стратегического управления, а также слаженного их взаимодействия. В свою очередь, качественное взаимодействие отдельных элементов и подсистем управления обеспечивает отлаженная система оперативного, статистического и бухгалтерского учета. А лучших показателей предприятие может достичь при отличной работе и взаимодействии всех направлений и видов учета как единой системы бухгалтерского учета» [18].

**Вывод.** Исходя из существующих трактовок и обосновывая необходимость тесной связи учетно-аналитической системы со стратегией предприятия, предлагаем

следующее определение: учетно-аналитическое обеспечение управления – совокупность обработанной учетной и неучетной информации, предназначенной для управления предприятием, направлениями его деятельности или его отдельными объектами (затратами, продажами, инновационной деятельностью и т.п.).

#### Список литературы:

1. Адамів, М. Є. Методико-аналітичне забезпечення антисипативного планування на підприємствах [Текст] / М. Є. Адамів // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2012. № 722. – С. 3-7.
2. Баянова, О. В. Формирование учетно- аналитической системы управления затратами на оплату труда [Текст]: монография / О. В. Баянова ; М- во с.-х. РФ, федеральное гос. бюджетное образов. учреждение высш. проф. образов. «Пермская гос. с.-х. акад. им. акад. Д. Н. Прянишникова». – Пермь : ИПЦ «ПрокростЪ», 2014. – 312 с.
3. Брик, Г. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємства / Г. Брик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sophus.at.ua/publ/>
4. Волощук, Л. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] / Л. О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. Серія : Економіка. Управління. – 2011. – Вип. 2(36). – С. 329- 338.
5. Голячук, Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством [Текст] / Н.Голячук //Економічний аналіз : зб. наук. праць ; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2010. – Вип. 6. – Ч. 3. – С. 408-410.
6. Камінська, Т. Г. Обліково-аналітичний процес : його зміст, стадії / Т. Г. Камінська // Науковий вісник НАУ. – 2002. – № 50. – С. 313-318.
7. Кирилов, И. Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии [Текст] / И. Н. Кирилов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5 : Экономика. Выпуск № 2/2012. – С. 231-234.
8. Мних, Є. В. Обліково-аналітичне забезпечення в інформаційній системі управління корпораціями / Є. В. Мних, О. М. Брадул [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : [http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009\\_647/23.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/23.pdf)

9. Обліково-аналітичне забезпечення управління: вітчизняний і міжнародний досвід [Текст] : монографія / [за заг. ред. проф. М. Г. Білопольського, О. А. Сизоненко] ; Макіївський економ.-гуманіт. ін-т. – Донецьк, 2014. – 352 с.
10. Остап'юк, Н. А. Обліково-аналітичне забезпечення бухгалтерської експертизи: теорія і методика [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Н. А. Остап'юк. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 267 с.
11. Пилипенко, А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : наукове видання / А. А. Пилипенко. – 258 Х.: ХНЕУ, 2007. – 276 с.
12. Проняева, Л. И. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления основным капиталом в организациях АПК [Текст] : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.12 / Проняева Людмила Ивановна ; Мичуринск. гос. аграр. ун-т. – Орел. – 2011. – 440 с.
13. Ратушна, О. П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів / О. П. Ратушна // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 72-76.
14. Ричаківська, В. І. Система обліку: зміни, продиктовані часом / В. І. Ричаківська // Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С. 7-9.
15. Родкина, А. Т. Информационная логистика [Текст] / А. Т. Родкина. – М. : Экзамен, 2001. – 288 с.
16. Тычинина, Н. А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия [Текст] / Н. А. Тычинина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 103-107.
17. Тринька, Л. Я. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств / Л. Я. Тринька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/15960/1/12tly.pdf>
18. Шайкан, А. В. Розвиток бухгалтерського обліку як інструментарію стратегічного управління підприємством у конкурентному середовищі / А. В. Шайкан // Незалежний аудитор. – 2012. – № 1. – С. 38-49.
19. Шимоханская, Т. В. Совершенствование методологии учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации [Текст] : дис. ... докт. эконом. наук :



спец. 08.00.12 / Татьяна Викторовна Шимоханская ; Марийск. гос. техн. ун-т. – М., 2011. – 434 с.

20. Хомин, П. Я. Формування системи звітності сільськогосподарських підприємств та її облікового забезпечення [Текст] : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / П. Я. Хомин ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К., 2004. – 30 с.

21. Яценко, В. Ф. Методологічний генезис сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством [Текст] / В. Ф. Яценко// Вісник ЖДТУ. Серія Економічні науки. – 2013. – № 3(65). – С. 75-84.



## МОДЕРНИЗИРАНЕ НА ДДС ЗА ЦЕЛИТЕ НА ТРАНСГРАНИЧНАТА ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОТРЕБИТЕЛИ

Доц. д-р Любка Ценова

Международно висше бизнес училище – гр. Ботевград

## MODERNISING VAT FOR CROSS-BORDER B2C E-COMMERCE

Assoc. Prof. Lubka Tzenova, Ph.D.

International Business School – Botevgrad

**Abstract:** In the report are presented the proposals of amendments of Directives 2006/112/EC and 2009/132/EC, which should be adapted to electronic commerce and distance sales of goods, both supplied from one Member State to another and from third territories or third countries to the Community. Those special schemes has identified a number of areas for improvement. First, the burden for micro-businesses established in a Member State occasionally supplying such services to other Member States of having to comply with VAT obligations in Member States other than their Member State of establishment should be reduced. A Community-wide threshold should therefore be introduced up to which these supplies remain subject to VAT in their Member State of establishment. Second, the requirement of having to comply with the invoicing and record keeping requirements of all Member States to which supplies are made is very burdensome. Hence, to minimise burdens on business, the rules concerning invoicing and record keeping should be those applicable in the Member State of identification of the supplier making use of the special schemes. Third, taxable persons not established in the Community but having a VAT registration in a Member State (e.g. because they carry out occasional transactions subject to VAT in that Member State) can use neither the special scheme for taxable persons not established in the Community, nor the special scheme for taxable persons established in

*the Community. As a consequence, it is proposed that such taxable persons should be permitted to use the special scheme for taxable persons not established within the Community.*

**Keywords:** *electronic commerce, distance sales of good, telecommunications, broadcasting, the VAT return.*

Една от четирите основни свободи в ЕС свободното движение на стоки и услуги, изисква институциите на Общността да гарантират, свободен достъп до онлайн дейности в условията на лоялна конкуренция. В член 113 от Договора за функционирането на ЕС е предвидено, че на институциите на ЕС е предоставено правото и задължението да приемат законодателство за хармонизиране на ДДС, с цел създаване и усъвършенстване на вътрешния пазар. Водена от това задължение през май 2015 г. Европейската комисия (ЕК) изработва два важни документа: „Стратегия за цифров единен пазар за Европа“ и План за действие във връзка с данъка върху добавената стойност (ДДС) под наименованието „Към единно пространство на ЕС по отношение на ДДС - Време за избор“. Приоритет в тези два документа е предприемането на законодателни мерки за преодоляването на затрудненията пред трансграничната електронна търговия, породени от обременителните данъчни задължения, свързани с данъка върху добавената стойност (ДДС). Инициативата на ЕК за промени в режима на трансграничната електронна търговия се предприема и в изпълнение на регулаторната програма REFIT<sup>1</sup> - „Опростяване на законодателството на ЕС и намаляване на разходите, свързани с него“. Инициативата е част от програмата на Комисията за по-добро регулиране на Съюза. Нейната цел е законите на ЕС да носят очакваните ползи за гражданите, предприятията и обществото, като в същото време се

---

<sup>1</sup> Програмата за пригодност и резултатност на регулаторната рамка /REFIT/ е част от подготовката на годишните работни програми на Комисията, всяка от които включва предложения за нови инициативи и преглед на качеството на съществуващото законодателство на ЕС. В рамките на програмата за пригодност и резултатност на регулаторната рамка /REFIT/ на ЕК се обръща особено внимание на малките предприятия, които могат да бъдат засегнати в непропорционална степен от задължението за прилагане на правилата на ЕС. От направените анализи е установено, че малките и средните предприятия в общността са 99% от всички предприятия в ЕС.

премахва бюрократията и се намаляват разходите. Програмата също така има за цел законодателството на ЕС да стане по-просто и по-лесно за разбиране и прилагане.

В изпълнение на заложените цели в посочените по-горе актове и за създаване на законодателна рамка, която да доведе до преодоляване на трудностите, ЕК изготвя нормативни предложения, насочени към модернизиране на действащите правила за ДДС при извършване на електронната търговия, посредством промени в двете основни директиви, регулиращи тази материя: Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 г. относно общата система на данъка върху добавената стойност и Директива 2009/132/ЕО на Съвета от 19 октомври 2009 г. за определяне приложното поле на член 143, букви б) и в) от Директива 2006/112/ЕО по отношение на освобождаването от данък добавена стойност при окончателен внос на някои стоки. ЕК е направила предложение и за промени в Регламента за изпълнение (ЕС) № 282/2011 на Съвета за установяване на мерки за прилагане на Директива 2006/112/ЕО на Съвета относно общата система на данъка върху добавената стойност<sup>2</sup>.

### **Кои са причините довели до необходимостта от промяна в правната регламентация на електронната търговия?**

В процеса на прилагане на изискванията на Директивата за ДДС 2006/112/ЕО на Съвета, относно правилата, предвидени в нея за извършване на електронна търговия, са установени много пропуски. В тази връзка е възникнала необходимостта от промяна на редица разпоредби на нормативния акт.

- На първо място това е сложният режим на ДДС, приложим при трансграничната електронна търговия, както и високият размер на разходите за предприятията за изпълнение на изискванията по прилагане на данъка. По изчисления на ЕК разходите достигат до 8 000 EUR годишно и се отнасят за всяка държава членка, до която дадено предприятие извършва електронни доставки. Това са значителни разноси особено за малките, средните и микро предприятията.
- На второ място е действащата система на ДДС за електронната търговия, която не се отличава с неутралност, защото на практика поставя предприятията от ЕС в очевидно по-неблагоприятно положение от предприятията от държави извън ЕС. Установено е, че предприятията от държави извън ЕС могат законно или в сериозно нарушение на правилата

---

<sup>2</sup> COM (2016) 756 final



да извършват освободени от ДДС доставки в ЕС. Като се има предвид, че ставките на ДДС в държавите членки може да достигнат до 27 %, е налице значително изкривяване на данъчното облагане в полза на предприятията извън ЕС, ако ДДС не бъде приложен.

• На трето място е сложността на съществуващата система на облагане с ДДС, както и действащият режим на освобождаване на вноса на малки пратки, което води до загуба на ценни данъчни приходи за държавите членки. Изчислено е, че в резултат на несъбран ДДС и на неспазване на правилата за трансгранична електронна търговия, загубите към 2015 г. са били в размер на 5 милиарда евро годишно.

С предложението за промяна в двете директиви се предвижда, от 1 януари 2018 г. да бъде въведен вътрешен за ЕС трансграничен праг, който да пренасочи значителен брой предприятия, които ползват действащия режим за съкратено обслужване на едно гише към нов разширен режим. От тези промени се очаква настъпването на потенциални икономии за предприятията в значителен размер.<sup>3</sup> В по-далечен план се предвижда прилагане и през 2021 г. режимът на разширено обслужване на едно гише да бъде приложим за повече предприятия и така да нараснат потенциалните икономии за тях<sup>4</sup>.

Инициативата на ЕК е насочена към „свеждане до минимум на пречките пред трансграничната електронна търговия, произтичащи от различните режими за ДДС“, които се прилагат от държавите членки в ЕС. Сред очакваните резултати от предложението са от началото на 2021 г. да намалееят разходите на предприятията, разходвани за привеждане в съответствие със задълженията им по ДДС<sup>5</sup> и увеличаване на приходите от ДДС на държавите членки<sup>6</sup>. Очаква се с разширяването на режима за съкратено обслужване на едно гише през 2021 г. да бъдат преодолени и някои недостатъци, установени от REFIT относно ефективността от предприятиите през 2015 г. изменения в правната рамка на ДДС.

<sup>3</sup> По изчисления на ЕК се очаква икономии да достигнат до 13 милиона евро.

<sup>4</sup> Очакванията на ЕК са още 430 000 предприятия да ползват режима, като икономии за тях ще нараснат до 860 млн. лв.

<sup>5</sup> По изчисления на ЕК се очаква общо намаляване на разходите за предприятията с 2,3 милиарда евро на година.

<sup>6</sup> Очаква се приходите на държавите членки общо да се увеличат с 7 милиарда евро.

## **В какво се изразява предложението на ЕК?**

За постигане на посочените цели, ЕК предлага приемането на нови правила, който да бъдат насочени към разширяване обхвата на съществуващият режим за съкратено обслужване на едно гише; въвеждане на опростени изисквания за общо деклариране и заплащане на ДДС за вносителите на стоки, които са предназначени за крайни потребители; отмяна на съществуващите прагове за вътреобщностните дистанционни продажби; промени в режимът на освобождаване от ДДС на вноса на малки пратки, извършвани от доставчици от трети държави; въвеждане на опростени правила за вътреобщностните дистанционни продажби на стоки и електронни услуги и опростени правила за идентификация на клиентите; разширяване приложението на правилата на държавата по произход в области като фактуриране и водене на регистри; предвижда изискване за по-тясна координация между държавите членки при одит на трансграничните предприятия, които ползват системата на ДДС, както и подобряване на връзката с данъкоплатците.

## **С какъв нормативен акт ЕК предлага въвеждането на промените?**

В изпълнение на поетия ангажимент, произтичащ от посочените по-горе актове, за модернизиране на ДДС за целите на трансграничната електронна търговия между предприятия и потребители на 1 декември 2016 г. ЕК внася в Европейския парламент в Съвета предложение за нова директива на Съвета, с която се правят предложения за изменения на Директива 2006/112/ЕО на Съвета и на Директива 2009/132/ЕО на Съвета по отношение на някои задължения, свързани с ДДС, приложими при доставките на услуги и дистанционните продажби на стоки<sup>7</sup>.

В предложението за изменителна директива се предвиждат следните по-важни промени в действащия режим:

- Разпоредбите на Директива 2006/112/ЕО на Съвета ще се прилагат и за електронните услуги предоставяни чрез посредник или чрез трета страна, които действат от свое име, но за сметка на друго лице и които използват електронен интерфейс за извършване на доставката.

---

<sup>7</sup> SWD(2016) 379 final и SWD(2016) 382 final.

- разрешава се на предприятията, доставящи електронни услуги да се регистрират, да декларираят и да заплащат ДДС в една-единствена държава членка за всички доставки, извършвани до клиенти, установени в Общността.
- въвежда се праг от 10 000 EUR оборот за прилагане на новия режим, което дава възможност на малките и средни предприятия да използват правилата за ДДС на собствената си страна, докато достигнат този праг. Този режим няма да бъде задължителен за данъчно задължените лица, което ще им позволи да ползват режима за съкратено обслужване на едно гише във всички случаи, дори и когато през една календарна година техният оборот е под посочения праг. Предвижда се този промяна, отнасяща се за доставките на електронни услуги да се прилага в държавите членки от 1 януари 2018 г.
- при фактуриране на извършените услуги, ще се прилагат правилата за фактуриране на държавата членка по идентификация. Предвижда се на доставчиците да бъде разрешено да прилагат правилата за фактуриране на една-единствена държава членка, вместо, както е по действащия правен режим да се прилага режима на фактуриране на всяка държава членка по местоназначение, в която се извършват доставки.
- отменя се задължението за издаване на фактура за вътреобщностните дистанционни продажби, защото това задължение е свързано с действащия в момента режим за вътреобщностните дистанционни продажби, налагащ наблюдение на националните прагове. Предвижда се праговете за дистанционни продажби да отпаднат.
- удължава се срокът за подаване на справка-декларацията за ДДС от 20 на 30 дни след края на данъчния период, а корекции по предходни справки-декларации за ДДС да могат да бъдат извършвани в последваща справка-декларация, вместо в справки-декларациите за данъчните периоди, за които се отнасят корекциите.
- предвижда се за данъчно задължените лица, които не са установени в Общността, но които имат регистрация по ДДС в дадена държава членка (напр. тъй като извършват инцидентни сделки, подлежащи на облагане с ДДС в тази държава членка), и които в момента не могат да използват нито специалния режим за данъчно задължени лица, които не са установени в Общността („режим за лица извън Съюза“), нито специалния режим за данъчно задължени лица, установени в Общността („режим за лица от Съюза“), да могат да се ползват от облекченията, предлагани от режима за съкратено обслужване на едно гише, без да бъде

необходимо да се регистрират за целите на ДДС във всяка държава членка, в която предоставят електронни услуги.

- предвижда се срокът за съхраняването на регистри да се определя от държавата членка по идентификация на данъчно задълженото лице, вместо настоящия срок от 10 години, който надвишава в голяма степен изискванията за съхраняване на регистри на повечето държави членки.
- предвижда се от 1 януари 2021 г., уредените в действаща Директива 2006/112/ ЕО на Съвета, специални режими за данъчно облагане на „електронни услуги“ да разширят своето действие и да се прилагат и към и други услуги, както и към дистанционните продажби на стоки, извършвани, както в рамките на Общността, така и извън нея. За целта се предлага въвеждането на два режима:
  - режим за лицата извън Съюз (the “non-Union scheme”). Това е специален режим за данъчно задължени лица, неустановени в Общността, предоставящи услуги на данъчно незадължени лица в Общността.
  - въвеждане на режим за лицата от Съюза (the “Union scheme”). Целта е да се създаде специален режим за извършване на вътреобщностни дистанционни продажби на стоки, приложим и за услуги, предоставени от данъчно задължени лица, установени в рамките на Общността, но не в държавата членка по потребление на предоставените услуги.
  - въвежда се специален режим при внос (the import scheme) за дистанционни продажби на стоки, внасяни от трети държави или от трети територии. Режимът предвижда обхватът на специалния режим за дистанционни продажби на стоки, внесени от трети територии или от трети държави да бъде ограничен до продажби на стоки със собствена стойност, ненадвишаваща 150 EUR, от който праг нататък да се изисква пълна митническа декларация за митнически цели при внос. С цел да се избегне двойното данъчно облагане се предвижда освобождаване от ДДС при внос на стоки, декларирани по този специален режим. Освен това, с цел да се избегне нарушаването на конкуренцията между доставчиците вътре и извън Общността и да се избегнат загубите на данъчни приходи се отменя освобождаването при внос на стоки, които се определят като малки пратки с незначителна стойност (предвидено изменение в Директива 2009/132/ЕО на Съвета).

В заключение може да се посочи, че предложените от ЕК промени за подобряване на законодателството по ДДС са насочени към преодоляване на съществуващите

недостатъци и пречки в нормативната база, пред които са изправени предприятията в Общността, извършващи електронна търговия. Чрез промените ще се премахне неравнопоставеността между тях и ще се създават условия за по-нататъшното им развитие. Очаква се направените промени да способстват за разширяване приложението на електронната търговия и в други области, с цел подобряване на стандарта и условията на живот в Общността.

### Библиография

COM(2011) 851 final,

COM(2015) 192 final

COM(2016) 148 final

COM (2016) 756 final

E&Y, Assessment of the Application and Impact of the VAT Exemption for Importation of Small Consignment, Отделен договор № 7, TAXUD/2013/DE/334, окончателен доклад, май 2015 г.

EU VAT Action.( [www.euvataction.org](http://www.euvataction.org)).

E&Y, Assessment of the Application and Impact of the VAT Exemption for Importation of Small Consignment, Отделен договор № 7, TAXUD/2013/DE/334, окончателен доклад, май 2015 г.

Retailers Against VAT Avoidance Schemes („Търговци на дребно срещу схемите за избягване на ДДС“ — [www.ravas.org.uk](http://www.ravas.org.uk)).

[www.vatfraud.org](http://www.vatfraud.org)

E&Y, Assessment of the Application and Impact of the VAT Exemption for Importation of Small Consignment, TAXUD/2013/DE/334, окончателен доклад, май 2015 г.

Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 г. относно общата система на данъка върху добавената стойност (ОВ L 347, 11.12.2006 г., стр. 1).

Директива 2009/132/ЕО на Съвета от 19 октомври 2009 г. за определяне приложното поле на член 143, букви б) и в) от Директива 2006/112/ЕО по отношение на освобождаването от данък добавена стойност при окончателен внос на някои стоки (ОВ L 292, 10.11.2009 г., стр. 5).

R. de la Feria, "Blueprint for Reform of VAT Rates in Europe", (2015 г.) Intertax 43(2), стр. 154-171.

CASE, Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2016 Final Report , TAXUD/2015/CC/131, 2016 г.

Регламент (ЕС) № 282/2011 за установяване на мерки за прилагане на Директива 2006/112/ЕО относно общата система на данъка върху добавената стойност (ОВ L 77, 23.3.2011 г., стр. 1.)

## ОТЧЕТНИ ИЗИСКВАНИЯ ЗА КАПИТАЛА И ЛИКВИДНОСТТА НА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ

Доц. д-р Надя Велинова – Соколова

Катедра „Финанси и счетоводство“, Стопански факултет

СУ „Св. Климент Охридски“

**Резюме:** Капиталовата адекватност и ликвидност са ключови показатели, чрез които се измерва финансовата стабилност на банките, както и способността им да поемат допълнителни кредитни и пазарни рискове. Регламент (ЕС) №575/2013 (РКИ) включва изисквания за докладване във връзка с капиталовите изисквания и финансовата информация, необходима за да се получи цялостен поглед върху рисковия профил на институцията и да се добие представа за системните рискове. Обхватът, честотата и сроковете за предоставяне на тази информация от банките на БНБ се въвеждат с технически стандарти за изпълнение чрез Регламент (ЕС) №680/2014. Тези регулации бяха изменени през 2016 г. и поставиха нови отчетни изисквания. Целта на настоящата разработка е да представи новите изисквания във връзка с отчитането на капитала и ликвидността на кредитните институции. Представени са и счетоводни практики и насоки, които се използват от банките.

**Ключови думи:** банки, капиталова адекватност, счетоводно отчитане, капитал.



## ACCOUNTING REQUIREMENTS FOR CAPITAL AND LIQUIDITY ON THE CREDIT INSTITUTIONS

**Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, Ph. D.**  
**Faculty of Economics and Business Administration,**  
**Sofia University "St. Kliment Ohridski"**

**Abstract:** *The capital adequacy and liquidity are the basic ratios for the financial stability on the banks. The EU has actively contributed to developing the new capital, liquidity and leverage standards - Regulation (EU) No. 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms. Commission Implementing Regulation (EU) No 680/2014 of 16 April 2014 laying down implementing technical standards with regard to supervisory reporting of institutions is connected with own funds requirements and financial informations, large exposures, leverage ratio and Liquidity Coverage requirements and Net Stable Funding. This paper discusses the new requirements with the accounting on the capital and liquidity on the credit institutions.*

**Key words:** CRD IV, Capital Adequacy, Banks, Accounting Requirements for Capital.

**JEL:** G12, G 21, G32, M41.

### УВОД

Динамиката на международните финансови пазари през периода 2016 – септември 2017 г. се характеризира със значителни колебания под силното въздействие на предимно негативни фактори. Като по-основни можем да открийм забавянето на растежа в някои от най-големите развиващи се икономики, включително и Китай; негативната промяна в пазарните очаквания за скорошно повишение на лихвите; опасенията за финансовото състояние на банките в Италия, резултатите от референдума за Обединеното кралство в полза на излизането му от ЕС, както и президентските избори в САЩ.

Състоянието на банковия пазар в България през първата половина на 2017 г. показва реализирането на по-висок доход от управляваните от банките кредитни портфейли, както се наблюдава и повишение на показателите за рентабилност. В тази връзка нарастването на печалбата на банковата система от своя страна води до засилването на балансовия капитал. През юли 2016 г. бе проведен и стрес тест на 22-те банки, за да се оцени устойчивостта на всяка от тях за поемане на шокове от хипотетични негативни финансови и макроикономически въздействия. Извършен бе и преглед на качеството на активите. Съгласно резултатите от стрес теста капиталовите позиции на банките остават силни и показват устойчивост спрямо тестваните шокове, въпреки че резултатите са различни за отделните банки. Банковият сектор запази силната си ликвидна позиция през 2016 г., като към края на декември коефициентът на ликвидност, изчисляван по Наредба № 11 на БНБ, достигна 38.24% (при 36.71% в края на 2015 г.). За разлика от 2015 г., когато банките пренасочваха значителна част от свободните си средства към депозити в БНБ във вид на свръхрезерви, през 2016 г. те предпочетоха да увеличат инвестициите си извън страната, но част от ресурса използваха и за увеличаване на портфейлите си от ДЦК на българското правителство, за кредитиране на неправителствения сектор, както и за погасяване на чуждестранни задължения.

Прегледът на политиките, процесите и счетоводните практики обхваща приетите и приложените политики и процеси, сред които беше обърнато съществено внимание на класификацията на експозициите в рисковите групи и определянето на размера на счетоводните провизии, идентифицирането на свързани клиенти, оценката и управлението на притежаваните недвижими имоти, корекция на кредитната оценка на деривати и други.

Процесът на текущ преглед и оценка на поетите от банките рискове сеосъществяваше посредством наблюдение на динамиката на ключови рискови индикатори, оценка на рисковете за капитала и ликвидността, осъществена на база анализ на бизнес средата и на стратегията на кредитните институции, оценка на кредитния риск и на риска на ликвидността и финансирането. В тази връзка не може да не бъдат анализирани и отчетните изисквания за капитала на банковите институции.

Целта на настоящият доклад е да се представят новите изисквания във връзка с отчитането на капитала и ликвидността на кредитните институции, както и да се анализират очакваните проблеми, които са довели до необходимостта от промяна на нормативните изисквания във връзка със счетоводното отчитането на капитала.

### Основни капиталови изисквания

Новата глобална регулаторна рамка в банковия сектор Базел III и релевантната ѝ на европейско ниво Директива за капиталовите изисквания, по-известна като CRD IV (ДКИ IV), както и свързаната с нея Европейска Регулация (CRR) се прилагат от банковия сектор от 1 януари 2014 г. Съгласно Базел III банките трябва да разполагат с базов собствен капитал в размер на 4,5 % (в сравнение с 2 % при Базел II) и с капитал от първи ред в размер на 6 % (в сравнение с 4 % при Базел II) от рисково претеглените активи. Базел III също въвежда допълнителни капиталови буфери: (i) задължителен буфер за запазване на капитала от 2,5 % и (ii) антицикличен капиталов буфер по преценка, който дава възможност на националните регулатори да изискват допълнително до 2,5 % капитал в периоди на силно нарастване на кредитите. Освен това Базел III въвежда минимален коефициент на ливъридж в размер на 3 % и два различни задължителни коефициента на ликвидност. Коефициентът на покритие на нуждите от ликвидност изисква всяка банка да поддържа достатъчно висококачествени ликвидни активи, за да покрива общия размер на нетните си парични потоци в продължение на 30 дни; нетният коефициент на стабилно финансиране изисква наличните средства за стабилно финансиране да превишават изисквания размер на стабилно финансиране в продължение на едногодишен период на продължителен стрес. Тяхното използване от банките, както и при осъществяването на надзора на тяхната дейност в период от две години доведе до някои технически затруднения.

### Отчитане на капитала на кредитните институции

През м. декември 2016 год. Европейския орган за банков надзор (ЕОБН) направи преглед на нивото на прилагане на посочените банкови регулации и в резултат от него през м. септември 2017 г. публикува доклад, който съдържа обобщена информация за степента на приложимост на тези нормативни актове. При анализирането на

информацията в него може да се изведат конкретни проблеми, които са обект на настоящата разработка.

При направеният преглед на отчитането на активите и капитала на банките на европейско ниво отчетените капиталови изисквания са обобщени в табл. 1.

Таблица 1 – Обобщени резултати от извършения преглед на прилагането на изискванията на Базел III и ДКИ IV

| Банкови групи             | Капилавото<br>съотношение | Капитал<br>от 1 ред | Общо | Коефициент<br>на ливъридж | Коефициент<br>за покритие<br>на<br>ликвидността | Коефициент на<br>стабилност на<br>финансирането |
|---------------------------|---------------------------|---------------------|------|---------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Група 1                   | 13.2                      | 14.1                | 17.0 | 4.9                       | 134.2                                           | 108.4                                           |
| Група 2                   | 14.0                      | 14.3                | 16.0 | 5.6                       | 170.1                                           | 126.9                                           |
| Група 2 - големи          | 13.6                      | 13.9                | 15.7 | 5.6                       | 169.5                                           | 111.8                                           |
| Група 2 – средни          | 15.0                      | 15.1                | 16.7 | 6.4                       | 174.8                                           | 178.5                                           |
| Група 3 – малки           | 15.1                      | 15.3                | 16.9 | 4.8                       | 167.7                                           | 120.2                                           |
| Всички банки              | 13.4                      | 14.1                | 16.8 | 5.0                       | 139.5                                           | 112.0                                           |
| Други важни<br>институции | 13.3                      | 14.1                | 16.9 | 5.0                       | 135.5                                           | 108.8                                           |

Източник: Проучване на Европейския банков орган за капиталовата адекватност на банките (12.2016 г.)

За целите на анализа банките са групирани в две основни групи. В група 1 са включени банки с капитал от 1 ред на стойност от 3 млн. евро, а в група 2 – всички други банки. Те от своя страна са групирани в 3 подгрупи – големи, средни и малки, в зависимост от размера на капитала. Усредненият коефициент на ливъридж за банките от група 1 е 4.9% и съответно 5.6% за група 2. Отчитайки посочените показатели на средно европейско ниво всички банки покриват минималното изискване за регулирания капитал от 3%.

Един от основните елементи на рамката на Базел III съответно на ДКИ IV е увеличаването на гъвкавостта на банковия сектор по отношение на засилването на ролята на качеството и количеството на регулирания капитал. Поради тази причина дефиницията за капитал е подчинена на по-строги правила и той се измерва чрез използването на рисково-базирани показатели и коефициенти, както и на такива, които

не са базирани на риска. Първата група се отнасят към формирането на капитал от ред 1, както и на стойността на общия капитал. Втората група показатели са свързани с дългосрочните експозиции на банките. В тази връзка е поставено минимално капиталово изискване от 3%. При отчитането на капитала е необходимо и изготвянето на подробен анализ.

В този контекст е много важно да се разработят процедури и методологии за да могат да се приложат изцяло всички капиталови изисквания на новата рамка. Разбира се банките трябва да извършват периодично преглед на тяхната капиталова адекватност и ликвидност съгласно регулаторните изисквания.

На 24 юли 2014 г. Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС) издава и публикува окончателната версия на Международен стандарт за финансова отчетност<sup>9</sup> (МСФО 9) за замяна на Международния счетоводен стандарт (МСС) 39 – Финансови инструменти – признаване и оценяване. МСФО 9 включва нови изисквания за прилагане на модела за оценка на загубите от обезценка и въвежда малки изменения за класификация, признаване и оценяване на финансови активи. Той влиза в сила от 1 януари 2018 г. Кредитните институции и инвестиционните посредници изготвят своите финансови отчети съгласно изискванията на МСФО, както и по общите европейски регулации. Новият стандарт ще наложи промяна на счетоводните изисквания по отношение на отчитането и предоставянето на информация за дълговите експозиции; на отчитането и оценяването на операционният риск; на изискванията за ликвидността, на признаването на загубите и коефициента на ливъридж; както и прилаганите модели за хеджиране на риска.

### **Наблюдавани проблеми на българския банков пазар**

Изчисляването на капиталовите изисквания зависи от прилаганите счетоводни правила. Прилагането на МСФО представлява значителна пречка за достоверността на счетоводните баланси на банките. През последните месеци стана ясно, че банки в една или повече държави членки не са преценили държавния дълг по пазарна стойност в отчетите до акционерите, което води до непоследователно прилагане на МСФО. Като се има предвид, че МСФО са система, основаваща се на принципи, необходимо е да се

работи по отношение на уеднаквяването на счетоводните капиталови изисквания с общите такива.

От друга страна рамката от Базел е предназначена за банки, опериращи на международно равнище. Директивите за капиталовите изисквания на ЕС се прилагат за всички кредитни институции на ЕС. Рамката от Базел ограничава в известна степен определянето на базовия собствен капитал от първи ред само до акции и неразпределени печалби. Това може да представлява проблем за дружества, които не са акционерни, като кооперации, взаимоспомагателни дружества и спестовни банки в Европа. И все пак прилагането на правилата от Базел спрямо всички банки, било то систематично или не, може да окаже особено голям натиск върху по-малките местни банки. Затова трябва да се създаде възможност да се гарантира, че капиталовите буфери за по-малките банки са съобразени с техните бизнес модели.

Взети заедно, ДКИ II, III и IV представляват огромна тежест за банковите операции, тъй като увеличават регулаторната тежест и разходите за привеждане в съответствие и едновременно с това намаляват възвращаемостта на капитала и дългосрочната рентабилност. В тази връзка се предвижда повишаване на размера и качеството на собствения капитал, който банките трябва да притежават. В него също така се хармонизират приспаданията от капитала, за да се определи нетният размер на регулаторния капитал. За подобряване на краткосрочната устойчивост на профила на ликвидния риск на финансовите институции трябва да изчисляват коефициент на покритие на нуждите от ликвидност (LCR). За да се ограничи натрупването на прекомерен ливъридж в баланса на кредитните институции и инвестиционните посредници трябва да се анализира и т. н. коефициентът на ливъридж.

Финансовата криза подчерта опасността от различаващи се национални правила. Единният пазар се нуждае от еднакви регулации и в тази връзка се премина към приемането на различни регламенти за имплементирането на Базел III и ДКИ IV. Причина за това е, че регламентът се прилага пряко, без нужда от транспониране в националните законодателства, и така се премахва един от източниците на тези различия. В регламентите освен това се определят единен набор от капиталови изисквания. В допълнение към минималните капиталови изисквания се въвеждат два капиталови буфера: буфер за запазване на капитала, който е еднакъв за всички банки в

ЕС, и антициклически капиталов буфер, който следва да бъде определен на национално равнище.

Като следствие от това се въвеждат и засилени изисквания по отношение на правилата и процесите на корпоративно управление и се въвеждат нови регулации с цел повишаване на ефективността на съвета на директорите при надзора върху риска, повишаване на статута на звеното по управление на риска и гарантиране на ефективно наблюдение на управлението на риска от страна на надзорните органи.

Не на последно място трябва да се отчете и затягането на надзорния режим, така че да се изисква изготвянето на годишен план за надзорни проверки на всяка поднадзорна институция въз основа на оценка на риска. Необходимо е й увеличаването на честотата на надзорни проверки на място. Регулаторните органи трябва да разработят по-стабилни надзорни стандарти и методологии за извършването на компетентни оценки на дейността на кредитните институции.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Базел III и ДКИ IV е важна стъпка напред за регулирането на капитала. Тя ще повиши значително пруденциалните изисквания, ще гарантира, че регулаторният капитал действително може да поема загуби и ще сложи край на някои рискови дейности и когато банките са изправени пред проблеми, недостатъчният висококачествен капитал и ликвидност водят до големи икономически разходи за обществото.

Банките трябва да разполагат с достатъчно ликвидни активи, за да се справят без публична подкрепа с проблемите с ликвидността, с които могат да се сблъскат. Освен това банките трябва да ограничат падежните несъответствия в балансите си. Финансирането на изключително дългосрочни активи с изключително краткосрочни задължения създава рискове не само за самата банка, но и за икономиката като цяло.

Традиционната дейност на банките е трансформацията на падежите, т.е. заемане на финансови средства на къси позиции и даване на заем на финансови средства на дълги позиции. Ако тази дейност бъде прекомерно ограничена, икономиката ще пострада. В тази връзка рисковете се подценяват по време на икономически подем и се



преувеличават по време на криза. В резултат дългосрочната финансова стабилност ще се засили, което от своя страна следва да подпомогне икономическия растеж.

Прилагането на МСФО 9 ще наложи промени в регламентите, свързани с прилагането на директивата за капиталова адекватност. Това от своя страна поражда необходимост от предприемането на действия по отношение на:

- ✓ Актуализирането на формите и инструкциите, свързани с отчитането на нетната настояща стойност на финансовите активи, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата. Причина за това е осъществяването на по-строг контрол върху отчитането на кредитния риск, повишаване на качеството на данните, свързани с оповестяването на финансовите отчети.
- ✓ Възниква необходимост от актуализация на формите и инструкциите, които се използват от кредитните институции по отношение на отчитане на реализираните приходи, както и на начина на публикуване на отчетната финансова информация. Това е необходимо за да се избегне възможността за появата на несъответствие на предоставяната отчетна информация.
- ✓ Трябва да бъде осигурена връзка между изискванията на финансово отчитане по приложимите счетоводни стандарти и тези на МСФО 9.
- ✓ Промяната в структурата и в обхвата на отчетната финансова информация, както и на тази, необходима на надзорните органи съгласно новата международна счетоводна рамка се очаква да доведе до генериране на допълнителни разходи, както за финансовите институции, така и за регулаторните органи. Всички участници в този процес е необходимо да променят или изградят нова база данни, отговарящи на най-новите изисквания с цел осъществяването на оптимална оценка на рисковите профили.

## Библиография

BCBS, Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, December 2010.

BCBS, Basel III: A global framework for more resilient banks and banking systems, December 2010, revised June 2011.

Commission Delegated Regulation (EU) 2015/62 of 10 October 2014 amending Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council with regard to the leverage ratio.

Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC.

Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012.

<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-introducing-the-leverage-ratio-in-the-eu>

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2016:0850:FIN>.

## СЪВРЕМЕННИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА ПРОДАЖБИТЕ НА ПРОМИШЛЕНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Доц. д-р Росица Иванова,

Катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Рентабилността, изчислена на база нетни приходи от продажби на продукцията (рентабилност на продажбите) е ключов бизнес индикатор, характеризиращ ефективността на оперативната дейност на предприятието. Актуалността на този въпрос се обуславя както от процесите на глобализация във всички сфери на икономиката, пазарната конкуренция и динамичния пазар, така и от необходимостта от информация за ефективността на дейността, финансовата и пазарна стабилност на предприятието.

Рентабилността на продажбите се анализира в два аспекта. Първият от тях е като самостоятелен обект на анализа. В този аспект задача на анализа е да установи и оцени посоката и силата на влияние на преките фактори, оказващи влияние върху динамиката на рентабилността на продажбите. Това означава, че рентабилността се изучава в качеството ѝ на резултативен показател. При вторият аспект рентабилността на продажбите се изучава като фактор, влияещ върху промените в значенията на други резултативни показатели, например рентабилността на производствения капитал.

Поставената в изследването цел е обобщаване на моделите за анализ на рентабилността на продажбите. Въз основа на получената от анализа информация финансовият мениджмънт може да взема правилни и обосновани стопански решения както за оптимизиране на обема, асортиментната структура на продажбите и нетните продажни цени на продуктите, така и за разходите за дейността на предприятието, групирани съобразно различни критерии. Например: разходи за основната дейност, разходи за продажби на продукцията и административни разходи, или променливи разходи и условно-постоянни разходи за дейността.

*Обект на изследването е рентабилността на продажбите.*

*Предмет на изследването е методиката за анализ на рентабилността на продажбите в качеството ѝ на резултативен показател. Анализира се влиянието на системата от преки фактори, действащи в различните аспекти на дейността на предприятието върху промените, които настъпват в рентабилността на продажбите.*

**Ключови думи:** рентабилност, методика, анализ, модели, продажби

## MODERN ASPECTS OF THE ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE'S SALES PROFITABILITY

**Assoc. Prof. Rositsa Ivanova, Ph.D.,**

**Department "Accounting and Analysis", Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)**

**Abstract:** Profitability calculated on the basis of net revenue from sales of goods (sales profitability) is a key business indicator describing the efficiency of the enterprise's operating activity. The topicality of this issue is defined both by the globalization processes in all fields of the economy, the market competition and the dynamic market, and by the need of information about the efficiency of the business, the financial and market stability of the enterprise.

The profitability of sales is analyzed in two aspects. Firstly, it is analyzed as a separate object of the analysis. Here, the analysis is aimed at identify and evaluate the direction and strength of the impact of direct factors affecting the dynamics of sales profitability. This means that profitability is studied as a resultative indicator. As far as the second aspect is concerned, sales profitability is studied as a factor affecting the changes in the values of other resultative indicators, for example, profitability of production capital.

This study is aimed at summarizing the models for sales profitability analysis. On the basis of the information obtained from the analysis, the financial management may make proper and justified economic decisions, both for the optimization of the volume and range of sales and net the sales prices of goods, and for the expenses for the enterprise's business. For

*example, expenses for principal activity, expenses for sales of goods and administrative expenses, or variable expenses and conditionally fixed operating expenses.*

*Sales profitability is the object of this study.*

*The subject matter of the study covers the methodology of sales profitability analysis as a resultative indicator. It analyzes the impact of the system of direct factors affecting in different aspects of the enterprise's business the changes occurring in the sales profitability.*

**Keywords:** *probability, methodology, analysis, models, net sales.*

**JEL:** M49.

## Въведение

Рентабилността на продажбите е ключов бизнес индикатор, характеризиращ ефективността на оперативната дейност на предприятието. Важен фактор, влияещ върху динамиката на рентабилността на продажбите е стойностната асортиментна структура на продукцията. Промените в този фактор оказват непосредствено влияние върху пълната себестойност на продукцията, себестойността на 100 лева продажби, нетните приходи от продажби, печалбата от продажби, рентабилността на продажбите и рентабилността на база пълна себестойност на продукцията на промишлените предприятия.

## Модели за анализ на рентабилността на продажбите

Методиката за анализ на рентабилността на продажбите е апробирана по данни от дейността на предприятие "Сигма" ООД. В таблица 1 са представени индивидуалните данни за три вида изделия, предлагани от предприятието.

Таблица 1

| Изделия | За единица изделие |     |               |               |                    |             |     |               |               |                    |
|---------|--------------------|-----|---------------|---------------|--------------------|-------------|-----|---------------|---------------|--------------------|
|         | Предходен месец    |     |               |               |                    | Текущ месец |     |               |               |                    |
|         | брой               | %   | пълна себест. | продажна цена | печалба - продажби | брой        | %   | пълна себест. | продажна цена | печалба - продажби |
| КХТ 1   | 800                | 40  | 14,80         | 16,80         | 2,00               | 600         | 24  | 15,20         | 17,00         | 1,80               |
| КХТ 2   | 720                | 36  | 14,30         | 17,10         | 2,80               | 800         | 32  | 14,20         | 14,30         | 0,10               |
| КХТ 3   | 480                | 24  | 14,90         | 17,60         | 2,70               | 1100        | 44  | 13,90         | 17,50         | 3,60               |
| Общо    | 2000               | 100 | -             | -             | -                  | 2500        | 100 | -             | -             | -                  |

Въз основа на данните от таблица 1 се съставя таблица 2, в която се обобщава информацията за пълната себестойност, продажната стойност (нетните приходи от продажби) и печалбата от продажби по видове изделия и общо за продукцията.

Таблица 2

| Изделия | За всички изделия, лв. |                   |                     |                    |                   |                     |
|---------|------------------------|-------------------|---------------------|--------------------|-------------------|---------------------|
|         | Предходен месец        |                   |                     | Текущ месец        |                   |                     |
|         | пълна себестойност     | продажна стойност | печалба от продажби | пълна себестойност | продажна стойност | печалба от продажби |
| КХТ 1   | 11840                  | 13440             | 1600                | 9120               | 10200             | 1080                |
| КХТ 2   | 10296                  | 12312             | 2016                | 11360              | 11440             | 80                  |
| КХТ 3   | 7152                   | 8448              | 1296                | 15290              | 19250             | 3960                |
| Общо    | 29288                  | 34200             | 4912                | 35770              | 40890             | 5120                |

От данните в таблицата се вижда, че продажната стойност на продукцията се е увеличила с 6690 лв. (40890 – 34200), което се дължи на влиянието на преките фактора:

- 1) Промените в обема на продажбите ( $q$ ).
- 2) Промените в асортиментната структура на продажбите ( $d$ ).
- 3) Промените в нетните продажни цени на отделните изделия ( $p$ ).

За да се установи силата и посоката на влияние на факторите се съставя таблица 3.

Количеството продадени изделия от вид КХТ 1 ( $q_1 d_0$ ) при обем на продажбите за текущия месец (2500 бр.) и асортиментна структура на продажбите от предходния месец (40 %) се определя по следния начин –  $(2500 \times 40) : 100$ . По аналогичен начин могат да се определят количествата и за останалите видове изделия.

Таблица 3

| Изделия | Предходен месец |             |                | Текущ месец    |             |                | Брой продажби при ( $q_1 d_0$ ) |
|---------|-----------------|-------------|----------------|----------------|-------------|----------------|---------------------------------|
|         | брой ( $q_0$ )  | % ( $d_0$ ) | цена ( $p_0$ ) | брой ( $q_1$ ) | % ( $d_1$ ) | цена ( $p_1$ ) |                                 |
| КХТ 1   | 800             | 40          | 16,80          | 600            | 24          | 17,00          | 1000                            |
| КХТ 2   | 720             | 36          | 17,10          | 800            | 32          | 14,30          | 900                             |
| КХТ 3   | 480             | 24          | 17,60          | 1100           | 44          | 17,50          | 600                             |
| Общо    | 2000            | 100         | -              | 2500           | 100         | -              | 2500                            |

Въз основа на информацията от таблица 3 съставяме таблица 4.

Чрез сравняване на така изчислените величини може да се анализира и оцени влиянието на преките фактори върху увеличението с 6690 лв. на продажната стойност за текущия спрямо предходния месец.

Таблица 4

| Изделия | Продажна стойност, лв.                   |                                                    |                                                    |                                      |
|---------|------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------|
|         | предходен месец<br>$\Sigma(q_0 d_0 p_0)$ | първа условна<br>величина<br>$\Sigma(q_1 d_0 p_0)$ | втора условна<br>величина<br>$\Sigma(q_1 d_1 p_0)$ | текущ месец<br>$\Sigma(q_1 d_1 p_1)$ |
| КХТ 1   | 13440                                    | 16800                                              | 10080                                              | 10200                                |
| КХТ 2   | 12312                                    | 15390                                              | 13680                                              | 11440                                |
| КХТ 3   | 8448                                     | 10560                                              | 19360                                              | 19250                                |
| Общо    | 34200                                    | 42750                                              | 43120                                              | 40890                                |

1) Влияние на промените в обема на продажбите. Нетните приходи от продажби на продукцията са се увеличили с 8550 лв. (42750 – 34200) под влияние на увеличението на физическия обем на продажбите с 500 бр. (2500 – 2000).

2) Влияние на промените в асортиментната структура на продажбите. Нетните приходи от продажби на продукцията са се увеличили с 370 лв. (43120 – 42750).

3) Влияние на промените в нетните продажни цени на продукцията. Нетните приходи от продажби на продукцията са се намалили с 2230 лв. (40890 – 43120).

Общото влияние на факторите възлиза на 6690 лв. [(+ 8550) + (370) + (-2230)], т.е. с колкото са се увеличили нетните приходи от продажби на продукцията.

Влиянието на промените в асортиментната структура на продукцията може да се установи, също така, по следния начин. За целта се съставя таблица 5. Вижда се, че в резултат на промените в асортиментната структура на продажбите нетните приходи от продажби на продукцията са се увеличили с 370 лв., т.е. с толкова, с колкото установихме по-горе.



Таблица 5

| Изделия | Брой продажби при: |               | Отклонение |      | Цена<br>( $p_0$ ) | Продажна стойност при: |               | Отклонение |       |
|---------|--------------------|---------------|------------|------|-------------------|------------------------|---------------|------------|-------|
|         | ( $q_1 d_0$ )      | ( $q_1 d_1$ ) | +          | -    |                   | ( $q_1 d_0$ )          | ( $q_1 d_1$ ) | +          | -     |
| КХТ 1   | 1000               | 600           | -          | -400 | 16,80             | 16800                  | 10080         | -          | -6720 |
| КХТ 2   | 900                | 800           | -          | -100 | 17,10             | 15390                  | 13680         | -          | -1710 |
| КХТ 3   | 600                | 1100          | 500        | -    | 17,60             | 10560                  | 19360         | 8800       | -     |
| Общо    | 2500               | 2500          | 500        | -500 | -                 | 42750                  | 43120         | 8800       | -8430 |

↓                      ↓  
**370 лв.**

В таблица 6 са изчислени значенията на ключови бизнес индикатори, характеризиращи ефективността на оперативната дейност на предприятието. Това са: пълната себестойност на 100 лв. продукция (отношение на пълната себестойност към продажната стойност на продукцията по 100); рентабилността на продажбите (процентно отношение на печалбата от продажби към продажната стойност на продукцията) и рентабилността на база пълна себестойност (процентно отношение на печалбата от продажби към пълната себестойност на продукцията).

По данните в таблица 6 се виждат измененията, които са настъпили в пълната себестойност на 100 лева продукция, рентабилността на продажбите и рентабилността на база пълна себестойност на отделните изделия и общо на продукцията за текущия спрямо предходния месец. Така например, себестойността на 100 лева продажби на първото изделие се е увеличила с 1,3165 лв. (89,4118 - 88,0952), което е довело до намаление на рентабилността на продажбите със същото число, т.е. с 1,3165 пункта (10,5882 - 11,9048).

Същевременно с това рентабилността на този вид изделие на база пълна себестойност се е намалила с 1,6714 пункта (11,8421 - 13,5135). Интерес представляват темповете на изменение на пълната себестойност и на продажната стойност на отделните изделия за текущия спрямо предходния месец. Те могат да се определят по данните от таблица 2.

Таблица 6

| Изделия | Пълна себестойност на<br>100 лева продукцията, лв. |                |           | Рентабилност<br>на продажбите, % |                |           | Рентабилност на база<br>пълна себестойност, % |                |           |
|---------|----------------------------------------------------|----------------|-----------|----------------------------------|----------------|-----------|-----------------------------------------------|----------------|-----------|
|         | предх.<br>Месец                                    | текущ<br>месец | изменение | предх.<br>месец                  | текущ<br>месец | изменение | предх.<br>месец                               | текущ<br>месец | изменение |
| КХТ 1   | 88,0952                                            | 89,4118        | 1,3165    | 11,9048                          | 10,5882        | -1,3165   | 13,5135                                       | 11,8421        | -1,6714   |
| КХТ 2   | 83,6257                                            | 99,3007        | 15,6750   | 16,3743                          | 0,6993         | -15,6750  | 19,5804                                       | 0,7042         | -18,8762  |
| КХТ 3   | 84,6591                                            | 79,4286        | -5,2305   | 15,3409                          | 20,5714        | 5,2305    | 18,1208                                       | 25,8993        | 7,7785    |
| Общо    | 85,6374                                            | 87,4786        | 1,8412    | 14,3626                          | 12,5214        | -1,8412   | 16,7714                                       | 14,3137        | -2,4577   |

Така например, темпът на намаление на продажната стойност на първото изделие възлиза на  $24,1071 [(10200 - 13440) : 13440] \times 100$ , а темпът на намаление на пълната себестойност на същото изделие е  $22,9730 [(9120 - 11840) : 11840] \times 100$ . Различните темпове на изменение на пълната себестойност и на продажната стойност на отделните изделия водят и до измененията с различни процентни пункта на рентабилността на продажбите и на рентабилността на база пълна себестойност на изделията.

Вижда се, също така, че съществува пряка връзка между себестойността на 100 лева продажби и рентабилността на продажбите. Разликата между 100 и пълната себестойност на 100 лева продажби изразява именно рентабилността на продажбите.

От данните в таблица 2 се вижда, че печалбата от продажби на изделие КХТ 1 се е намалила с 520 лв. (1080 – 1600), на изделие КХТ 2 също се е намалила с 1936 лв. (80 – 2016), докато на изделие КХТ 3 – тя се е увеличила с 2664 лв. (3960 – 1296). Или, общото увеличение на печалбата от продажби на цялата продукция възлиза на 208 лв.  $[(-520) + (-1936) + (+2664)]$ , т.е. толкова, колкото е нейното изменение за текущия спрямо предходния месец (5120 – 4912).

Същевременно с това, по данните от таблица 6 се вижда, че рентабилността на продажбите на изделие КХТ 1 се е намалила с 1,3165 пункта, тази на изделие КХТ 2 се е намалила с 15,6750 пункта, докато на изделие КХТ 3 – тя се е увеличила с 5,2305 пункта. Същевременно рентабилността на продажбите на цялата продукция за текущия спрямо предходния месец се е намалила с 1,8412 пункта.

Аналитичната информация за печалбата от продажби и рентабилността на продажбите, както по видове изделия, така и общо за продукцията, следва да се

обвърже с физическия обем на продукцията, който за текущия спрямо предходния месец се е увеличил с 500 бр. (2500 – 2000).

Темповете на изменение на физическия обем на продажбите по видове изделия възлизат на (вж. таблица 1):

- 1) За изделие КХТ 1 – намаление в размер на 25 %  $[(600 - 800) : 800 \times 100]$ .
- 2) За изделие КХТ 2 – увеличение в размер на 11,11 %  $[(800 - 720) : 720 \times 100]$ .
- 3) За изделие КХТ 3 – увеличение в размер на 129,17 %  $[(1100 - 480) : 480 \times 100]$ .

За да вземе финансовият мениджмънт на предприятието правилно и обосновано решение за оптимизиране на асортиментната структура във връзка с печалбата от продажби и рентабилността на продажбите е необходимо да се анализира и оцени динамиката на рентабилността на продажбите под влияние на промените в стойностната структура на продажбите и промените в индивидуалната рентабилност на продажбите на изделията.

За целта, по данните от таблици 2 и 6, се съставя таблица 7.

Таблица 7

| Изделия | Нетни приходи от продажби |                               |             |                               | Рентабилност на продажбите по изделия, % |                                  |
|---------|---------------------------|-------------------------------|-------------|-------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------|
|         | Предходен месец           |                               | Текущ месец |                               | предходен месец<br>(r <sub>0</sub> )     | текущ месец<br>(r <sub>1</sub> ) |
|         | лева                      | отн. дял<br>(d <sub>0</sub> ) | лева        | отн. дял<br>(d <sub>1</sub> ) |                                          |                                  |
| КХТ 1   | 13440                     | 39,2982                       | 10200       | 24,9450                       | 11,9048                                  | 10,5882                          |
| КХТ 2   | 12312                     | 36,0000                       | 11440       | 27,9775                       | 16,3743                                  | 0,6993                           |
| КХТ 3   | 8448                      | 24,7018                       | 19250       | 47,0775                       | 15,3409                                  | 20,5714                          |
| Общо    | 34200                     | 100,00                        | 40890       | 100,00                        | 14,3626                                  | 12,5214                          |

Рентабилността на продажбите на цялата продукция ( $R_{ni}$ ) може да се анализира въз основа на следната зависимост:

$$R_{ni} = \frac{\sum(d_i \times r_i)}{100} \quad (1)$$

където:

$d_i$  е стойностната структура на продукцията, а

$r_i$  – рентабилността на продажбите по видове изделия (индивидуална рентабилност).

След направените изчисления по тази формула се вижда, че рентабилността на продажбите на предприятие “Сигма” ООД за предходния месец възлиза на 14,3626 %, а за текущия месец – на 12,5214 %, т.е. колкото установихме по-горе (вж. таблици 6 и 7).

Върху намалението на рентабилността на продажбите за текущия спрямо предходния месец с 1,8412 пункта влияние са оказали два фактора:

- 1) Промените в стойностната структура на продукцията.
- 2) Промените в индивидуалната рентабилност на продажбите.

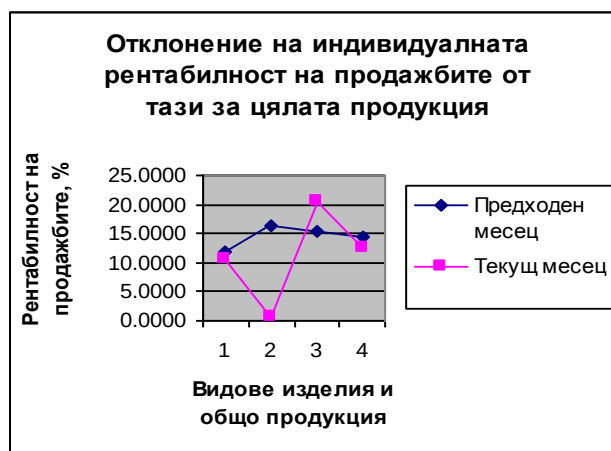
За да се определи влиянието на факторите е необходимо да се изчисли условна величина на рентабилността на продажбите при стойностна структура на продажбите за текущия месец ( $d_1$ ) и индивидуална рентабилност на продажбите за предходния месец ( $r_0$ ). Значението на тази величина възлиза на 14,7729 %.

Разликата между условната рентабилност на продажбите (14,7729 %) и рентабилността на продажбите от предходния месец (14,3626 %) изразява влиянието на промените в стойностната структура на продажбите. В резултат на тези промени рентабилността на продажбите се е увеличила с 0,4103 пункта. Разликата между рентабилността на продажбите за текущия месец (12,5214 %) и условната рентабилност на продажбите (14,7729 %) показва влиянието на промените в индивидуалната рентабилност на продажбите. Под влияние на този фактор рентабилността на продажбите на цялата продукция се е намалила с 2,2515 пункта.

На графика 1 са визуализирани отклоненията на индивидуалната рентабилност на продажбите от рентабилността на продажбите на цялата продукция за предходния и за текущия месец.

Резултатите от анализа и оценката на рентабилността по видове изделия и общо за продукцията са основание финансовият мениджмънт на предприятието да изработи и вземе решение за подобряване на значението на този ключов бизнес индикатор. Считаме, че за подобно решение е необходима информация както общо за продукцията, така и по видове изделия, за: 1) Печалбата от продажбите; 2) Себестойността на 100 лева продажби; 3) Рентабилността на продажбите; 4) Рентабилността на база пълна себестойност; 5) Темпът на изменение на обема на продажбите; 6) Промените във

физическата асортиментна структура на продажбите; 7) Промените в стойностната асортиментна структура на продажбите.



Графика 1

Направените изчисления са основание за извода, че за изделие КХТ 2 е налице значително намаление на рентабилността на продажбите (15,6750 пункта) и на рентабилността на база пълна себестойност (18,8762 пункта). Същевременно с това, от данните в таблица 2 се вижда, че пълната себестойност на този вид изделие се е увеличила с 1064 лв. (11360 – 10296), продажната стойност се е намалила с 872 лв. (11440 – 12312), а намалението на печалбата от продажби възлиза на 1936 лв. (80 - 2016). Именно тези промени са оказали негативно влияние върху рентабилността на продажбите и рентабилността на база пълна себестойност на този вид изделие, а оттам и на цялата продукция.

Въз основа на тези изводи ръководството на предприятието взема решение за спиране на производството на изделие КХТ 2. При това положение, печалбата от това решение може да се определи посредством формулата:

$$P = \frac{(R_{ni}^a - R_{ni}^b) \times NI^a}{100}, \text{ където:} \quad (2)$$

$R_{ni}^a$  - рентабилност на цялата продукция след спиране на производството на изделие КХТ 2;

$R_{ni}^b$  - рентабилност на цялата продукция преди спиране производството на изделие КХТ 2;

$NI^a$  - нетни приходи от продажби на продукцията след спиране на производството на изделие КХТ 2.

От данните в таблица 7 се вижда, че рентабилността на продажбите за текущия месец преди спиране производството на изделие КХТ 2 е 12,5214 %. Направените изчисления за рентабилността на продажбите след спиране производството на изделие КХТ 2 са обобщени в таблица 8.

Таблица 8

| Изделия | Нетни приходи от продажби, лв. | Печалба от продажби, лв. | Рентабилност на продажбите, % |
|---------|--------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| КХТ 1   | 10200                          | 1080                     | 10,5882                       |
| КХТ 3   | 19250                          | 3960                     | 20,5714                       |
| Общо    | 29450                          | 5040                     | 17,1138                       |

Следователно, печалбата от спиране производството на изделие КХТ 2 би възлизала на 1352,46 лв.  $[(17,1138 - 12,5214) \times 29450] : 100$ .

### Заклучение

Представената методика за анализ на рентабилността на продажбите позволява вземането на управленски решения за оптимизиране на асортиментната структура на продажбите, а чрез нея - на разходите за дейността, нетните приходи от продажби на продукцията, печалбата от продажби на продукцията, рентабилността на продажбите и рентабилността на производствените активи на предприятието.

### Литература

1. Chukov Kr., R.Ivanova, Finansovo-stopanski analiz, Sofiya, UI-UNSS, 2014
2. Chukov Kr., Finansovo-stopanski analiz, Sofiya, izd. "Stopanstvo", 2011
3. Zudilin A., Analiz hozyaystvennoy deyatelynosti predpriyatii razvitayh kapitalisticheskikh stran, Moskva, izd. UDN, 1986

## ПОЛЗИ ОТ SAI PMF – НОВ КОМПЛЕКСЕН ИНСТРУМЕНТ ЗА ОЦЕНКА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ДЕЙНОСТТА НА ВЪРХОВНИТЕ ОДИТНИ ИНСТИТУЦИИ

Гл. ас. д-р Тома Дончев,  
Катедра „Финансов контрол“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** *Върховните одитни институции са модерни и динамично развиващи се организации в целия свят. В края на 2016 г. беше одобрен от Международната организация на върховните одитни институции (ИНТОСАЙ) нов цялостен инструмент за оценка на дейността на БОИ – SAI PMF<sup>1</sup>. До неговото приемане съществуваша значителен брой инструменти за оценка и очаквано възникват въпроси за ползите и евентуални недостатъци при неговото прилагане.*

**Ключови думи:** *Върховни одитни институции, Рамка за измерване на изпълнението.*

**JEL класификация:** *M42 Auditing.*

## BENEFITS OF SAI PMF – NEW HOLISTIC TOOL FOR PERFORMANCE MEASUREMENT OF SUPREME AUDIT INSTITUTIONS

Chief Assist. Prof. Toma Donchev, Ph.D.  
Financial Control Department, Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *Supreme Audit Institutions are modern and dynamically developing organizations around the world. At the end of 2016, the International Organization of Supreme Audit*

<sup>1</sup>Supreme Audit Institutions Performance Measurement Framework, <http://www.idi.no/en/elibrary/cpd/sai-pmf/library/sai-pmf-documents-in-various-languages/426-sai-pmf-2016-english/file> последно проверен на 06.09.2017 г.



*Institutions (INTOSAI) endorsed a new comprehensive assessment tool - SAI PMF. Until its adoption, a significant number of evaluation tools existed. So questions about the benefits and possible shortcomings in SAI PMF implementation are expected to arise.*

**Keywords:** *Supreme Audit Institutions, Performance Measurement Framework*

Върховните одитни институции (ВОИ) се стремят да функционират като модерни организации водени от постоянното желание за самоусъвършенстване, стимулирани от силното сътрудничество между тях, прилагането на международни стандарти за дейността и разработването на международни професионални практики за подобряване на изпълнението в различни аспекти. За да бъдат модел на организация за пример, ВОИ трябва да прилагат принципите на добро управление, което включва мониторинг и оценка на дейността. Възниква въпроса кой подход за оценка е по-добър – последователни оценки на различни аспекти на дейността или цялостна организационна оценка. Вероятно, в някои случаи би било по-добро използването на отделни методики за оценка и критериална база, в зависимост от оценяваната функция, а в други една методика с обобщен набор от критерии. Интересен е въпроса, дали отделните инструменти не съдържат по-пълнен набор от изисквания към дейността на ВОИ, в сравнение с общ инструмент за оценка. Дали оценяването в различни времеви периоди на отделни функции на ВОИ би било достатъчно за постигането на целите пред ВОИ? **Целта** на настоящия доклад е да установи дали са налице допълнителни ползи от прилагането на SAI PMF в сравнение със съществуващите инструменти. За постигане на целта ще бъдат реализирани следните **задачи** - представяне на ролята на ВОИ, изясняване същността на SAI PMF и останалите инструменти за оценка, сравнителен анализ между SAI PMF и други инструменти за оценка на изпълнението. Авторската ни хипотеза е, че цялостен инструмент за оценка би бил по-полезен за заинтересованите страни и понякога за ВОИ, тъй като резултатите от него биха категорична оценка, дали дейността на ВОИ е в съответствие с приложимите и критерии и успява да подобри живота на гражданите. Отделните инструменти са по-полезни за ВОИ, когато са установени конкретни области за подобрене и се планират последващи корективни мерки.

## 1. Роля на ВОИ

Одитът в публичния сектор, осъществяван от ВОИ, е предназначен да повиши степента на доверие в системата на публичните финанси. ВОИ е неизменна част от контролната система на всяка държава, като дава възможност на Парламента да контролира управлението на публичните дейности и процеси от страна на изпълнителната власт.<sup>2</sup> Ефективността на ВОИ зависи пряко от нейната независимост<sup>3</sup>, а работата се основава на спазването на принципите за прозрачност и отчетност<sup>4</sup> и етично поведение<sup>5</sup>. Разбиранията за ролята на ВОИ са основани на постигнатите резултати през последните 40 години<sup>6</sup> и на възможностите и предизвикателствата пред съвременното общество. Очакванията от ВОИ вече са насочени директно към подобряване на живота на гражданите. Предпоставките, които се считат за необходими, за да допринесе ВОИ за промяна в живота на гражданите са:

- засилване на отчетността, прозрачността и интегритета на държавното управление и организациите от публичния сектор;
- непрекъснато отчитане на очакванията на гражданите и другите заинтересовани страни;
- да бъде организация за пример<sup>7</sup>.

Засилването на отчетността и прозрачността от страна на централната и местна власт се постига чрез осъществяването на одит, целящ своевременно да разкрие отклоненията от установените норми и нарушаването на принципите за законосъобразност, ефикасност, ефективност и икономичност при управлението в публичния сектор. Неразделна част е оповестяването на резултатите от одита, за да се предприемат необходимите корективни действия от отговорните лица и да се даде възможност на обществото да държи отговорни правителствата и организациите от публичния сектор.

За да отговорят на очакванията на обществото, ВОИ трябва да следят и добре да разбират промените в заобикалящата среда и нововъзникващите рискове. Разбирането

<sup>2</sup> МСВОИ 1 Декларация от Лима, раздел 1

<sup>3</sup> МСВОИ 10 Декларация от Мексико за независимостта на ВОИ, Общи положения

<sup>4</sup> МСВОИ 20 Принципи за прозрачност и отчетност

<sup>5</sup> МСВОИ 30 Етичен кодекс

<sup>6</sup> От приемането на декларацията от Лима през 1977 г.

<sup>7</sup> МСВОИ 12 Ползи от работата на ВОИ – насочена към подобряване на живота на гражданите, пар. 5

за средата и за очакванията се постига чрез диалог със заинтересованите от работата на ВОИ лица.

Изискването за ВОИ да бъдат организации за пример не означава, че дейността или модела на управление ще бъдат заимствани от други национални организации в публичния сектор. Търсеният ефект е ВОИ да бъдат приемани като надеждни организации, работещи по общоприети стандарти, независими от заинтересованите страни и от обектите на контрол, осъществяващи дейността си с компетентни служители, които спазват етичните изисквания. Доверието във ВОИ се постига основно с даването на личен пример за спазване на изискванията, които се контролират при останалите организации в публичния сектор, а именно прозрачност, отчетност и добро управление. Необходимо е, управлението на дейностите на ВОИ да бъде ефективно, ефикасно и икономично, да се изгради и функционира стабилен вътрешен контрол, да се създаде възможност за обективен, включително външен, преглед на работата на ВОИ.

Именно прилагането на принципите за добро финансово управление във ВОИ, включително за функциониране на стабилен вътрешен контрол, поражда необходимостта от наличието и прилагането на надежден инструментариум за оценка на резултатите от дейността.

## **2. Инструменти за оценка на дейността на ВОИ**

Международната организация на ВОИ (ИНТОСАЙ) винаги се е стремяла да подпомага развитието на капацитета на своите членки, както чрез споделяне на знания, така и чрез разработването на помощни материали. Такъв тип материали са разработваните основно от Инициатива за развитие на ИНТОСАЙ- IDI (INTOSAI Development Initiative) и Комитет за изграждане на капацитет -CBC (INTOSAI Capacity Building Committee) ръководства, наръчници, насоки, методи за оценка и т.н. Голяма част от тях служат за планиране, изграждане и оценка на дейността на ВОИ.

### **2.1. МСВОИ 5600 Ръководство за партньорска проверка**

Под „партньорска проверка“ се разбира външна и независима проверка на ВОИ от една или повече ВОИ<sup>8</sup>. Партньорската проверка представлява доброволна търсена и предоставена оценка и съвет.Обект на проверка могат да бъдат различни аспекти от

<sup>8</sup> МСВОИ 5600 Ръководство за партньорска проверка, параграф 2.1

дейността или организацията на ВОИ, като може да варират от оценка на един или повече одитни процеси, до преглед на специфичните организационни структури, функции или дейности. Възможните области или теми, които да се включат в партньорска проверка са: стратегия и програмиране; операции и вътрешни правила, наръчници и процеси по отношение на международните одитни стандарти; подход и система на контрола на качеството и проект и изпълнение на процесите за гарантиране на качество; методи и подход на отчетност; отношения със заинтересованите страни; управление на човешките ресурси; комуникации и дейности с медиите; управление на административната и подкрепящите функции<sup>9</sup>.

Поради естеството на процеса на партньорската проверка и вероятната публичност, която се дава на нейните констатации, ВОИ може да обмисли вариант партньорската проверка да бъде предшествана от самооценка и да инициира коригиращи мерки преди проверката. Постигането на целите на партньорската проверка зависи в голяма степен от знанията и опита на екипа за проверката. Членовете на екипа могат да се осигурят от повече от една ВОИ, но работят като частни лица в екипа. Освен очакваните изисквания към екипа е важно да се съобрази дали модела на проверяващата ВОИ е сходен, езиковите умения, географската отдалеченост, начина на разделяне на разходите между страните. Методите, избрани от екипа за партньорската проверка, обикновено включва комбинация от документален преглед, интервюта, фокус групи, наблюдения, социологически проучвания и въпросници. Въпреки че не е представлява одит, доклада от партньорската проверка е с характеристиките на одитен доклад и съдържа както констатации, така и препоръки към проверяваната ВОИ. Добра практика е да се публикуват резултатите от партньорската проверка.

## **2.2. Ръководство „Изграждане на капацитет във Върховните одитни институции“ (The CBC Guide – Building Capacity in Supreme Audit Institutions)**

Този инструмент се основава на разбирането, че ВОИ трябва систематично да оценяват нивото си на капацитет, какъв допълнителен капацитет искат да развият, да планират и изпълняват стратегия за развитие и да оценяват ефекта от нея. Ръководството не фиксира собствен модел, по който да се оценява настоящето състояние на ВОИ. Дава се възможност да се използват общи или специфични за ВОИ

<sup>9</sup>МСВОИ 5600 Ръководство за партньорска проверка, параграф 3.15

модели. Към първата група се числят Обща рамка за оценка (разгледана в т.2.9), SWOT анализа, а към втората – Модел за възможностите на БОИ (SAI Capability Model) и Модел за зрелостта на БОИ (SAI Maturity Model). Ръководството дефинира три ключови аспекта на изграждането на капацитет – капацитет за професионален одит, организационен капацитет и капацитет за справяне с външната среда. За всеки ключов аспект се описват елементи, които описателно се разглеждат подробно в ръководството. За изграждането на капацитет, чрез създаването и прилагането на стратегия, се стимулира получаването на външна помощ от професионални организации или други БОИ. Насоките в ръководството, въпреки че са относими към разглежданите въпроси, на места са сравнително общи и имат ограничена практическа полза.

### **2.3. Наръчник за извършване на оценка за потребностите от изграждане на капацитет във БОИ (Capacity Building Needs Assessment Guide)**

Процесът по оценка на потребностите от изграждане на капацитет във БОИ също се основава на презумпцията, че БОИ има постоянна нужда от изграждане на капацитет. Процесът има за цел не толкова оценка на цялостното представяне на БОИ, а директно да идентифицира области, в които е необходимо подобрение. Изграждането на капацитет се разглежда като стратегически въпрос, т.е. оценката на потребностите е част от процеса по стратегическо планиране на дейността на БОИ. Капацитетът на БОИ се разглежда в три аспекта – институционален, организационен и служители. Моделът, който се прилага в наръчника съдържа 7 области, от които зависи капацитета на БОИ – Независимост и правна рамка, Човешки ресурси, Одитна методология и стандарти, Лидерство и управление, Административна подкрепа, Отношения със заинтересованите лица, Резултати. Наръчникът описва елементи, които изграждат всяка област и дава определени насоки за оптималното състояние. Но не съдържа конкретен изчерпателен списък с изисквания, спрямо които се оценява фактическото състояние. Наръчникът акцентира върху набирането на данни, включително различните методи за това – анализ на документи, фокус групи, проучвания, интервюта, физическо наблюдение и други, което показва, че се разчита на участниците в оценката за дефиниране на желано състояние, измерване на фактическото и предложения за подобрения. Оценката се координира от екип от 5 човека.

## 2.4. ИТ самооценка (IT Self-Assessment (ITSA)) и Самооценка на ИТ одита (IT Audit Self-Assessment (ITASA))

Методът за ИТ самооценка е набор от стандартни действия, които допринасят за подобрене на изпълнението на ИТ функциите на БОИ. Целта е да се даде специфичен поглед на ръководството по отношение на подпомагането на процесите във БОИ с ИТ инструменти и позиционирането на ИТ спрямо предизвикателствата пред БОИ. Методът е базиран на COBIT<sup>10</sup>. По време на самооценката се идентифицират реалното и желаното състояние, според участниците, като установените различия представляват областите за подобрене. Приоритизирането на проблемните области се прави от модератора.

Методът за Самооценка на ИТ одита е подобен. Основната цел е да се даде отговор на въпроса дали БОИ притежава необходимото ниво на ИТ одита. За постигането на целта се дефинира индивидуалното подходящо ниво на ИТ одит за БОИ, в зависимост от одитната стратегия и нейната мисия. Установяват се области за подобрения и се прави план за действие. Ползи от Самооценката на ИТ одита е установяването на връзка с останалите одитни дейности и вплитането на ИТ одита във всички видове одит.

И двата вида самооценка се осъществява под формата на семинар, включващ около 20 служители, които на практика са хората, които познават проблематиката и са заинтересовани от разрешаването на потенциалните проблеми. Самооценките се координират от модератор от друга БОИ, който окуражава участниците и споделя добри практики от други БОИ.

## 2.5. Самооценка на интегритета на БОИ – IntoSAINT(Self-Assessment INTeegrity)

IntoSAINT е инструмент за анализ на риска за интегритета в организацията и за оценка на степента на зрялост по отношение на интегритета на системата за управление на БОИ. Концепцията за интегритета съвсем не е проста и все още се развива. В средата на БОИ, интегритета се свързва с работа основана на добродетели, некорумпираност и без да се поддава на чуждо влияние, но се разбира и по-широко, като цялостна култура в организацията и прилагането на етичните принципи<sup>11</sup>. Самооценката се извършва под формата на семинар, който се координира от модератор.

<sup>10</sup><http://www.isaca.org/cobit/pages/default.aspx> последно проверен на 06.09.2017 г.

<sup>11</sup><http://www.intosaicbc.org/intosaint/> последно проверен на 06.09.2017 г.



Оценката се извършва въз основа на знанието и мнението на служителите на БОИ. Този инструмент позволява да се адаптира политика по интегритета, според потребностите на БОИ, а също и да повиши информираността сред служителите за интегритета. Крайният продукт от самооценката е доклад, който се изготвя от модератора и представя на ръководството на БОИ. Автори на препоръките в доклада са участниците в семинара.

## **2.6. Ръководство за управление на човешките ресурси на БОИ (Human Resource Management Guide SAIs)**

Ръководството съдържа описание на съвременните изисквания към управлението на човешките ресурси във БОИ. То помага на специалистите по управление на ЧР да изградят рамка, системи и политики по управление на ЧР, но и на мениджмънта, които осигуряват възможностите за развитие на служителите, мотивират персонала за добро представяне и когато то не се състои – да взимат корективни мерки. Ръководството няма претенциите да бъде изчерпателно, но все пак, ролята му е да бъде набор от изисквания, които постепенно да бъдат изпълнени със съдържание от всяка БОИ. Съдържа и богат набор от практически указания и контролни листа за проверка на постигнатото.

## **2.7. Наръчник за стратегическо планиране за БОИ (IDI Strategic Planning Handbook for SAI)**

Наръчникът за стратегическо планиране акцентира на начина, по който да се структурират, разположат във времето, измери изпълнението и наблюдават корективните мерки, които следва да предприеме БОИ, за да изпълни пълноценно своята роля. Като равностоен етап от процеса по стратегическо планиране е разгледано определянето на потребностите, като една от възможностите е използването на разгледания в т.2.3 модел (а също и Рамката за институционално укрепване на АФРОСАЙ или Модел за зрялост на БОИ на Великобритания). Важно е да се отбележи последователността от действия, която се предписва, за да няма само списък с установени слабости и мерки за подобрения, а структуриран и логически обоснован подход за преодоляване на слабостите. След определяне на слабостите се дефинират визия, мисия и ценности на БОИ, отчитайки причинно-следствените връзки между слабостите се идентифицират няколко стратегически проблема, които влияят на



постигането на мисията, от тях се формулират стратегически приоритети и цели, които с помощта на отговорните лица във ВОИ се дефинират конкретни мерки, които се включват в матрица съдържаща необходими ресурси, съответни срокове и т.н. Подробно са развити и последващите стъпки след приемането на стратегическия плана на ВОИ – неговото представяне в и извън организацията, разработването на оперативни планове за неговото реализиране, управление на промяната и мониторинг на постигане на стратегическите цели.

## **2.8. Инструмент за оценка на съответствието с МСВОИ -iCAT(ISSAI Compliance Assessment Tool<sup>12</sup>)**

Инструментът подпомага сравнението на одитната практика на ВОИ с МСВОИ от ниво 2 и ниво 4. Идеята зад прилагането на МСВОИ е свързана с повишаване на увереността на заинтересованите лица в качеството, професионализма и правдоподобност на работата на ВОИ. Инструментът се състои от отделна част за всеки вид одит. Изискванията на МСВОИ следват етапите от одита. Вариантите за съответствие са: изискванията са изпълнени, частично изпълнени (включва диапазона от случаи от стартиране прилагането на МСВОИ до висока, но не пълна степен на съответствие) и неприложимо(обикновено поради законови ограничения). Даването на оценка задължително изисква доказателство, към което да се реферира. Техниките за събиране на информация са документи, фокус групи, интервюта, проучвания и наблюдение. Самият инструмент е създаден по-скоро като инструмент за оценка на нуждите от подобрения, отколкото като инструмент за оценка. Препоръчва се използването на външни оценители, които имат подходящ опит, а и ще осигурят необходимата обективност. От страна на оценяваната ВОИ се препоръчва да участват одитори от различни нива. Оценката отчита и гледната точка на заинтересованите страни. Инструментът предвижда съставянето на доклад

## **2.9.Обща рамка за оценка (Common Assessment Framework (CAF))**

Общата рамка за оценка не е предназначена специално за ВОИ. Тя е замислена като инструмент за цялостно управление на качеството за всички публични организации в усилията им за непрекъснато усъвършенстване<sup>13</sup>. Моделът определя, че прилага

<sup>12</sup><http://www.idi.no/en/elibrary/global-public-goods/english/3i-programme/icats/icats-english>

<sup>13</sup>Обща рамка за оценка 2013, стр.8-9, [http://www.eipa.eu/files/File/CAF/CAF\\_Brochure\\_2013\\_BG.pdf](http://www.eipa.eu/files/File/CAF/CAF_Brochure_2013_BG.pdf)  
последно проверен на 06.09.2017 г.

холистичен(цялостен) подход към анализа на организационното изпълнение, т.е. разглежда организацията едновременно от различни аспекти. Една от петте цели на САФ е да подпомага самооценката на публичната организация, за да се установи фактическото състояние и дефинират мерки за подобрене. Моделът се състои от 9 критерия, като част от тях се определят като благоприятстващи фактори (лидерство, стратегия и планиране, хора, партньорства и ресурси и процеси), а останалите, като резултати(свързани с хората, ориентирани към гражданите, свързани със социалната отговорност, ключови резултати от изпълнението). Между двете групи съществува причинно-следствена връзка. Те се декомпозирани на 28 подкритерия, между които очаквано съществува взаимовръзка. Моделът споделя и съдържа в себе си 8-те принципа на съвършенството. Препоръчва се, модела да се прилага цялостно, като след самооценката следва да се създаде план за подобрения и след неговото прилагане да се планира нова самооценка. Самооценката се осъществява от екип, който преминава съответното обучение, включващ служители от различни звена на организацията и често наброява около 10 човека.

Без да претендираме за цялостна оценка, считаме, че САФ е модел, който съдържа в себе си ключовите област за развитие на всяка организация, но в стремежа това да бъде общоприет модел за публичния сектор, той не отчита някои специфики на БОИ, например изискването за независимост. Оценката на степента на постигане на желаното състояние може да бъде проблематично, тъй като не се отчита относителната важност на всеки подкритерий.

### 3. SAI PMF – нов инструмент за оценка на дейността на БОИ

SAI Performance Measurement Framework (SAI PMF)<sup>14</sup>е приета наXXII конгресна ИНТОСАЙ в АбуДаби, проведен декември 2016 г. Предназначението ѝ е<sup>15</sup>:

- да подпомага БОИ при постигане на целите на МСБОИ 12 Ползи от работата на БОИ – насочена към подобряване на живота на гражданите, като демонстрира засилване на финансовото управление, отчетността и прозрачността;

<sup>14</sup>Supreme Audit Institutions Performance Measurement Framework, <http://www.idi.no/en/elibrary/cpd/sai-pmf/library/sai-pmf-documents-in-various-languages/426-sai-pmf-2016-english/file>последно проверен на 06.09.2017 г.

<sup>15</sup>Supreme Audit Institutions Performance Measurement Framework, стр.11

- за стратегическо планиране, което може да последва SAI PMF, тъй като тя не предлага препоръки за предстояща реформа;
- за по-пълноценно прилагане на МСВОИ;
- за измерване на изпълнението или годишно докладване;

За силна страна на рамката се счита<sup>16</sup> нейния холистичен подход – да покрива одиторската работа, управлението на ВОИ и етика, връзките със заинтересовани лица, независимостта и правна рамка. Използването на рамката е доброволно и тя може да се използва за самооценка, за оценка от партньорска ВОИ, за външна оценка или в комбинация от трите. Като ключов принцип при изграждане на рамката се определя високото качество на оценките, което се дължи на осигуряването на доказателства за оценките(а не само експертни оценки, основани на вътрешно убеждение) и механизма за преглед на качеството на доклада от оценката. SAI PMF представлява комплект от 25 индикатора, съдържащи между 2 и 4 направления всеки, които сравняват дейността на ВОИ с добрите практики в 6 области – Независимост и правна рамка, Управление и етика, Качество на одита и докладване, Финансово управление, активи и обслужващи структури, Човешки ресурси и обучение, Комуникация и управление на взаимоотношенията със заинтересованите лица. SAI PMF съдържа изискванията на МСВОИ до ниво 3, но не съдържа специфични изисквания от МСВОИ, ниво 4. SAI PMF не изследва очакванията на заинтересованите страни от ВОИ. Не се поставя обща оценка на ВОИ, поради различното относително тегло на индикаторите.

SAI PMF завършва с доклад от оценката, представляващ цялостна картина на представянето на ВОИ, информация за средата, в която оперира ВОИ, за взаимозависимостите между отделните аспекти на дейността и детайлна оценка на констатациите и оценките на показателите. Високото качество на доклада се осигурява от първото ниво на контрол от страна на ръководителя на екипа за оценка и на второ място от ръководители и служители на ВОИ. Силно е препоръчително всички доклади да бъдат прегледани от сертифицирани външни експерти, познаващи методологията на SAI PMF.

<sup>16</sup>Supreme Audit Institutions Performance Measurement Framework, стр.7

Не се поставят изисквания за броя на членовете на екипа, който ще провежда оценката. Очаквано, поставени са изисквания за широката колективна компетентност на екипа. Методите за набиране на информация за преглед на документи и интервюта.

SAI PMF не е предназначена да генерира списък с препоръки за бъдещи инициативи на БОИ. Преценката за това е оставена на самата БОИ, в зависимост от нейните планове, налични ресурси, интересите на заинтересованите страни...

#### 4. Анализ на общите характеристики и различията на инструментите за оценка.

От характеристиките на различните инструменти за оценка на дейността на БОИ може да **обобщим** следното:

- Съществуват инструменти предназначени за оценка на всички области от дейността на БОИ (т. 2.2, 2.3, 2.9 и SAI PMF), както и инструменти предназначени за конкретна област или дават възможност за избор на конкретна област (т. 2.1, 2.4, 2.5, 2.6, 2.8). Съществуват някои различия при дефинирането на областите от дейността на БОИ – не във всички инструменти присъстват капацитета за справяне с външната среда и служители. SAI PMF съдържа всички области.
- Някои инструменти съдържат сравнително пълен (т. 2.3) и често изчерпателен списък с изисквания (т. 2.2, 2.6, 2.8, SAI PMF), а други разчитат само на знанието и мнението на участниците в оценката (т. 2.1, 2.4, 2.5, 2.9);
- Някои инструменти разглеждат изграждането на капацитет като стратегически въпрос (т. 2.1, 2.2, 2.3, 2.7, SAI PMF), а други предлагат оценките да се използват при оперативното управление – 2.4, 2.5, 2.6, 2.8, 2.9, SAI PMF);
- При някои се използва богат набор от методи за събиране на данни, като анализ на документи, фокус групи, проучвания, интервюта, физическо наблюдение (т. 2.1, 2.2, 2.3, 2.8, 2.9), при други се използват само няколко метода, например семинари/фокус групи или преглед на документи (т. 2.4, 2.5, 2.6, 2.7, SAI PMF);
- При повечето оценката приключва със задълбочен доклад (т. 2.1, 2.3, 2.7, 2.8, 2.9, SAI PMF), при други само общ доклад с ограничена аналитичност, по отношение на взаимовръзките между отделните слабости или липсва структурирано докладване (т. 2.4, 2.5, 2.6);
- Някои представляват чисти инструменти за оценка на дейността и не предлагат конкретни изисквания за последващи действия (т. 2.3, 2.4, 2.5, 2.6, 2.8, SAI PMF), други

съдържат в себе си, освен оценката и структуриран подход за преход към желаното състояние (т.2.1, 2.2, 2.7);

- Някои инструменти изискват задължително участие на външни експерти – (т. 2.1, 2.4, 2.5, 2.8, SAI PMF), а други могат да бъдат направени със собствени сили – (т.2.2, 2.3, 2.6, 2.7, 2.9);

Това ни позволява да направим следните **изводи за приложимостта** на един или друг инструмент:

- ✓ Заинтересованите от работата на ВОИ страни биха получили максимална полезност от използването на инструмент, който дава цялостна оценка на дейността на ВОИ;

- ✓ Отговорностите на ръководството на ВОИ за стратегическо и оперативно управление определят една или друга потребност за оценка и/или последващи действия;

- ✓ Степента на изграденост на капацитета на ВОИ предопределя наличието на собствени човешки ресурси или необходимостта за привличане на външни експерти за извършване на дадена оценка;

- ✓ Степента на изграденост на капацитета на ВОИ предопределя съществуването на набор от критерии за оценка на дадена ВОИ или необходимостта от външно задаване на изчерпателен набор от критерии за оценка;

- ✓ Разбирането на ръководството на ВОИ, дали е подходящо резултатите от оценката да станат публични или потенциалното влияние върху дейността на ВОИ изисква към момента те да останат за вътрешна употреба;

- ✓ Възможно е комбинираното прилагане на няколко инструмента, например партньорска проверка (т.2.1) и SAI PMF, Наръчник за извършване на оценка за потребностите от изграждане на капацитет във ВОИ (т.2.3) и Наръчник за стратегическо планиране за ВОИ(2.7)

SAI PMF има няколко безспорни **предимства**. Тя съдържа изчерпателен набор от критерии за оценка, въпреки невъзможността да оцени съответствие с МСВОИ ниво 4, в сравнение с инструменти неактуални спрямо съвременните предизвикателства или пък ограничени определена област. Осигурява обективност на резултатите, поради необходимостта от доказателства за поставянето на оценка и външното потвърждение

на доклада от оценката, в сравнение с инструменти основани на преценки на определени служители или без ясни критерии. Предоставя висока надеждност на оценката пред външни заинтересовани страни.

**Недостатъци** на SAI PMF са необходимостта от сериозен човешки ресурс и продължителното времетраене на оценката. Слабост е и липсата на конкретни препоръки за последващи действия, а само идентифициране на слабостите, въпреки че е налице анализ на причините за тези слабости;

### Заклучение

ВОИ имат утвърдено място сред институциите на съвременното общество, тъй като тяхната независимост от законодателна, изпълнителна, съдебна власт им дава възможност за обективна оценка на управлението в публичния сектор. Високите очаквания към ВОИ ги задължават постоянно да подобряват дейността си и да бъдат организации за пример. Прилагането на международно признати стандарти създава увереност обществото за професионализъм в работата на ВОИ. В допълнение към предпоставките за ефективна работа на ВОИ е необходима текуща или периодична оценка на тяхната работа и за вътрешни цели, и за представянето им пред обществото. Налични са голям набор от инструменти за оценка, повечето специално създадени за ВОИ. Всички те са подходящи, в зависимост от целите, които се поставят пред оценката, както и степента на развитие на самата ВОИ. Последният цялостен инструмент за оценка SAI PMF е на много високо ниво и допълван от други инструменти за оценка дават възможност за задълбочена, обективна и подходяща за последващи действия оценка.

## ХАРАКТЕРНИ ОСОБЕНОСТИ НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ ПРИ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Гл. ас. д-р Георги Ранчев,

Катедра „Финансов контрол“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за  
национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Многообразието от казуси, свързани с изграждането, придобиването, разпореждането, ползването и притежаването на различни видове недвижими имоти понякога води до противоречиви тълкувания и спорове с органите на приходната администрация. Данъчният контрол при сделките с недвижимите имоти е от изключителна важност за приходите в държавния бюджет и промените в законодателството са чести.

**Ключови думи:** данъчен контрол, управление на данъчни рискове, недвижими имоти, данък върху разходите в натура, данък „уикенд“.

**JEL класификация:** H24, H25, H26.

## SPECIFICS OF THE TAX CONTROL RELATED TO REAL ESTATE TRANSACTIONS

Chief Assist. Prof. Georgi Ranchev, Ph.D.

Department Financial Control, Faculty of Finance and Accounting, University of  
National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The vast variety of situations related to the construction, acquisition, sale, use and ownership of different types of real estate sometimes leads to adverse interpretation and disputes with the revenue authorities. The tax control related to real estate transactions is of significant importance for the state budget revenues and changes in legislation are often observed.



**Keywords:** *tax control, tax risk management, real estate, taxes on in-kind expenses, „weekend” tax.*

**JEL Classification:** *H24, H25, H26.*

## 1. Увод

Недвижимите имоти и инвестициите в недвижими/и имоти са един от структуроопределящите сектори в българската икономика. Според данни на НСИ<sup>1</sup> за 2015 г., оборотите в секторите „Строителство“ и „Операции с недвижими имоти“ общо надхвърлят 20.6 милиарда лева, като се нареждат на трето място след секторите „Търговия“ (104.2 милиарда лева) и „Преработваща промишленост“ (56.9 милиарда лева). Пак по данни от 2016 г. на НСИ<sup>2</sup>, за 2015 г. икономическите дейности по „Строителство“ и „Операции с недвижими имоти“ акумулират около 3.9 милиарда евро чуждестранни преки инвестиции в предприятията от нефинансовия сектор, при общо за страната 23.1 милиарда евро.

От тази гледна точка не е особена изненада, че качеството и интензитетът на данъчния контрол върху сделките с недвижими имоти е от изключителна важност за органите на приходната администрация и бюджета на България като цяло.

Предмет на настоящия анализ са някои текущи проблеми на данъчния контрол, свързани с данъчното облагане на недвижимите имоти в България, и в тази връзка очертаването на възможни посоки за изменение на българското данъчно законодателство.

## 2. Данъчно законодателство и сделки с недвижими имоти в България

Към момента данъчните закони в страната не боравят с единно определение за недвижими имоти, като в ЗКПО се ползва термина „*недвижимо имущество*“, а ЗДДС от началото на 2017 г. реферира към чл. 136 от Регламент за изпълнение (ЕС) № 1042/2013 НА СЪВЕТА от 7 октомври 2013 година за изменение на Регламент за изпълнение (ЕС) № 282/2011 по отношение на мястото на доставка на услуги. Съгласно чл. 136 от Регламента за целите на прилагането на Директива 2006/112/ЕО за „*недвижим имот*“ се счита:

<sup>1</sup>НСИ, 2016 - <http://www.nsi.bg/bg/content/7699>

<sup>2</sup>НСИ, 2016 - <http://www.nsi.bg/bg/content/1817>

- а) всяка отделна част от земята, на или под нейната повърхност, върху която може да бъде учредено право на собственост или владение;
- б) всяка сграда или конструкция, прикрепена към земята или в нея, над или под морското равнище, която не може да бъде лесно разглобена или преместена;
- в) всеки елемент, който е монтиран и съставлява неразделна част от сграда или конструкция и без който съответната сграда или конструкция би била недовършена, като врати, прозорци, покриви, стълбища и асансьори;
- г) всеки елемент, оборудване или машина, трайно монтирани в сграда или конструкция, които не могат да бъдат премествани, без да бъде разрушена или променена сградата или конструкцията.“

В практиката най-често недвижимите имоти се определят като земя и сгради. За данъчни цели обикновено земята се дели на незастроена и застроена; урегулирана (подлежаща на застрояване) и земеделска; прилежащ терен към сграда и т.н. Сградите могат най-общо да се делят на жилищни и нежилищни (такива със стопанско предназначение); от ДДС гледна точка на „нови“ и „стари“ в зависимост от броя години след въвеждане в експлоатация. Много често данъчните закони третираят по специален начин недвижимите вещи като машини, съоръжения и оборудване, неподвижно закрепени към земята или изградени под повърхността ѝ, както и различни съоръжения като част от сграда.

Съгласно чл.110 от Закона за собствеността недвижими имоти са земята, растенията, сградите и другите постройки и въобще всичко, което по естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или постройката. За целите на настоящия доклад, можем да дефинираме понятието **недвижими имоти** като: *земя и сгради, включително свързаните с тях машини, съоръжения и оборудване*. Растенията, доколкото имат ограничено и специфично третиране за данъчни цели, не са предмет на текущата разработка.

Основните данъчни разпоредби, свързани със сделките с недвижими имоти съгласно актуалното законодателство на Република България, могат да се класифицират най-общо по следния начин:

- 1) Разпоредби по отношение на изграждането, разпореждането и използването на недвижими имоти от юридически лица – ЗКПО, ЗДДС, ЗМДТ.
- 2) Разпоредби по отношение на придобиването, ползването и разпореждането с недвижими имоти от физически лица – ЗДДФЛ, ЗМДТ.
- 3) Разпоредби, свързани с притежаването, придобиването и разпореждането с недвижими имоти – ЗМДТ, ДОПК.
- 4) Разпоредби, въз основа на които се облагат доходите и/или печалбите на чуждестранни лица от имоти, намиращи се на територията на страната – СИДДО, ДОПК, ЗКПО, ЗДДФЛ.
- 5) Разпоредби, въз основа на които се облагат доходите и/или печалбите на местни лица от имоти, намиращи се извън територията на страната – СИДДО, ДОПК, ЗКПО, ЗДДФЛ.

От друга гледна точка анализът на данъчните ефекти от всяка отделна сделка с недвижим имот може да зависи от:

- 1) Вида на недвижимия имот – земя или сграда;
- 2) Типа собственост – на физическо или юридическо лице;
- 3) Предназначението на имота – за жилищно или нежилищно ползване, земеделска земя и т.н.;
- 4) Срока на ползване, респективно притежаване на имота;
- 5) Специфични особености на придобиването/разпореждането с имота.

Видно от горния анализ, всяка отделна сделка с недвижим имот има свое специфично данъчно третиране, което зависи най-общо от вида, притежанието и предназначението на конкретния имот.

### **3. Актуални въпроси на данъчния контрол при сделките с недвижими имоти в България**

Многообразието от сделки, договори и казуси, свързани с изграждането, придобиването, разпореждането, ползването и притежаването на различни видове недвижими имоти от различни лица, предполага всяка отделна ситуация да се изследва от експерти за данъчни цели поотделно. Предвид ограничения обхват на настоящето изследване ще разгледаме само най-актуалните изменения от последните няколко години в данъчното законодателство и практика на органите по приходите и съда, които имат отношение към сделките с недвижими имоти.

*а. Данък върху разходите в натура по ЗКПО*

Сотносително новите разпоредби на ЗКПО (ДВ бр.75 от 27.09.2016 г.в сила от 01.01.2016 г.) се въведе нов вид еднократен данък от 10%, чрез създаване на нова алинея 4 на чл.204, като подлежащи на облагане вече са разходите в натура, свързани със собствени, наети и/или предоставени за ползване активи (вкл. недвижими имоти), предоставени за лично ползване и/или свързани с използване на персонал, от работници, служители и лица, наети по договори за управление и контрол (наети лица).

Според нова т. 83 от ДР на ЗКПО „разходи в натура“ за целите на чл. 204, ал. 1, т. 4 е частта, съответстваща на личното ползване на активите и/или персонала, от счетоводните разходи, които не попадат в чл. 204, ал. 1, т. 1 – 2 и са свързани със собствени, наети или предоставени за ползване активи и/или персонал, използвани както за дейността, така и за лично ползване. Не са разходи в натура за целите на чл. 204, ал. 1, т. 4 разходите, извършени в полза на физически лица, които представляват придобит доход по смисъла на чл. 11, ал. 3 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица. Не са разходи в натура и разходите, свързани с използването на собствени, наети или предоставени за ползване активи, предоставени за лично ползване и/или свързани с използване на персонал, когато за използването им се дължи възнаграждение.

Съгласно чл. 215а от ЗКПО данъчната основа за определяне на данъка върху разходите по чл. 204, ал. 1, т. 4 е сумата на разходите в натура, свързани с активи, предоставени за лично ползване и/или свързани с използване на персонал, за календарната година. При определяне на данъчната основа за разходите в натура, свързани с *недвижимо имущество*, когато те не могат да бъдат разпределени чрез измерване, разходите се отнасят към личното ползване, като общият размер на всички разходи, свързани с недвижимото имущество, се умножи по съотношението:

1. между площта, използвана за лично ползване, и общата площ на съответното недвижимо имущество, или
2. между часовете на лично ползване на съответното недвижимо имущество и общите часове на използване на недвижимото имущество.

Съгласно ЗКПО предприятията следва да декларират избора си по чл. 24, ал. 3 от Закона за данъците върху доходите на физическите лица за текущата година в

годишната данъчна декларация, подавана за предходната година. Паралелно с разпоредбите в ЗКПО се въведоха нови текстове в ЗДДФЛ, като в чл. 24 се създават нови ал. 3 и 4, според които работодателите могат да изберат да облагат с данък върху разходите по чл. 204, ал. 1, т. 4 от ЗКПО доходите в натура, представляващи разходи в натура по смисъла на § 1, т. 83 от допълнителните разпоредби на ЗКПО. Важно е да се отбележи, че доходите в натура, обложени по реда на чл. 204, ал. 1, т. 4 от Закона за корпоративното подоходно облагане, не се включват в облагаемия доход на лицата.

*б. Безвъзмездно ползване на недвижими имоти за ДДС цели*

Безвъзмездното използване на стока или услуга за лични нужди, което се третира като възмездна, респективно облагаема доставка (така наречения *данък "уикенд"*<sup>3</sup>), не е новост и присъства в актуалната версия на ЗДДС още от 2007 г., като чл. 6, ал. 3 и чл. 9, от ЗДДС все пак бяха основно редактирани през 2014 г. и впоследствие през 2016 г. Вследствие на възникналите първоначални неясноти по прилагането на *данък "уикенд"*, НАП излезе с Указание № 24-00-15/22.01.2016 относно данъчното третиране по ЗДДС на използването и отделянето на стоки (вкл. недвижими имоти) за лични нужди на данъчно задълженото лице, на собственика, на работниците и служителите.

Според указанието, в случаите когато стоки – в случая недвижими имоти, се използват както за стопанска дейност, така и за лични цели, данъчно задълженото лице има избор (виж решение по дело C-434/03 Charles and Charles-Tijmens, т. 23). За целите на ДДС, ако регистрираното по ЗДДС лице реши, че ще използва дадена стока, включена в стопанските му активи, и за лични нужди, то може да реши:

- да ползва данъчен кредит за недвижимия имоти да начислява данък за доставката на услугата по използването на стоката за лични нужди по определена методика, или
- да упражни правото на данъчен кредит, доколкото се позволява от ЗДДС, за недвижимия имоти съпътстващите ползването му разходи в пропорция, съответстваща на пропорцията на (очакваното) използване на актива за стопанската дейност и за лични нужди, което следва да се утвърди като методика в конкретната

<sup>3</sup>“Данък „уикенд” – ела зло, че без теб по-зло”, сп. Икономист, бр. 29, 22.07.2016 г.

фирма, като по този начин избягва задължението за начисляване на ДДС при ползването за лични нужди, доколкото пропорцията се спазва.

В случай, че предприятието реши да запази изцяло в личните активи тези недвижими имоти, като ги изключи от системата на ДДС, то няма да се ползва ДДС кредит при придобиването, но няма да е налице и задължение за начисляване при предоставянето/ползването,

С Писмо Изх. № 20-00-76/14.04.2016 НАП даде допълнителни указания относно действия на органите по приходите и контролни производства за установяване използването на активи за лични нужди във връзка с приложението на ЗДДС. Вследствие на указанието при всяка проверка или ревизия по ЗДДС предприятията следва да попълват специални справки, с които да декларират дали ползват фирмени активи (вкл. недвижими имоти) и за лични нужди. В сила от началото на 2017 г. са приети нови редакции на чл. 79 и 79а от ЗДДС за корекции на ползван пълен или частичен данъчен кредит при придобиване на недвижими имоти и за пропорционално ползване на данъчен кредит – чл. 71а, 71б от ЗДДС, които допълнително усложняват данъчния режим в тази област.

*с. Изграждане на публична инфраструктура за ДДС цели*

В областта на недвижимите имоти в България, често се срещат случаи, в които инвестиционните намерения на определени предприемачи изпреварват програмата за инвестиции в инфраструктура на съответната община. В тези случаи предприемачите са принудени, за да въведат в експлоатация своите собствени обекти, да сключат договор за изграждане/реконструкция на публична инфраструктура с общината, като изградят или реконструират съответната инфраструктура за собствена сметка. Съгласно трайната практика на НАП в тези случаи се счита, че така изградената инфраструктура се предоставя безвъзмездно на трето лице (общината) и доколкото не е пряко свързана с облагаема доставка за предприемача, не е налице право на данъчен (ДДС) кредит за разходите по изграждането.

Съгласно Решение на СЕС по дело C-132/16, „Ибердрола Инмобилиария Риъл Естейт Инвестмънтс“ ЕООД от 14.09.2017 - член 168, буква а) от Директива 2006/112/ЕО трябва да се тълкува в смисъл, че данъчнозадълженото лице *има право да приспадне платения данък върху добавената стойност* за получена доставка на



услуги, състоящи се в изграждането или подобряването на обект, собственост на трето лице, когато последното получава безвъзмездно резултата от тези услуги и те се използват както от данъчнозадълженото лице, така и от третото лице в рамките на икономическата им дейност, доколкото тези услуги не надхвърлят необходимото, за да може посоченото данъчнозадължено лице да извършва последващи облагаеми сделки, и стойността им е включена в цената на тези сделки.

Очевидно Решението на СЕС по дело C-132/16 ще доведе до значителни промени в настоящето тълкуване на ЗДДС в областта на недвижимите имоти и нови указания на НАП и/или изменения на ЗДДС в резултат на решението тепърва ще трябва да се очакват.

#### 4. Заключение

Инвестициите в недвижими имоти и сделките с тях са структуроопределящи за икономиката на България и със значителна тежест за приходите в държавния бюджет. Многообразието от сделки, договори и казуси, свързани с изграждането, придобиването, разпореждането, ползването и притежаването на различни видове недвижими имоти често води до противоречиви тълкувания и спорове с органите на приходната администрация при упражняване на данъчен контрол. Практиката на НАП в областта на недвижимите имоти се допълва постоянно, като пример за това са нововъведените данък за разходите в натура по ЗКПО и данък „уикенд“ в ЗДДС. Предвид скорошни решения на СЕС нови законодателни промени няма да бъдат изненада.

#### Библиография

Закон за данък върху добавената стойност (ДВ, бр.63 от 4.09.2006г. с всички последващи изменения и допълнения).

Закон за данъците върху доходите на физическите лица, (ДВ, бр. 95 от 24.11.2006 г. с всички последващи изменения и допълнения).

Закон за корпоративното подоходно облагане, (ДВ, бр.105 от 22.12.2006 г. с всички последващи изменения и допълнения).



Закон за собствеността (ДВ,бр.92 от 16.11.1951г. с всички последващи изменения и допълнения).

ДИРЕКТИВА 2006/112/ЕО НА СЪВЕТА от 28 ноември 2006 година относно общата система на данъка върху добавената стойност (ОВ L 347, 11.12.2006 г.)

Регламент за изпълнение (ЕС) № 1042/2013 НА СЪВЕТА от 7 октомври 2013 година за изменение на Регламент за изпълнение (ЕС) № 282/2011 по отношение на мястото на доставка на услуги.

Решение на СЕС по дело C-434/03 Charles and Charles-Tijmens от 14.07.2005.

Решение на СЕС по дело C-132/16, „Ибердрола Инмобилиария Риъл Естейт Инвестмънтс“ ЕООД от 14.09.2017

“Данък „уикенд“ – ела зло, че без теб по-зло”, сп. Икономист, бр. 29 от 22.07.2016г.

Указание № 24-00-15/22.01.2016 на НАП

Писмо Изх. № 20-00-76/14.04.2016 на НАП.

Национален статистически институт, <http://www.nsi.bg/bg/content/>



## ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ РАЗВИТИЕТО НА ВЪТРЕШНИЯ КОНТРОЛ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Гл. ас. д-р Ина Лечева,

Катедра „Финансов контрол“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за  
национално и световно стопанство (УНСС)

*Резюме:* Развитието на вътрешния контрол в публичния сектор в настоящия си вид датира от 2006 г. Множеството промени в международен и европейски план изискват адаптирането на модела до нива, които позволяват ефективно и ефикасно управление на публичните средства, гарантиращи законосъобразното им управление.

*Ключови думи:* финансов контрол, вътрешен контрол, COSO 2013, добро финансово управление, управленска отговорност.

## TRENDS AND CHALLENGES IN THE DEVELOPMENT OF THE INTERNAL CONTROL IN THE PUBLIC SECTOR OF THE REPUBLIC OF BULGARIA

Chief Assist. Prof. Ina Lecheva, Ph.D.,

Department of Financial Control, Faculty of Finance and Accounting, University of  
National and World Economy (UNWE)

*Abstract:* The development of internal control in the public sector in its current form dates back to 2006. Many international and European changes require that the model be adapted to levels that allow effective and efficient management of public funds to ensure their legitimate management.



**Key words:** *financial control, internal control, COSO 2013, good public governance, managerial accountability.*

С приемането на Закона за финансовото управление и контрол в публичния сектор<sup>1</sup> през 2006 г. се въведе модела COSO в организациите от публичния сектор. Това от своя страна предопредели настъпването на редица изменения на организационно и контролно ниво в публичния сектор. През последните над 10 години, модела функционира, като допустим и нормативно въведен механизъм в помощ на ръководителите, служителите, контролните и одитни органи.

Компетентният орган, който издава методологията по финансово управление и контрол в публичния сектор е министъра на финансите. Той е утвърдил редица документи, предоставящи насоки за прилагането на законодателството в областта на: елементите на финансовото управление и контрол<sup>2</sup>, осъществяването на управленската отговорност<sup>3</sup>, въвеждането на управлението на риска<sup>4</sup> и осъществяването на предварителен контрол за законосъобразност<sup>5</sup>.

Издадената методология е рамкова и предоставя насоката и философията за изграждане и функциониране на вътрешно-контролната система в страната. Съобразно спецификата на всяка една организация е предоставена възможност, ръководителят ѝ да въведе конкретната организация на вътрешния контрол (политики, правила и процедури), регламентиращи нейната дейност, при спазване на общата контролна рамка. Тази относителна „свобода“ предопределя редица проблеми и трудности при функционирането на контрола на организационно ниво. Редица ръководители на организациите от публичния сектор поставят твърде детайлни изисквания, които затрудняват и силно бюрократизират дейностите. Докато други възприемат указанията

<sup>1</sup> Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор, обн., ДВ, бр. 21 от 10.03.2006 г., доп., бр. 42 от 5.06.2009 г., изм. и доп., бр. 54 от 16.07.2010 г., доп., бр. 98 от 13.12.2011 г., в сила от 1.01.2012 г., изм., бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г., бр. 43 от 7.06.2016 г., бр. 95 от 29.11.2016 г.

<sup>2</sup> Методически насоки по елементите на финансовото управление и контрол, одобрени 2006 г.

<sup>3</sup> Указания за осъществяване на управленската отговорност в организациите от публичния сектор, одобрени 2006 г.

<sup>4</sup> Насоки за въвеждането на управлението на риска в организациите от публичния сектор, одобрени 2008 г.

<sup>5</sup> Указания за осъществяване на предварителен контрол, одобрени 2006 г.

и методологията в разширен и доста либерален аспект, като по този начин не застъпват в достатъчна степен системата за вътрешен контрол.

Установените до момента трудности, следва да бъдат преодолените с актуализиране на указанията и насоките в посока на търсене на баланс между свръх контролите и липсата на такива. В тази насока е и намерението за развитие на вътрешния контрол в публичния сектор чрез разпространения през м. август 2017 г. за широка публична дискусия позиция за развитието на вътрешния контрол в публичния сектор на Република България<sup>6</sup>.

Основните акценти са поставени върху формулирането на определени принципи, въз основата на които да се изгради адаптирана система за вътрешен контрол. Принципите се изразяват вследните базисни насоки:

- основата на вътрешния контрол в публичния сектор е модела COSO и указанията ИНТОСАЙ. Основните устои и постулати на вътрешния контрол остават непроменени, като се предвижда въвеждането на 17<sup>те</sup> принципа по петте елемента на модела COSO 2013. Структурирането на принципите на модела, ведно с прилежащите им фокусни точки се предвижда да подпомогне разбирането от ръководителите на организациите при усъвършенстване на интегрираната рамка за вътрешен контрол.

- фокуса на вътрешния контрол в публичния сектор се поставя върху изпълнението. Резултатно ориентирания подход е предпочетен като рамка за изграждане на системите за вътрешен контрол, което следва да предостави най - доброто съотношение между цена и качество за обществото (гражданите). Като инструмент за постигане на тези резултати се предвижда да се интегрира модела за управление на качеството CAF<sup>7</sup> в общата рамка за вътрешен контрол, за да се приложи цялостен подход към анализа на организационното изпълнение.

- целта, контекстът и двигателят на ВКПС е „доброто управление“, което отговаря и на обществения интерес. Към момента в законодателството се прилага

<sup>6</sup> Дискусионен материал – позиция за развитието на Вътрешния контрол в публичния сектор на Република България

<sup>7</sup> Common Assessment Framework – Обща рамка за оценка

принципа на „доброто финансово управление“<sup>8</sup>, то тук прави впечатление предлаганата нова дефиниция за „добро управление“, в която се влагат принципите на ефективност, ефикасност, разумно (предпазливо) и финансово отговорно администриране в интерес на обществото.

- Въвеждане на принципа на триъгълника на отчетността. За постигане на максимален и синергичен ефект във функционирането на вътрешния контрол, се предвижда да се приложи триъгълника на отчетността, който се отнася в най-голяма степен до висшия ръководен състав на организациите от публичния сектор. Принципът се изразява в съотношение между трите компонента - правомощия, отговорности и отчетност за действията, като се търси баланса между вменените задължения с предоставените средства за изпълнението им. Индиректно, въвеждането на този принцип ще подобри целеполагането на организациите, като ще позволи да се поставят максимално адекватни до реалността цели.

- Трите линии на защита при управлението на риска и вътрешния контрол в публичния сектор. Разграничаването на вътрешния контрол в три отделни и структурно независими една от друга части е с цел повишаване на неговата ефективност. В първата защитна линия ще се структурират контролните дейности на оперативното ръководство, докато втората включва във себе си специфични по своята същност контролни дейности. Такива могат да са една или няколко независими структури от оперативното ръководство, както и една от друга, всичките на пряко подчинение на висшето ръководство. Втората защитна линия може да включва: осъществяване на контрол от финансов контролор; специфични дейности за сигурността на активите и информацията; специализирано звено, което е натоварено с управлението на риска; звено, свързано с контрол на качеството и/или съответствие на предоставяните услуги за гражданите; звено, натоварено със специфични инспекционни дейности и др. Третата защитна линия се изразява чрез дейността на вътрешния одит, който предоставя независима и обективна оценка за функционирането на вътрешния контрол в първата и втората защитни линии, доколкото са постигнати целите на организацията, включително и ефективността на управлението на риска в организацията.

<sup>8</sup>Съгласно § 1, т. 3 от ДР на ЗФУКПС, "Добро финансово управление" е изискването публичните средства да се разходват и управляват икономично, ефективно и ефикасно.

- Постоянно усъвършенстване на вътрешния контрол в публичния сектор.

Извършването на детайлен анализ на външните и вътрешни процеси е в основата на усъвършенстването и надграждането на вътрешния контрол в публичния сектор, което изисква обръщане на внимание върху резултатите от външните и вътрешни одитни органи.

- Хармонизиране и координиране на вътрешния контрол в публичния сектор. Развитието и постигането на висока резултатност на вътрешния контрол в публичния сектор предопределя, основните насоки, директиви, координацията и хармонизацията да се поставят от единен център. По силата на действащото законодателство, провеждането на политиката в областта на вътрешния контрол се осъществява от министъра на финансите, подпомаган от дирекция „Методология на контрола и вътрешен одит“ в министерство на финансите.

В заключение, може да отбележим, че вътрешния контрол в публичния сектор е специфичен и динамичен процес, който следва да въведе основните принципи, правила и процедури еднакво валидни за всички организации от публичния сектор. Изхождайки от тази си роля, разработването на универсална методология е сложна задача, наситена с много отговорности, съобразявайки отделните специфики на организациите. Надграждането и адаптирането на модела за вътрешен контрол, съобразно спецификите в публичния сектор ще подпомогне организациите при по-доброто им разбиране, ефективно и ефикасно управление на публичните средства по начин, който гарантира висок морален дълг и в обществен интерес.

## БИБЛИОГРАФИЯ

Рамка COSO;

Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор;

Методически насоки по елементите на финансовото управление и контрол;

Указания за осъществяване на управленската отговорност в организациите от публичния сектор;

Указания за осъществяване на предварителен контрол;

Насоки за въвеждането на управлението на риска в организациите от публичния сектор

CAF - Common Assessment Framework

Дискусионен материал – позиция за развитието на Вътрешния контрол в публичния сектор на Република България



## ПРИНЦИП НА КОМПЕНСИРАНЕТО В СЧЕТОВОДСТВОТО - ПРИЛАГАНЕ И ИЗКЛЮЧЕНИЯ

д-р Николина Николова,

Катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В Закона за счетоводството и Концептуалната рамка за финансово отчитане компенсирането е изведено като един от принципите, в съответствие с които се признават и оценяват позициите във финансовите отчети. Изискването да не се извършват прихващания между активи и пасиви, между приходи и разходи, а те да се отчитат поотделно допринася за това счетоводните обекти да запазват индивидуалността на качествените и стойностните характеристики и за коректното им представяне във финансовите отчети. Същевременно в законодателството и обичайната счетоводна практика не винаги се изключва компенсирането. Примери за това са случаите на прихващане по Закона за задълженията и договорите, на допускане, при определени условия на компенсиране на липси с излишъци при инвентаризация, на представяне на нетни доходи във финансовите отчети. В доклада се разглеждат тези специфични случаи на изключения от принципа на компенсирането и се правят пояснения относно приложимите подходи и решения.

**Ключови думи:** счетоводство, принципи, компенсиране, прихващане, финансови отчети, инвентаризация, нетен доход.

## THE NO-NETTING PRINCIPLE IN ACCOUNTING – APPLICATION AND EXCLUSIONS

Nikolina Nikolova, Ph.D.

Department “Accounting and Analysis”, Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The Law on Accounting and the Financial Reporting Concept Framework highlight offsetting as one of the principles, according to which the positions in the financial statements are recognized and measured. The requirement not to make offsetting between assets and liabilities, between income and expense, but to account them separately, contributes to it that the accounting objects preserve the individuality of their qualitative and cost characteristics and facilitates their fair presentation in the financial statements. At the same time, the legislation and the usual accounting practices do not always exclude offsetting. Examples of this are the cases of offsetting under the Law on Obligations and Contracts, such as allowing, under certain conditions, the compensation of shortages with surpluses during the inventory taking, and showing net income in the financial statements. This report addresses these specific cases of exceptions to the no-netting principle and makes clarifications about the applicable approaches and solutions.*

**Key words:** *accounting, principles, netting, offsetting, financial statements, inventory taking, net income.*

**JEL:** M 41.

### Увод

С настъпването на книжовния период в развитието на счетоводството в края на 15 век и появата на първите книги по счетоводство започва да се пише за принципи на счетоводството. В началото има известно смесване на принципите и методите на счетоводството, с което се обяснява и извеждането на двойното записване като основен принцип на счетоводството. По-късно двойното записване (допиката) са разглежда и изяснява като метод на счетоводството, но някои автори и сега продължават да го определят като фундаментален принцип, дори да го обявяват за закон на счетоводството. В някои публикации като общи принципи на счетоводството се

разглеждат освен двойното записване още и изискванията за документалната обоснованост, хронологичност и систематичност на счетоводната информация.

### Принципи на счетоводството

В най-общ смисъл принципите в счетоводството могат да се определят като изходни положения, изисквания и правила за съставяне и представяне на финансовите отчети. Доколкото информацията във финансовите отчети е резултат от обобщаване и систематизиране информацията от текущото счетоводно отчитане, то следва, че принципите в голяма степен важат и се прилагат за осъществяването на текущия отчетен процес. В РБългария за първи път принципите за осъществяване на счетоводството бяха дефинирани и систематизирани като съвкупност от правила и изисквания в Закона за счетоводството от 1991 г. В него се регламентира, че счетоводството се осъществява при следните принципи:

- Документална обоснованост на стопанските операции;
- Предпазливост;
- Независимост на отделните отчетни периоди;
- Стойностна връзка между краен и начален счетоводен баланс;
- Предприятието да продължава своята дейност;
- Възможно запазване на прилаганите методите за оценка и амортизация през предходния отчетен период;
- Текущо начисляване;
- Съпоставимост между приходите и разходите;
- Историческа цена.

В Закона за счетоводството от 2002 г. отново се пише, че принципите се отнасят за осъществяването на счетоводството като по-специално се отбелязва, че те трябва да се съобразяват при съставяне на финансовите отчети на предприятието. В него се запазват изискванията за документална обоснованост и историческа цена в счетоводството, без те да се извеждат като основни счетоводни принципи по смисъла на закона. Посочват се седем счетоводни принципа като е добавен принципът „предимство на съдържанието пред формата“, а за другите е извършена нова редакция

при формулирането им. Така например принципът „предприятието да продължава своята дейност е дефиниран като принцип „действащо предприятие“.

В последния Закон за счетоводството от началото на 2016 г. признаваните до тогава счетоводни принципи се сочат като принципи, в съответствие с които се признават и оценяват позициите във финансовите отчети на предприятието. Повечето от принципите се запазват, като отпада принципът за съпоставимост на приходите и разходите и се прибавят като нови принципите същественост, компенсиране и оценяването по цена на придобиване на позициите, които са признати във финансовите отчети.

### **Проявление на компенсирането като принцип на счетоводството**

В Закона за счетоводството компенсирането по-скоро следва да бъде формулиран като принцип за некомпенсиране, тъй като според него предприятието „не извършва прихващания между активи и пасиви или приходи и разходи и отчита поотделно както активи и пасиви, така и приходи и разходи“<sup>1</sup>. Некомпенсирането беше заложено като част от съдържанието на принципа на предпазливост по смисъла на първия закон за счетоводството, където се отбелязваше, че предпазливост означава и некомпенсиране на вземания и задължения. Съобразяването с принципа за компенсиране по смисъла на посочените ограничения има важно значение за спазване на заложените в Закона за счетоводството и приложимите счетоводни стандарти изисквания за това, финансовите отчети да представят вярно и честно имущественото и финансовото състояние и финансовите резултати от дейността на предприятието, паричните потоци и собствения капитал. Вярното и честно представяне предполага достоверно показване на ефектите от операциите, други събития и условия в съответствие с определенията и критериите за признаване на активи, пасиви, приходи и разходи. Именно критериите за признаване изключват по принцип компенсирането като прихващане на активи и пасиви или нетиране на приходи и разходи. Така например за активите, изискването да носят определена икономическа изгода и да са измерими в парично – стойностна оценка придава индивидуалност на качествените и

<sup>1</sup> Закон за счетоводството, в сила от 01.01.2016 г., чл. 26, ал.1, т.7

стойностните им характеристики и предпоставя тяхното коректно представяне във финансовите отчети.

Злоупотребите с компенсирането водят до завоалиране на счетоводната информация и подвеждане на ползвателите на информацията от финансовите отчети. Разбирането за компенсирането по смисъла на счетоводното законодателство не следва да се свързва със случаите на размяна на активи, цедиране на вземания (задължения) и клирингови сделки. Компенсирането не се отнася и за случаите на прекласифициране на активи и пасиви и свързаните с това процедури на реструктуриране и предоговаряне.

Както във всяко правило, така и в компенсирането могат да се намерят изключения при неговото прилагане. Като допустими изключения се приемат случаите на прихващания по смисъла по Закона за задълженията и договорите (ЗДД), компенсиране на липси и излишъци при инвентаризация и показването на нетни доходи, чрез компенсиране на разходи и приходи. Съгласно ЗДД (чл.103)<sup>2</sup> когато две лица си дължат взаимно пари или еднородни и заместими вещи, всяко едно от тях, ако вземането му е изискуемо и ликвидно може да го прихване срещу задължението си. Следователно прихващането е възможно между две лица, които в счетоводството се класифицират като дебитор и кредитор и разчетите между тях са от еднородно естество. С прихващането двете насрещни вземания се смятат за погасени до размера на по-малкото от тях. Не могат да се прихващат без съгласието на кредитора вземания, върху които не се допуска принудително изпълнение, вземания, породени от умишлени неправомерни деяния и вземания за данъци.

Относно компенсирането на липси и излишъци при инвентаризация, следва да се има предвид, че у нас в определени моменти съществуваше законова забрана за това. Сега недопускането на покриване на липси с излишъци се свързва с добрите счетоводни практики и приложимите счетоводни принципи, в това число принципа за компенсиране. Заедно с това и тук са допустими изключения, каквито бяха предвидени в първия закон за счетоводството. В него (чл.37)<sup>3</sup> изрично се отбелязваше, че установените при инвентаризация липси и излишъци могат да се компенсират, но само

<sup>2</sup> Закон за задълженията и договорите, изм. ДВ. бр.50 от 30 Май 2008 г., чл. 103

<sup>3</sup> Закон за счетоводството, 1991 г., чл. 37, ал. 1

при наличие на причинно – следствена връзка между тях. Компенсирането на липси и излишъци се извършва по натурални и стойностни измерители и се документира с Протокол за компенсации за липси с излишъци. Тъй като в Закона за счетоводството има много кратки разпоредби за инвентаризацията и третирането на липсите и излишъците и вече е отменен съществуващият преди години национален стандарт за инвентаризацията то допустимостта, както и редът и начинът за компенсиране на липси и излишъци, следва да се определят от предприятията в специално разработени за целта вътрешни правила. Добрата счетоводна практика изключва компенсиране на дълготрайни материални активи и допуска такова само за материалните запаси от еднородно естество. Освен видът (естеството) на материалните запаси (материали, продукция, стоки), трябва да се имат предвид и техните качества (потребителни стойности). Недопустимо е да се използват за компенсиране залежали или демодирани стоки, установени като излишък. Освен това, важно е да се има предвид произходът на липсите, които биха могли да се компенсират с излишъците, т.е. дали липсата е по вина на материалноотговорното лице или без негова вина, а е породена от стихийни бедствия или фира. Когато е по вина на материалноотговорното лице преди да се пристъпи към компенсирането ѝ с излишъци от еднородни материални запаси е препоръчително да се извършат необходимите разследвания за умишлено причиняване (присвояване) от лицето. Друг случай на изключение от забраната за компенсиране по смисъла на Закона за счетоводството е нетирането на определени приходи и разходи и представянето им във финансовите отчети като нетен резултат (доход или загуба). Най-често това се забелязва по отношение на финансовите приходи и разходи като се показват нетни доходи от курсови разлики и от лихви. Представя се, също така нетен финансов резултат (печалба или загуба) при отписване на нефинансови активи и от отчитане на хеджиране. Нетирането на доходите във финансовите отчети затруднява анализа и оценката на факторите и причините за динамиката и промените в структурата на финансовите приходи и разходи. Обикновено този недостатък се преодолява с допълнителни пояснения и оповестявания във финансовите отчети на по-детайлна финансова и нефинансова информация.

## Заклучение

Принципът на компенсирането има важно значение при осъществяване на счетоводството и съставянето на финансовите отчети. Неговото спазване гарантира голяма степен на достоверност на информацията и вярно и честно представяне на имущественото и финансовото състояние на предприятието. Същевременно, не следва да се абсолютизира неговото значение и прилагане, а да се подхожда творчески в случаите, когато е възможно да се извършват компенсираня. Компенсиранията, обаче не трябва да се отразяват върху качеството на информацията и по този начин да заблуждават потребителите на информация. Изключенията от прилагането на принципа на компенсирането могат да се правят като не се нарушава общата законова рамка и се спазват както регламентирани правила, така и неписани обичайни счетоводни практики.

## Библиография

- Башева, Сн., Концептуални основи на стандартизацията в счетоводството, С. 2010
- Душанов, Ив., Обща теория на счетоводството, С. 2003
- Динев, М., Златарева, К., Теоретични основи на счетоводството, С. 2011
- Стоянов, Ст., Савова, К., Обща теория на счетоводството, С. 2010
- Закон за задълженията и договорите
- Закон за счетоводството
- Международни стандарти за финансово отчитане, ФКМСС, 2005



## МОДЕЛИ ЗА ВЪЗНИКВАНЕ И ПРЕДОТВРЯВАНЕ НА ИЗМАМИ

д-р Явор Башев, CFE, CIA

EY Bulgaria

E-mail: iavorbachev@gmail.com

**Резюме:** Измамите са главен фактор в днешната бизнес среда. Това ги прави основен фокус на изследване. Много модели се опитват да обяснят защо измамите възникват и как могат да бъдат предотвратени. В този доклад се прави опит да се дефинира термина измама и да се обобщят най-популярните модели, които се стремят да отговорят на тези два въпроса.

### Изложение

Измамата присъства в човешката среда от древни времена. В най-широк смисъл тя се дефинира като „неправомерно или престъпно въвеждане в заблуждение, което води до някаква форма на лично облагодетелстване“ или „преднамерено изкривяване на истината, за да се накара друго лице да се раздели с определена ценност или се откаже от свое законно право [9]. За да бъде класифициран даден случай като измама, обикновено трябва да бъдат изпълнени редица условия. Davia [6] очертава няколко момента, които съставляват деянието измама: трябва да има жертва (може да е едно или повече лица), която е докарана до претърпяване на загуба посредством въвеждащо в заблуждение действие на дадено лице (наричано извършител). Освен това, трябва да са налице доказателства относно намерението и печалбата на извършителя. Или иначе казано – измамата може да включва едно или повече лица, които действат тайно за собственото си обогатяване, като лишават друго лице от определена ценност.

По-комплексно, измамата се дефинира като комбинация от средства, резултат на човешката изобретателност, за получаване на преимущества/изгода за едно лице спрямо друго, посредством въвеждащи в заблуждение предложения или прикриване на истината. [1.1]. В литературата се прави разлика между измама и злоупотреба – разликата се търси в преднамереността и намерението в действията на дадено

лице,което предварително знае, че тези действия биха били във вреда на предприятието. Прави се разлика и между измама и грешка-разликата се състои в наличието на преднамерени действия, имащи за цел получаването на преимущество спрямо други лица посредством манипулация с цел измама.

Съответно елементите на измамата включват подбуда/натиск/мотив; възможност; рационално обяснение/логическа обосновка; прикриване; и осребряване.

Когато се говори за измама, е налице определена *мотивация или подбуда*. Динев [1.1]посочва, че измамата винаги се извършва в полза на дадено лице, в полза на предприятието или и двете. Тя може да бъде генерирана от алчност, съществени финансови задължения, неочаквани финансови нужди, неудовлетворително признание за извършваната работа, желание за по-добър живот и т.н.

Причините, каращи хората да извършват измами, са проучени първоначално от експерта по криминология **Donald Cressey** през петдесетте години на миналия век. Неговото изследване обхваща 250 лица, които отговарят на следните два критерия: първо, лицето е заемало позиция, предполагаща оказване на доверие и второ, той или тя са нарушили това доверие. Изследването установява, че трябва да са налице три фактора:**подбуда, възможности рационално обяснение** (модел триъгълник на измамите).

По принцип, **подбудата** може да е нож с две остриета. **Hooper и Pornelli [7]** предполагат, че подбудата може да е положителна или отрицателна сила за мотивацията на дадено лице да извърши определени действия. Независимо от това, в много случаи тя е един от движещите фактори, които карат лицето да пристъпи към извършване на измама. Тя може да включва широк набор от елементи, вариращи от финансови проблеми до вкус към лукс или проблеми с пристрастяване. Обикновено тези нужди се схващат като такива, които не могат да бъдат споделени и да получат социално одобрение от лицата, злоупотребяващи с доверието, поради което трябва да бъдат държани в тайна[11]Освен това,**Cressey [5]**твърди, че в много случаи лицата, извършващи измама никога не са постъпвали по този начин в миналото.**Murdock [10]** достига до заключение, че подбудите могат да бъдат финансови, нефинансови (липса на дисциплина, хазарт) или дори политически или социални. **Albrechet al. [1]** привеждат примери за това как финансовите подбуди биха могли да насърчат

организационна измама и да доведат до финансови загуби и неспособност за ефективна конкуренция поради алчността на отделни лица, живеещи отвъд възможностите си. Наред с това, те категоризират факторите във връзка с подбудите в няколко групи, които включват: икономически подбуди, подбуди, свързани с пороци, с работното място или други подбуди. **Roggeveen [14]** посочва, че всеки може даприбегне до измама във финансовите отчети, стига стимулите да са достатъчно големи. Освен това, **рационалното обяснение** силно се влияе от корпоративната среда на организацията: широко известно е, че ако висшето ръководство проявява пренебрежение към осигуряването на достоверно представяне на финансовата информация, малко вероятно е останалата част от ръководството да се отнася с необходимата сериозност към този въпрос. По отношение предотвратяването на измамите, **възможността** се счита за най-важния фактор, който трябва да бъде взет под внимание. Тя се изразява в способността да се извърши измамното деяние, от началото до края, без то да бъде разкрито. **Kelly и Hartley [8]** предполагат, че хората ще се възползват от възможностите, които им се предоставят. **Wilson [14]** разглежда елемента „възможност“ като способността да се заобикалят свързаните с измамата контроли.

Вариант на триъгълника наизмамите е предложен от **Albrecht et al. [1,2]** под наименованието „**модел на скалата на измамите**“, където компонентът на рационалното обяснение е заменен от личната почтеност (която включва етиката и ценностите на индивида, които изграждат неговия кодекс на поведение – и степента, в която той или тя са склонни да се отклонят от тях с оглед постигане на желаните резултати). Учените изразяват съгласие, че често измамата може да е резултат от липсата на морал и почтеност у съответното лице, доколкото етичните норми са заложиени в процеса на вземане на решения и извършване на преценки относно въпросните ситуации [12]. С това не се твърди, че не е възможно хората с високи нравствени норми да прибегнат до измами – напротив, това е възможно, но не и при същите условия, както лицата с по-слаб морал [3]. Останалите два компонента – ситуационният натиск и усещането за наличие на възможност остават същите.

Авторите твърдят, че този модел е по-подходящ по отношение на измамите, свързани с финансовото отчитане, където източниците на натиск са от различно естество в по-голяма степен предсказуеми – вариращи от настояване за повишаване на

печалбите, през позитивни прогнози на анализаторите до увеличаване цената на акциите.

Макар моделът на Cressey да бе подкрепен от различни институции и експерти през годините, той не остава статичен. **Wolf и Hermanson [17]** доразвиват теорията, като публикуват така наречения модел „**диамант на измамата**“. В новата обща рамка, разработена от авторите, към съществуващите три компонента в първоначалния триъгълник на измамите е добавен нов компонент. Този компонент е „**способност**“. Основният аргумент за включването му е, че дори при наличието на всички фактори - подбуда, рационално обяснение и възможност – измамникът все пак трябва да притежава необходимите качества и умения, за да извърши измамното деяние от началото до края. **Albrecht et al.** твърдят, че способността е изключително важен фактор, особено когато става въпрос за дългосрочна и широкомащабна измама. Колкото по-сложна е измамата (и колкото по-дълъг период обхваща), толкова по-способно трябва да е лицето, което я извършва. **Wilson [16]** счита рационалното обяснение и способността за извършване на деянието като взаимно свързани и оказващи влияние върху останалите елементи в модела.

Модели, обясняващи възникването на случаи на измама във финансовите отчети са:

- **3К моделът (3C's model)** за измами. Съгласно този модел, наличието на всеки от трите елемента следва да бъде прието като среда, благоприятстваща измамата, свързана с финансовите отчети. Всяка комбинация между елементите увеличава вероятността и възможността за ръководството да бъде замесено в подобни измамни деяния. Елементите са условия, капиталова структура и избор. **Rezae [13]**.
- **Модел „Crime“ (престъпление)**. Това е друг структурен модел, който обяснява случаите на измами, свързани с финансовите отчети. Моделът се базира на констатациите на Rezae. Той посочва пет елемента/фактора, които биха могли да обяснят тези измами, обозначени с акронима CRIME.- „C“ за готвачи (Cooks), „R“ за рецепти (Recipes), „I“ за стимули (incentives), „M“ за мониторинг (monitoring), „E“ за крайни резултати (end results).

Динев [1.2] дефинира разкриването на измамата като процес, свързан с получаване на разбиране за видовете измама и областите, в които тя може да бъде извършена, разпознаване на индикаторите и проверка с цел определяне дали е била

извършена измама. Това представлява и основата на предложения от него модел, известен като „Компасът на Динев“. По-конкретно **„Компасът на Динев“** очертава общата рамка на обхвата/направлението/ на процеса по разкриване на измамата, който по-конкретно включва: съставните елементи на измамата, идентифициране на вида измама, етап, метод за разкриване, индикатори за измама и други.

Друг популярен модел за справяне с измамите в много организации е представен от **Albrecht и Albrecht [1]** като той обхваща четири етапа: случай на измама, разследване, мерки и разрешаване. Доколкото моделът стартира след като конкретният случай е настъпил, това е един реактивен модел, при който реакцията се задейства от конкретно събитие – в нашия случай, възникването на измамата.

Теоретичен подход, който се фокусира върху превантивните мерки е теорията за общо възпиране. Подходът се фокусира върху дейностите, които могат да бъдат разглеждани като противодействие на измамата и съвместния им ефект върху възникването на измами. Теорията се основава върху аргумента, че потенциалните измамници могат да бъдат спрени от извършване на измама посредством използване на контрамерки [15]. Теорията разглежда възпирането като блокиране на действието, имащо за цел измама, посредством използване на страха от наказание, което е един пасивен метод, разчитащ лицата да спазват съответните изисквания. **Whitman [18]** разглежда целта на възпирането като осигуряване на отрицателни стимули за възникване на измама в организацията чрез създаване и повишаване на информираността на лицата във връзка с измамата и потенциалните последици от извършването ѝ за нейните извършители. Теорията за общо възпиране се състои от четири градивни блока: възпиране, превенция, разкриване и предприемане на корективни мерки.

В **обобщение** може да се каже, че всички модели, разглеждащи измамите имат сходни елементи. Различията са в проактивно или реактивно отношение за противодействие на измамите. Проактивното отношение, от своя страна, включва перспективно оценяване на риска от измами и непрекъснато текущо наблюдение на приложимите контроли. Това оценяване на рисковете, свързани с финансовите отчети, включва идентифициране на области, които са силно податливи към измама, при което

текущото наблюдение се фокусира върху внедрените контроли за превенция и разкриване, с цел ограничаване на риска в областите, идентифицирани по време на оценяването на риска.

### Библиография

*На български език:*

[1.1] Динев, Д., Икономически измами-част първа АПИ, 2006

[2.2] Динев, Д., Икономически измами-част втора, АПИ, 2012.

*На английски език:*

[1] Albrecht W. and Albrecht C. (2003). Fraud examination. South-Western, Mason, OH, s.65

[2] Albrecht, S., Howe, K. & Romney, M. (1984). *Deterring Fraud: the Internal Auditor's Perspective*: Institute of Internal Auditors Research Foundation.

[3] Appelbaum, S.H., Shapiro, B.T., & Molson, J. (2006). Diagnosis and remedies for deviant workplace behaviors. *Journal of American Academy of Business*, 9, 14-20.

[4] Cressey, D. R. (1950). The criminal violation of financial trust. *American Sociological Review*, 15(6), pp.738-743, December, pp.1-15. Retrieved from [www.JSTOR.org](http://www.JSTOR.org)

[5] Cressey, D. R. (1953). *Other People's Money*. Montclair, NJ: Patterson Smith, pp.1-300.

Daily, C., Daltom, D., Cannella, A. (2003). Corporate Governance: Decades of Dialogue and Data". *Academy of Management Review*. Volume 28, Pages 371-383.

[6] Davia, R. (2000). *Fraud 101. Techniques and Strategies for Detection*. Wiley & Sons, Incorporated. ISBN-13: 9780471373094.

[7] Hooper, M. J., & Pornelli, C. M. (2010). Deterring and detecting financial fraud: A platform for action. <http://www.thecaq.org/docs/reports-and-publications/deterring-and-detecting-financial-reporting-fraud-a-platform-for-action.pdf>? Retrieved on 2 March 2016.

[8] Kelly, P. and Hartley, C. A. (2010). Casino gambling and workplace fraud: a cautionary tale for managers. *Management Research Review*, Vol. 33, No. 3, 224-239.

[9] Merriam Webster Dictionary (2016). Available at: <http://www.merriam-webster.com/>

[10] Murdock, H. (2008). The Three Dimensions of Fraud: Internal Auditors. Retrieved on June 01, 2016 from [www.emerald.com](http://www.emerald.com).



- [11]Rasha, K., & Andrew, H. (2012). The New Fraud Triangle, *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, Vol. 3(3): Retrieved from google.com July 13, 2016.
- [12]Rae, K., and Subramaniam, N. (2008). Quality of internal control procedures: Antecedents and moderating effect on organizational justice and employee fraud. *Managerial Auditing Journal*, 23(2), 104-124.
- [13]Rezaee, Z. (2002). *Financial statement fraud. Prevention and detection*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- [14]Roggeveen, L.(2009).Are Auditors more alert on fraud. Erasmus University Rotterdam Faculty of Economics.
- [15]Straub, D. W. and Welke, R. J. (1998). Coping with systems risk: security planning models for management decision making, *MIS Quarterly*, (22:4), pp. 441-469.
- [16]Wilson, I. (2007), Regulatory and institutional challenges of corporate governance in Nigeria post consolidation. *Nigerian Economic Summit Group (NESG) Economic Indicators*, April-June, Vol. 12, No 2.
- [17]Wolf, D.T. & Hermanson, D.R. (2004). The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud.*The Certified Public Accountants (CPA) Journal*.
- [18]Whitman, M. E. (2004). In defence of the realm: understanding the threats to information security, *International Journal of Information Management*, (24:1), pp. 43-57.



## ОЦЕНКАТА И УПРАВЛЕНИЕТО НА СТОЙНОСТТА НА КОМПАНИИТЕ КАТО АСПЕКТ ОТ БАЛАНСИРАНАТА КАРТА – ВИЗИЯ И СЪДЪРЖАНИЕ

Албена Георгиева,

Докторант, Катедра „Счетоводство и анализ, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Балансираната карта е инструмент с помощта, на който се определят и измерват основните фактори, от които зависи успеха на компанията. По този начин тя предоставя възможност за комплексно, стратегическо и ефективно управление. Концепцията за стойностно-базиран мениджмънт разглежда стойността като основен показател за ефективност и целева функция на управлението. Добавянето на допълнителен аспект - “Оценка и управление на стойността”, в балансираната карта ще увеличи нейната ефективност като инструмент за стратегическо управление и ще съсредоточи вниманието на мениджмънта към ключовите фактори, влияещи върху повишаването на стойността на компанията и удовлетвореността на всички заинтересовани лица.

**Ключови думи:** балансирана карта, стойностно-базиран мениджмънт, оценка, управление, стойност, стратегия, стойностно-базирани подходи и модели.

## THE VALUE EVALUATION AND VALUE MANAGEMENT OF COMPANIES AS AN ASPECT OF THE BALANCED SCORECARD - VISION AND CONTENT

Albena Georgieva,

Ph.D. Student, Department of Accountancy and Analysis, Faculty of Finance and  
Accounting, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The Balanced Scorecard is a tool with which`s help the main factors on which the success of the company depends are determined and measured. In this way, it provides an opportunity for complex, strategic and effective management. The concept of Value-based management considers value as the primary performance indicator and target management function. Appending an additional aspect – “Value Evaluation and Value Management” to the Balanced Scorecard will increase its effectiveness as a strategic management tool and focus Management's attention on the key factors which influence the value of the company and the satisfaction of all stakeholders.*

**Keywords:** *balanced scorecard, value-based management, evaluation, management, value, strategy, value-based models.*

**JEL:** M41, M14.

### Увод

Основата на концепцията за балансираната карта (BSC – Balanced Scorecard) е поставена в края на XX век в института “Нолан Нортън” (Nolan Norton Institute), където се провежда изследване на тема “Показатели за дейността на организацията на бъдещето”, с ръководител Дейвид Нортън, а негов научен консултант е Робърт Каплан. Потребността от такова изследване се поражда от факта, че компаниите, в условията на постоянно нарастваща конкуренция, се нуждаят от промени в системите за анализ, измерване и управление, от нови модели и програми, които да са обвързани с общата им стратегия, да са насочени към постигане на определени финансови и икономически резултати и непрекъсната ефективност. Балансираната карта е инструмент с помощта,

на който се определят и измерват основните фактори, от които зависи успеха на компанията, защото според нейните създатели „Не може да се управлява това, което не може да бъде измерено; не може да се измерва това, което не може да се опише.” По този начин тя предоставя възможност за комплексно, стратегическо, ефикасно и ефективно управление на компаниите. Стойностно-базираният мениджмънт възниква по същото време като концепцията за Балансираната карта - 80-те и 90-те години на миналия век. Неговата поява, също като разработения от Нортън и Каплан модел, е породена от редица изменения във финансовия мениджмънт в световен мащаб и е свързана с отразяването на новите изисквания на пазара, новите процеси, които протичат в бизнеса и нуждата от развитие на методите за оценка на ефективността на компаниите от страна на инвеститори и анализатори. Концепцията за стойностно-базирания мениджмънт (Value Based Management –VBM) разглежда стойността като основен показател за ефективност и целева функция на управлението. Добавянето на допълнителен аспект - “Оценка и управление на стойността” в балансираната карта с показатели, свързани със стойностно-базирания мениджмънт ще увеличи нейната ефективност като инструмент за стратегическо управление и ще даде ясна представа на инвеститорите и мениджърите за реалния потенциал на компанията.

### **Същност и необходимост от разширяване обхвата на BSC – Balanced Scorecard**

Робърт Каплан и Дейвид Нортън определят Балансираната карта като ”инструмент, позволяващ трансформиране на мисията и стратегията на организацията в изчерпателен набор от показатели за дейността, които служат като основа на системите за стратегическо управление и контрол”. Определението „балансиран” в наименованието на концепцията показва равновесието между финансовите и нефинансовите показатели, краткосрочните и дългосрочните цели на компанията, основните и допълнителните параметри, външните и вътрешните фактори за ефективност от стопанската дейност. Балансираната система от показатели за ефективност не пренебрегва финансовите измерители, а дава възможност на компаниите да ги изследват и логически да ги комбинират с нефинансовите показатели. Така се отчитат всички фактори, от които зависи успеха на компанията и се дава цялостна представа за състоянието и бъдещото ѝ развитие.

Балансираната система от показатели се определя от стратегията на компанията и разглежда дейността ѝ в четири аспекта (направления): „Финанси“, „Клиенти“, „Вътрешни бизнес процеси“ и „Познания и развитие“. Към всеки един от аспектите е зададен ключов въпрос, чийто отговор са поставените от организацията цели, а тяхното постигане съответства на степента на изпълнение на стратегията. Различните аспекти са обвързани помежду си чрез причинно-следствени връзки, които дават информация за развитието на компанията. Показателите в аспектите са трансформирани цели на организацията от словесна в числова форма. „Множеството показатели в една добре конструирана BSC трябва да включват в себе си взаимосвързани серии от цели и показатели, които са както последователни, така и взаимно подкрепящи се.“<sup>1</sup> Четирите аспекта, съдържащите се в тях въпроси, показатели, цели и задачи представляват схемата на балансираната карта.

В процеса на изпълнение на балансираната карта се осъществява постоянен контрол и анализ на постигнатите резултати и се разкриват нови възможности за нейното по-ефективно и цялостно изпълнение. По този начин балансираната система от показатели става инструмент за стратегическо управление, тъй като обединява и поддържа ключовите за организацията процеси, като позволява изграждане на една фокусирана, последователна и дългосрочна стратегия.

Може да се обобщи, че разработеният от Каплан и Нортън модел на балансираната карта притежава редица положителни качества и прилагането му във всяка една организация ще доведе до повишаване на ефективността от цялостната дейност на компанията, но въпреки това моделът има някои слабости и пропуски. Възможност за разширяване на обхвата на BSC е разработването на допълнителен аспект - „Оценка и управление на стойността“, и отделянето на показателите, свързани със стойностно-базирания мениджмънт от финансовия аспект. Така ще се съсредоточи вниманието на мениджмънта към ключовите фактори, които влияят върху повишаването на стойността на компанията и удовлетвореността на всички заинтересовани лица.

<sup>1</sup>Каплан Р., Нортън Д., *Балансирана система от показатели за ефективност. Как да превърнем стратегията в действие*, „Класика и Стил“ ООД, София, 2005, с. 40

## **Разширяване на обхвата на модела BSC посредством аспект „Оценка и управление на стойността“**

Същността на VBM концепцията е в съсредоточаване на мениджмънта върху подобряване на стратегическите решения и конкретизиране на целите на компанията на всяко управленско ниво с цел максимизиране стойността на компанията, съответно и осигуряване на по-висок доход за собствениците. Приложението на стойностно-базирания мениджмънт предполага всички взети управленски решения да са насочени към ключовите фактори за увеличение на стойността, които са в основата на три променливи – парични потоци, цена на капитала и капиталова структура. Тази концепция превръща повишаването на стойността в главна стратегическа цел за компанията и се реализира чрез управление на веригата на стойността – създаване, съхраняване и реализация на стойност. Определянето и съхраняването на стойността, както и използването ѝ като управленски инструмент, са от полза за всички заинтересовани лица – собственици, инвеститори, мениджъри, финансови анализатори и др. Може да се обобщи, че стойностно-базираният мениджмънт е концепция за управление на бизнеса, която ефективно планира, контролира и насочва цялостната дейност на компанията, дава ясна представа на инвеститорите и мениджърите за реалния ѝ потенциал при постигане на стратегически цели и удовлетворява изискванията на всички заинтересовани лица. Това е още една предпоставка за добавянето на аспект с показатели на стойностно-базирания мениджмънт към Балансираната карта, като по този начин ще се увеличи ефективността на модела на Нортън и Каплан като инструмент за стратегическо управление.

В аспекта “Оценка и управление на стойността” ще се включат различни показатели и модели, свързани с определянето на добавената стойност или възвращаемостта през даден период, изискваната норма на възвращаемост и подходи и модели за оценка на стойността. За да може да се оцени ефективността от дейността на предприятието за изследвания период, при стойностно-базираният мениджмънт е необходимо да се използват подходи и модели за анализ и оценка на бизнеса, които измерват както стойността на компанията към определен момент, така и създадената от компанията стойност за определен период от време. Следователно, стойностно –

базираните подходи и модели могат да се разделят на две основни групи<sup>2</sup>: подходи и модели, които определят създадената стойност през даден период и такива, които определят стойността на компанията към определен момент. При разработване на аспекта “Оценка и управление на стойността” ще се използват подходи и модели и от двете групи. .

Към групата на подходите и моделите, които определят създадената стойност през даден период, се включват модели, основани на икономическата печалба, на паричните потоци и на сравнителна или пазарна оценка. Показателите остатъчна оперативна печалба (ReOI – Residual Operating Income), остатъчна чиста печалба (RE – Residual Earnings) и показателят икономическа добавена стойност (EVA – Economic Value Added) се базират на концепцията за „Икономическата печалба” на Алфред Маршал<sup>3</sup>. Чрез показателите остатъчна оперативна печалба (ReOI) и остатъчна чиста печалба (RE) се установява дали компанията е реализирала икономическа печалба за разглеждания период или иначе казано дали тя създава стойност за собствениците. Може да се изчисли и ръстът на реализираната икономическа печалба на компанията за анализирания период както в абсолютна сума, така и в процентно отношение. Препоръчително е да се извърши факторен анализ на моделите за остатъчна печалба, за да се определят факторите, влияещи върху нейния ръст/спад. Показателят икономическа добавена стойност (EVA) е комбинация от счетоводния и финансовия (стойностно-базиран) подход за определяне на ефективността от дейността на компанията. Този показател е измерител на бизнес успеха на компанията за даден период, основно от гледна точка на инвеститорите, като се счита за една от най-ефикасните вариации на концепцията за икономическа печалба. Към моделите базирани на паричните потоци спадат показателят парична възвръщаемост на инвестиция капитал (CFROI – Cash Flow Return on Investment), моделът на паричната добавена стойност (CVA – Cash Value Added), концепции за акционерната добавена стойност (SVA – Shareholder Value Added). Показателят парична възвръщаемост на инвестиция капитал (CFROI) може да се разглежда като вариация на вътрешната норма на възвръщаемост (IRR – Internal Rate of Return), която се прилага спрямо вече осъществените инвестиции. При този модел предприятието се разглежда като една

<sup>2</sup>Тодоров Л., *Съвременни модели за оценка на бизнеса*, Нова Звезда, София, 2014, с.11

<sup>3</sup>Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan & Co, London, 1920



обща инвестиция, като целта е CFROI да е по-голям от среднопретеглената цена на капитала и тази разлика непрекъснато да се увеличава. Моделът на паричната добавена стойност (CVA – Cash Value Added) е разработен в два варианта, които разглеждат компанията като една обща инвестиция. Бостънската консултантска група определя паричната добавена стойност като остатъчен паричен поток за съответната година след приспадане на капиталовите разходи, като тя може да се изчисли по два начина. При варианта разработен от Ottosson и Weissenrieder CVA-моделът се разглежда като модел на нетната сегашна стойност на предприятието, като когато тя е положителна величина предприятието работи ефективно и създава стойност. Положително качество на модела е, че предоставя възможност за оценка на доходността на компанията за дълъг бъдещ период, което е от особена важност за ефективното стратегическо управление. Във финансовата практика съществуват множество концепции за акционерната добавена стойност (SVA – Shareholder Value Added), като за първи път моделът е разработен от Alfred Rappaport и е базиран на печалбата преди лихви и след данъци. За да се счита, че дейността на предприятието е ефективна и се създава стойност за собствениците, акционерната добавена стойност трябва да е положителна величина. При моделите основани на сравнителна или пазарна оценка се разглеждат показателят пазарна добавена стойност (MVA – Market Value Added) и съвкупната възвращаемост за акционера (TSR – Total Shareholder Return). Когато показателят пазарна добавена стойност е положителен, той показва стойността, която компанията е добавила към инвестирания капитал, а когато е отрицателен – стойността, която е отнела от него. Съвкупната възвращаемост за акционера (TSR) изчислява доходността за акционерите за определен период. Този показател е сбор от нормата на капиталовата печалба/загуба и дивидентната възвращаемост, като се използва за сравняване с възвращаемостта на други инвестиции.

Към моделите от втората група, които определят стойността на предприятието към определен момент спадат моделът на дисконтираните парични потоци (DCF – Valuation Model), методът на пазарните сравнения (Relative Valuation), модел на икономическата добавена стойност за оценка на стойността, модел на коригираната настояща стойност и др. При модела на дисконтираните парични потоци стойността на предприятието се влияе от очакваните бъдещи парични потоци, които се дисконтират,



за да се намери стойността им в настоящия момент. Моделът на икономическата добавена стойност за оценка на стойността (EVA – Valuation Model) представлява приложение на модела EVA при оценката на стойността на предприятието към даден момент. При приложението на този модел за база за определяне на стойността на компанията се използват очакваните бъдещи икономически печалби. Както моделът на дисконтираните парични потоци, така и моделът на икономическата добавена стойност определят стойността на предприятието към определен момент и при правилното им изпълнение трябва да дадат един и същи резултат, но моделът на икономическата печалба е по-предпочитан, защото той може да определи създадената или отнетата стойност и възвращаемостта на инвестиция капитал за всяка една година от прогнозирания период. Методът на пазарните сравнения (Relative Valuation), известен още като „Метод на пазарните множители” (Market Multiple Analysis), се основава на съпоставяне на оценяваното предприятие с други предприятия (еталони). Важно условие е предприятията-еталони да са сравними с оценяваното предприятие – да имат еднакъв потенциал за генериране на доходи, за растеж и др. и обикновено са от един и същи отрасъл. Сравнението се извършва чрез „Пазарни множители” (Market Multiples), които представляват отношение на пазарната стойност на предприятието-еталон и различни негови икономически показатели (нетен паричен поток, собствен капитал, общи приходи и др.). Стойността на оценяваното предприятие се изчислява като произведение от пазарния множител и избрания икономически показател на оценяваното предприятие, а когато предприятията-еталони са няколко се използва средният пазарен множител от всички.

При разработване на допълнителния аспект към Балансираната карта, свързан със стойностно-базирания мениджмънт, броят и вида на показателите се определят по преценка на мениджърите и анализаторите на компанията в зависимост от стратегията за управление на компанията и очакваните резултати в краткосрочен и дългосрочен период. В табл. 1.1 са систематизирани примерни показатели за всеки добавения аспект -“Оценка и управление на стойността”:

Табл. 1.1

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| „Оценка и управление на стойността“ | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Икономическа добавена стойност;</li><li>2. Среднопретеглена цена на капитала;</li><li>3. Парична възвръщаемост на инвестиция капитал;</li><li>4. Парична добавена стойност;</li><li>5. Пазарна добавена стойност;</li><li>6. Съвкупна възвращаемост за акционера;</li><li>7. Акционерна добавена стойност;</li><li>8. Стойност на предприятието.</li><li>9. Справедлива цена на акция</li></ol> |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Заклучение

Балансираната карта не е просто оценъчен модел, а система за стратегическо и ефективно управление в дългосрочен план, която формулира стратегията, синхронизира целите и задачите с нея и осигурява постоянен контрол върху тяхното постигане. Същността на VBM концепцията е в съсредоточаване на мениджмънта върху подобряване на стратегическите решения и конкретизиране на целите на компанията на всяко управленско ниво. Може да се обобщи, че добавянето на допълнителен аспект “Оценка и управление на стойността” към модела на Нортън и Каплан ще повиши неговата ефективност, ще свърже стратегическите цели на компанията с показателите от подходите и моделите на стойностно-базирания мениджмънт, ще определи техните целеви значения и ще даде по-добра обратна връзка за получаване на необходимата информация при нужда от промяна на стратегията.

### Библиография

- Иванова, Р., Тодоров, Л., 2008, Финансово-стопански анализ, Тракия-М, София, Ivanova, R., Todorov, L., 2008, Financial and Economic Analysis, Trakia-M, Sofia (inBulgarian)
- Каплан, Р., Нортън, Д., 2005, Балансирана система от показатели за ефективност. Как да превърнем стратегията в действие, „Класика и Стил“ ООД, София, Kaplan, R.,

Norton, D., 2005, The Balanced Scorecard. How to turn the strategy into action, Classic and Style Ltd., Sofia(inBulgarian)

Касърова, В., 2013, Финансов анализ, издателство на НБУ, София, Kasarova, V., 2013, Financial analysis, publishing house of NBU, Sofia(inBulgarian)

Ненков, Д., 2015, Определяне на стойността на компаниите, издателски комплекс УНСС, София, Nenkov, D., 2015, Determination of the value of the companies, publishing complex UNWE, Sofia (inBulgarian)

Тодоров, Л., 2014, Съвременни модели за оценка на бизнеса, Нова Звезда, София, Todorov, L., 2014, Modern Models for Business Assessment, Nova Zvezda, Sofia (inBulgarian)

Copeland, T., Koller, T., Murrin, J., 2000, Valuation – Measuring and Managing the Value of Companies, John Wiley & Sons, New York

Damodaran, A., 2002, Investment Valuation. Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, John Wiley & Sons, New York

Kaplan, R. S., Norton, D.P., 1996, The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston: Harvard Business School Press

## АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ НА ДАНЪЧНИЯ КОНТРОЛ ПО ЗДДФЛ

Александра Миркова,

Докторант, Катедра „Финансов контрол“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Дефинирането на проблемите по прилагането на данъчен контрол по Закона за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ) и систематизиране на практически насоки за лицата, които попадат в обхвата на данъчните проверки и ревизии, са основни акценти за настоящия доклад. Поради зачестяването на извършваните контролни действия от страна на приходната администрация във връзка с доходите на физическите лица, възникват редица въпроси от страна на самите физически лица, като какви са ключовите моменти при попадането им в обхвата на данъчния контрол, какви действия следва да предприемат, какви резултати могат да очакват и как проверката или ревизията да завърши с благоприятен край, при спазване на всички законови разпоредби.

**Ключови думи:** данъчен контрол, доходи, физически лица, данъчна проверка, данъчна ревизия.

**JEL класификация:** H24.

## CURRENT ISSUES AND CHALLENGES IN TAX CONTROL RELATED TO PITA

Alexandra Mirkova,

Ph.D. student, Department of Financial Control, Faculty of Finance and  
Accounting, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The definition of the problems related to the application of the tax control under the Personal Income Tax Act and the systematization of practical guidelines for the persons subject to tax audits and revisions are the main points of this report. Due to the increased control by the Revenue Administration in relation to the incomes of individuals, a number of issues arise from the individuals themselves, such as what are the key points when they fall within the scope of tax control, what actions they should take, what results can also be expected to end the verification or review with a satisfying outcome, in compliance with all legal provisions.*

**Keywords:** *tax control, income, individuals, tax audit, tax revision.*

**JEL Classification:** H24.

### 1. Увод

Главната цел на настоящия доклад е изясняване на проблемните ситуации, свързани с данъчния контрол на физическите лица, и последващо систематизиране и конкретизиране на действията им при подготовка, по време на и след приключване на данъчна проверка или ревизия. Уточняването на правомощията на приходните органи и ангажиментите на задължените лица е ключът към определянето на проблемните моменти при формирането на данъчни задължения, свързани с данъци върху доходите, и тяхното своевременно погасяване. Актуалността на посочената тема нараства и тя става все по-обществено значима, поради това че всяко физическо лице може да стане обект на административни производства.

Национална агенция за приходите институцията с най-много отговорности и натоварена с високи обществени очаквания да се бори със скритата икономика. Според доклада на НАП за дейността за 2015 г. тя е извършила 230 663 проверки, което е с около 7,5 % повече от проверките през 2014 г. През 2015 и 2016 г. се наблюдава подобрене по отношение на укриването на социални осигуровки (спад с около 4 % спрямо 2013 г.) до 25,5 %, и на цялостния индекс **скрита заетост** (спад с 3,4 % спрямо 2013 г.).<sup>1</sup>

Основните въпроси, които ще бъдат разгледани, са свързани с разработването на същността и закономерностите на функциониране на данъчния контрол при извършване на проверки и ревизии на физически лица, както и със създаването на конкретни насоки за обекта на контрол – физическите лица.

## 2. Данъчният контрол като вид финансов контрол

Данъчният контрол е вид финансов контрол в публичния сектор, който заема важно място в цялостната данъчна дейност. Той представлява „свкупност от подходи, способности и средства за изпълнение на контролни процедури при ревизия и проверка на данъчно задължени лица“<sup>2</sup>. Чрез него се съпоставят фактически осъществено с нормативно предписано поведение на данъчните субекти. Важна характеристика на този вид контрол е неговата превантивност, която служи като стимул за данъчните субекти да правят по-малко нарушения. Основните форми, чрез които се извършва контролно-установителното производство като част от приходния процес, са **данъчна проверка** и **данъчна ревизия**.<sup>3</sup>

Започва се с данъчна проверка, като при този пръв поглед органите по приходите по-скоро оглеждат ситуацията и търсят има ли разминаване между доходи и разходи, но в този етап не се стига до определяне на задължения за

<sup>1</sup> Център за изследване на демокрацията, Скритата икономика в България: 2015-2016 г. - [www.csd.bg/artShowbg.php?id=17868](http://www.csd.bg/artShowbg.php?id=17868)

<sup>2</sup>Славков, Б., 2001, Данъчна система и данъчен контрол в Република България, Тракия-М, София, с.114

<sup>3</sup>Атанасова-Дренска, Т., Бобев, Р., 2012, Данъчен и осигурителен контрол, Издателски комплекс УНСС, с.37

данъци или осигуровки. Понятието “ревизия” има специално съдържание, което включва „проверки от материален, респ. от документален характер, насрещни и кръстосани проверки (в т.ч. и инвентаризации)”<sup>4</sup>. В непосредствена връзка с установителния процес е констативния характер на данъчната ревизия. Тази черта придава на данъчната ревизия формата на последващ контрол.

### 3. Селекцията като инструмент за анализ на риска при данъчния контрол по ЗДДФЛ

Съществено нараства броят на лицата, потенциални обекти на данъчен и осигурителен контрол. Единственият инструмент, с който органите на Националната агенция за приходите могат да оптимизират броя на ревизиите и да постигнат ефективност и ефикасност на контролната дейност, е оценката на риска, която следва да се извършва в т.нар. етап „Селекция”. Този етап, като вход в ревизионния процес, представлява дейност на служителите на Националната агенция за приходите по първоначална оценка на риска, свързан с декларираните от задълженото лице финансови показатели, както и с естеството на неговата дейност.<sup>5</sup>

Подборът на данъчни субекти за подлагане на контрол с определена честота има решаващо значение за ефективността на данъчния контрол. Извършването на данъчни ревизии на всички данъчни субекти се явява непосилна за изпълнение цел от приходната администрация, предвид необходимостта от голям времеви и кадрови ресурс на контролните органи. Поради това нараства рискът от извършване на данъчни нарушения, укриване и неплащане на данъци, което води до намаляване на бюджетните приходи. За да се ограничат тези негативни резултати се налага да се използва техниката за подбор на данъчни субекти за ревизия. Чрез нея ежегодно се избират за ревизиране данъчни субекти, при които рискът от избягване на данъчното облагане е най-голям. Трябва да се има предвид, че съгласно чл. 14, ал. 4, т. 4 от Закона за Националната агенция за приходите и Заповед на изпълнителния

<sup>4</sup>Динев, М., 2015, Контрол и регулиране в социалното управление, София, Издателски комплекс УНСС, с.209

<sup>5</sup>Стоянова, Е., 2014, Някои проблеми на данъчно-осигурителния контрол в България, с.10



директор № ЗЦУ-674/08.07.2013 г., конкретните критериите за селекция и анализ на риска във връзка с осъществяване на ревизии и проверки, са служебна тайна. Тъй като не са обществено известни критериите за подбор, срещата със служителите на Националната агенция за приходите (НАП) става все по-вероятна дори за лица, които смятат, че техните доходи не биха представлявали интерес за приходната администрация.

#### 4. Физическите лица в обсега на проверяващите

За да мине евентуална среща на физическо лице със служителите на Националната агенция за приходите (НАП) по-гладко, е препоръчително да се вземат някои **превантивни мерки**. Поддържането на архив от документи за последните поне пет години, доказващи доходи или разходи, е един подходящ начин за осигуряване на благоприятен изход от взаимодействието с органите по приходите. Важно е да се направи уточнението, че при получени пари „на ръка“ от роднини, приятели и познати, хазартни печалби, дългогодишни спестявания "в буркан", големи подаръци и дарения, небанкови заеми, се признават единствено писмени документи, които да удостоверяват произхода им. Подходящо в случая е да се спомене, че ако физическото лице направи опит да оправдае несъответствие между приходи и разходи с недеklarиран в данъчната си декларация получен заем, подлежи на санкция в размер 10% от заема. При ревизия физическото лице трябва да докаже, че не е било длъжно да внесе търсените от НАП данъци.

Добра идея е при попълване на данъчната декларация да се посочат колкото може повече възможности за връзка в случай на въпроси – домашен и мобилен телефон, електронна поща. При възлагане на ревизия, за да бъде едно физическо лице максимално подготвено, се препоръчва да си пази набор от следните документи:

- копия от всички данъчни декларации, подадени през изминалите години;
- всички служебни бележки от предишни работодатели и възложители;

- копия от банкови извлечения;
- документи за движимо и недвижимо имущество, притежавано през ревизирания период, включително и за сделки през ревизирания период с това имущество;
- документи за финансови активи (дялове, акции, разпределение на печалбата и дивиденди, банкови извлечения и др.);
- документи за вземания от трети лица (при обезщетения от застрахователи, съвместна дейност, от наематели, подотчетни лица, вземания по лихви и др.);
- договори за заеми (дадени и получени);
- документи за пътувания в чужбина (дата на напускане и дата на връщане, вида на пътуването (дали е било със служебна или лична цел), бележки за получени и изхарчени суми по време на командировки, билети, хотелски регистрации, обмен на валута;
- документи за разходи за издръжка (фактури, сметки за вода, електричество, отопление и т.н.);
- документи за получени доходи (трудови договори, граждански договори, авторски договори, получени еднократни плащания по различни поръчки, доходи от земеделие).

По отношение на ежедневните разходи, за които трудно се намират разходооправдателни документи, данъчните органи използват статистиката на НСИ за издръжка на домакинствата за съответния период. Приходните органи събират информация освен от проверяваното физическо лице, в много случаи и от различни институции, като например Агенция по вписванията - за притежаваните имоти и за извършваните сделки с имоти, до банки - за информация за сметки, до КАТ – за моторни превозни средства, притежавани от лицето или за сделки с такива. Правят се също така проверки за пътуванията на лицето в чужбина, запитвания за платени местни данъци и такси към

общината.<sup>6</sup> Доходите, получени от чужбина, също се декларират, дори и когато данъци за тях не се плащат в България, а в съответната чужда държава.

Необходимо е да се уточнят правата на двете страни, които участват в данъчното производство. Органите по приходите имат право да изискват от проверяваните лица оригинални документи, деклариране на банкови сметки, писмени обяснения за придобито имущество, вещи, пътувания в чужбина, информация от доставчици на комунални и други услуги, както и от държавни служби, работодатели, обслужващи банки. Физическите лица, обект на данъчен контрол, от своя страна имат право на защита на информацията, да бъдат запознати с последиците от евентуален отказ да сътрудничат, да обжалват констатациите на вече приключила проверка или ревизия, както и да бъдат обезщетени за незаконни действия или бездействия на приходните органи, от които са претърпели щети, съгласно Закона за отговорността на държавата.

Рядко хората си дават сметка за това, че всеки един голям разход, който направят, може да им донесе данъчни неприятности. Разходите представляват по-голям интерес за данъчните служители при извършване на данъчна проверка или ревизия от приходите, тъй като се изразяват в материални придобивки. Да вземем за пример покупката на недвижим имот от физическо лице, която изисква финансиране в голям размер. Идва логичният въпрос – има ли доказуем източник на парите, които са платени на продавача. От какви доходи произтича той? Това е първият въпрос, който ще занимае органите на приходната администрация. Ако източникът на финансовите средства е бил доход, следващият въпрос е – облагаем ли е бил този доход към момента на придобиването му и ако е бил облагаем – бил ли е деклариран и обложен с подоходен данък. В разгледания случай за ревизираното лице е особено важно да представи доказателства, че е разполагало с достатъчно средства, с които да закупи имота. Ако то не успее да стори това, органите по приходите ще приемат

<sup>6</sup>Ревизия на физическо лице за доказване произхода на средствата, с които разполага - <http://www.megabalans.com/blog/item/55-reviziya-na-fizichsko-litze-za-dokazvane-proizhoda-na-sredstvata-s-koito-razpolaga>

(а законът им дава това право), че през данъчната година, през която е закупен имота, лицето е получило доходи, които са били облагаеми, но не са били декларирани и за тях не е платен съответния данък. Като резултат от това, на ревизираното лице ще бъде определен данък за сумата, за която лицето не може да представи доказателства откъде и как е придобило, или за която не може да представи доказателства, че е била обложена. Поради това, при предстоящо извършване на по-значителен разход, препоръчително е физическото лице да направи проверка дали към момента на извършване на разхода разполага с достатъчно доказуеми средства (обложени, или неподлежащи на данъчно облагане), които да покриват стойността му.

Необходимо е да се продължат иосъвременят мерките за изсветляване на реалните суми, върху които се осигуряват заетите. С течение на времето повишаването на доходите групи изсветляват по-бавно и дори се наблюдава известно „отдръпване” от плащането на социални осигуровки (на тези, които могат да си го позволят – самонаети, собственици на фирми). Това „отдръпване” от социална ангажираност към обществото чрез данъците се вижда най-ясно при най-богатите – собствениците на фирми, професионалните мениджъри и висшите служители, които „заместват” дохода (върху който трябва да плащат социални и здравни осигуровки и данък общ доход) чрез „корпоративно потребление” на стоки и услуги, които техните съграждани с по-нисък доход плащат от доходите си след като той е обложен. Примери за това салуксозното потребление на служебни автомобили (системно надхвърлящи бройката и класовете, използвани от съотнесими западни фирми) и яхти, златни часовници, най-висок клас умни телефони с максимален абонамент за интернет, включително и в чужбина по време на почивки, както и отчитането им като командировки, разходи за енергия и вода в лични къщи като служебни или за строителни цели и т.н. Необходимо е да се въведат тавани за данъчно признати разходи за служебни автомобили, съпоставими с тези в други европейски страни.<sup>7</sup>

<sup>7</sup>Център за изследване на демокрацията, Скрытая экономика в България: 2015-2016 г. - [www.csd.bg/artShowbg.php?id=17868](http://www.csd.bg/artShowbg.php?id=17868)

## 5. Заключение

По последни данни, близо 30 % от заетите лица в България участват в скритата икономика, като крият доходи в различна степен, работейки без задължителна регистрация на трудови договори. С осигуровките ситуацията е дори по-тревожна, като статистиката сочи, че около половината от заетите крият подобни задължения.<sup>8</sup>

Твърде често у нас се приказва за това, че ако данъците са такива или онакива, хората няма да си плащат данъци или ще бъдат по-склонни да си плащат данъци. Подобна постановка е категорично неприемлива. Плащането на данъци не е благотворителност, данъците не се плащат по желание, те са задължение на всеки един гражданин и този, който не си плаща данъците, той попада под ударите на закона и би следвало да бъде санкциониран, така както е записано в законите.

В заключение, може да се изведе, че съществуват редица проблемни области при осъществяването на данъчен контрол по ЗДДФЛ. Физическите лица следва да вземат превантивни мерки, за да осигурят на себе си и на приходната администрация безпроблемно и ефективно данъчно производство.

## Библиография

- Славков, Б., 2001, Данъчна система и данъчен контрол в Република България, Тракия-М, София
- Атанасова-Дренска, Т., Бобев, Р., 2012, Данъчен и осигурителен контрол, Издателски комплекс УНСС
- Динев, М., 2015, Контрол и регулиране в социалното управление, София, Издателски комплекс УНСС
- Закон за данъците върху доходите на физическите лица, в сила от 01.01.2007 г., изм. и доп. ДВ. бр.95 от 8 Декември 2015 г.

---

<sup>8</sup>Близо 30% от заетите у нас са в "сивата" икономика - <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/blizo-30-ot-zaetite-u-nas-sa-v-sivata-ikonomika-224215/>

Данъчно-осигурителен процесуален кодекс, в сила от 01.01.2006 г., изм. ДВ. бр.61 от 11 Август 2015г.

Закон за Националната агенция за приходите, доп. ДВ. бр.109 от 20 Декември 2013 г.

Закон за задълженията и договорите, изм. ДВ. бр.50 от 30 Май 2008г.

Закон за отговорността на държавата, в сила от 01.01.1989 г., изм. и доп. ДВ. бр.98 от 11 Декември 2012г.

Заповед на изпълнителния директор на НАП № ЗЦУ-674/08.07.2013 г. - Вътрешни процедури и критерии на НАП за селекция на лицата, по отношение на които се предприемат контролни действия

Национална агенция за приходите, <http://www.nra.bg>

Ревизия на физическо лице за доказване произхода на средствата, с които разполага <http://www.megabalans.com/blog/item/55-reviziya-na-fizichsko-litze-za-dokazvane-proizhoda-na-sredstvata-s-koito-razpolaga>

Близо 30% от заетите у нас са в "сивата" икономика, <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/blizo-30-ot-zaetite-u-nas-sa-v-sivata-ikonomika-224215/>

Център за изследване на демокрацията, Скрытата икономика в България: 2015-2016 г., [www.csd.bg/artShowbg.php?id=17868](http://www.csd.bg/artShowbg.php?id=17868)

Стоянова, Е., 2014, Някои проблеми на данъчно-осигурителния контрол в България, <http://ides.bg/media/1299/06-2014-elena-stoyanova.pdf>

## ОЦЕНЯВАНЕТО НА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА И НА ВЗЕМАНИЯТА СПОРЕД НОВИТЕ ИТАЛИАНСКИ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ

Ванина Стоилова Дангърска,  
Магистър, докторант във Финансово-счетоводен факултет УНСС,  
Болонски университет, Кампус в Римини

**Резюме:** Обект на настоящия доклад е счетоводно третиране на задълженията и на вземанията според новите италиански счетоводни стандарти. Анализира се промяната в класифицирането и въвеждането на фигуративни приходи и разходи в резултат на оценяването на задълженията и на вземанията. Акцентира се върху проблемите, които възникват при отчитането на заеми предоставени между предприятия от група.

**Ключови думи:** счетоводно отчитане, оценяване на вземания, оценяване на задължения, амортизирана стойност, италиански счетоводни стандарти.

## THE EVALUATION OF PAYABLES AND RECEIVABLES ACCORDING TO THE NEW ITALIAN ACCOUNTING STANDARDS

Vanina Stoilova Dangarska,  
Master'sgraduate, Ph.D. Student in Faculty of Finance and Accounting, UNWE,  
University of Bologna, Campus of Rimini

**Abstract:** The subject of this paper is the accounting treatment of payables and receivables according to the new Italian accounting standards. The reclassification and the introduction of figurative incomes and expenses as a result of the evaluation of payables and receivables are analyzed. An emphasis is placed on the problems that arise in the accounting treatment of loans granted among entities within a group.

**Keywords:** accounting treatment, evaluation of receivables, evaluation of payables, amortised cost, Italian accounting standards.

**JELCode:** M48 Government Policy and Regulation, M41 Accounting.



## Увод

Обект на настоящия доклад е счетоводното третиране на задълженията и на вземанията според новите италиански счетоводни стандарти, отразяващи промените в италианския граждански кодекс в резултат на приемането на Законодателен декрет № 139 от 18 август 2015 г. (обнародван в Държавен вестник № 205 от 4 септември 2015 г.)<sup>1</sup>, транспониращ Директива 2013/34/ЕС. Според предходната версия на чл. 2426, ал. 1, т. 8 вземанията трябваше да бъдат отчитани по *“предполагаема реализуема стойност”*<sup>2</sup> (*“i crediti devono essere iscritti secondo il valore presumibile di realizzazione”*). Националният стандарт *“OIC 15”* (Вземания) в параграф 33 поясняваше, че *“Следователно номиналната стойност на вземанията се коригира, за да се вземат предвид:*

- *предполагаеми загуби поради несъбираемост,*
- *коригиране на фактури,*
- *отстъпки и отбиви,*
- *други причини за по-ниска реализуема стойност.”*

По отношение на задълженията, те се отчитаха по номинал.

Законодателен декрет № 139/2015 въведе в италианското законодателство относно финансовите отчети концепцията за *“амортизирана стойност”*, която липсваше до този момент. Според настоящата версия на чл. 2426, ал. 1, т. 8: *“вземанията и задълженията се признават във финансовите отчети в съответствие с критерия на амортизираната стойност, като се отчита времевия фактор и – в случай на вземанията - предполагаемата реализуема стойност”* (*“i crediti e i debiti sono rilevati in bilancio secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale e, per quanto riguarda i crediti, del valore di presumibile realizzo”*)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> DECRETO LEGISLATIVO 18 agosto 2015, n. 139 – *Attuazione della direttiva 2013/34/UE relativa ai bilanci d'esercizio, ai bilanci consolidati e alle relative relazioni di talune tipologie di imprese, recante modifica della direttiva 2006/43/CE e abrogazione delle direttive 78/660/CEE e 83/349/CEE, per la parte relativa alla disciplina del bilancio di esercizio e di quello consolidato per le società di capitali e gli altri soggetti individuati dalla legge*, GU n. 205 del 4-9-2015.

<sup>2</sup> Преводите в настоящия доклад са лични.

<sup>3</sup> Оценяването на вземанията и задълженията по амортизирана стойност е факултативно за предприятията, които представят съкратен финансов отчет и за микропредприятията.

## Изложение

За дефинирането на нововъведения критерий за оценяване на вземанията и задълженията самият закон препраща към международните счетоводни стандарти. От определенията, съдържащи се в МСС 39<sup>4</sup> могат да се извадят някои ключови аспекти. Като цяло амортизираната стойност е свързана с факта, че при придобиването или отпускането на заеми се понасят разходисвързани със сделката. Целта на критерия е тези разходи да бъдат включени в т.нар. “ефективен лихвен процент”, а именно реалната лихвена тежест на задължението или рентабилност на вземането.

В резултат от прилагането на критерия на “амортизираната стойност”, вземанията се представят първоначално във финансовия отчет увеличени със стойността на разходите свързани със сделката, а задълженията – намалени със стойността на тези разходи. В последствие въпросните разходи се разпределят между отделните отчетни периоди и се признават като финансови разходи чрез метода на ефективния лихвен процент. При постепенното признаване на разходите, съответно намалява стойността на вземанията и се увеличава стойността на задълженията, до достигане на номиналната им стойност в момента на падежа.

Чл. 2426 съдържа един допълнителен елемент: трябва да бъде отчетен “времевия фактор”. В илюстративния доклад на Законодателен декрет №. 139/2015 е обяснено, че отчитането на времевия фактор означава, че всички вземания и всички задължения

<sup>4</sup> “Амортизираната стойност на финансов актив или финансов пасив е стойността, по която са оценяват финансовите активи и финансовите пасиви при първоначалното им признаване, минус погашенията на главницата, плюс или минус натрупаната амортизация на разликата между тази първоначална стойност и стойността на падежа, изчислявана по метода на ефективния лихвен процент, и минус всяко намаление (пряко или посредством корективна сметка) вследствие на обезценка и несъбираемост.

Методът на ефективния лихвен процент е метод за изчисляване на амортизираната стойност на финансовите активи и финансовите пасиви (или на група от финансови активи или финансови пасиви) и за разпределянето на лихвения приход или лихвения разход през съответния период. Ефективният лихвен процент е лихвата, която точно дисконтира очакваните бъдещи парични плащания или постъпления за периода на очаквания живот на финансовия инструмент или, когато е подходящо за по-къс период, до балансовата стойност на финансовия актив или на финансовия пасив. При изчисляване на ефективния лихвен процент, предприятието оценява паричните потоци, като взема предвид всички договорни условия на финансовия инструмент (например предплащане, кол-опции и другите подобни опции), но не взема предвид бъдещи загуби по кредити. Изчисляването включва всички такси и други възнаграждения, платени или получени от контрагентите, които са неразделна част от ефективния лихвен процент (вж. МСС 18 Приходи), разходите по сделката и всички други премии и отбивки. Предполага се, че паричните потоци и очакваният живот на групата от подобни финансови инструменти могат да се оценят надеждно. В редките случаи обаче, когато не е възможно паричните потоци или очакваният живот на финансовия инструмент (или групата от финансови инструменти) да се оценят надеждно, предприятието използва договорните парични потоци през пълния договорен срок на финансовия инструмент (или групата от финансови инструменти).“

трябва да бъдат дисконтирани към датата на баланса, ако са безлихвени или ако предвиждат лихвен процент, съществено различен от преобладаващия пазарен лихвен процент за подобни финансови активи или пасиви.

Изхождайки от италианската счетоводна теория, може да се направи извод, че дисконтирането има съвсем различно значение и последици, в зависимост от това дали става въпрос за търговски или финансови вземания и задължения<sup>5</sup>. В първия случай, т.е. в случай на вземания и задължения, които измерват положителни и отрицателни компоненти на финансовия резултат, явлението е добре познато италианската счетоводна литература: признават се имплицитни лихви при продажбата на стоки и услуги, които се уреждат финансово по условия, различни от тези преобладаващи на съответния пазар. Въпреки че не се отнася за често срещано явление, отделянето на лихвите от съответните приходи от продажби или разходи за закупуване на стоки и услуги отговаря на общоприетата в Италия счетоводна теория. Промените в националните счетоводни стандарти засягат само начина по който счетоводно се представя явлението. Преди да настъпят измененията, отделените от приходите по продажби (или разходите по закупуване на материали/стоки/услуги) лихви представляваха приходи (или разходи) за бъдещи периоди за онази част, която не е текуща за годината. Сега последната коригира в посока увеличение вземането от клиенти (или задължението към доставчици). Следователно промяната има ефект само върху стойността на елементите на счетоводния баланс, докато отчета за приходите и разходите не търпи промени.

Съвсем различна е ситуацията по отношение на дисконтирането на финансови вземания и задължения. Те трябва да бъдат представени във финансовия отчет по стойността, която биха имали при условия отговарящи на тези преобладаващи на съответния пазар. Следователно, ако договореният лихвен процент се различава съществено от пазарния лихвен процент, то вземането или задължението трябва да бъде дисконтирано с разликата между пазарния и договорения лихвен процент. Това означава, че ако договорените условия са неблагоприятни за кредитора (съответно благоприятни за дебитора), разликата между номиналната стойност на вземането

<sup>5</sup> В настоящия доклад с понятието финансови вземания и задължения се означават онези разчети, които не възникват в резултат на операции свързани с покупкопродажбата на стоки и услуги (т.е. търговски вземания и задължения), а се пораждат от предоставянето или получаването на заеми.

(задължението) и тази, която то би имало по пазарни условия, представлява фигуративен разход (приход)<sup>6</sup>, който според новите счетоводни стандарти трябва да бъде отчетен като финансов разход (приход) в отчета за приходите и разходите.

Следователно, дисконтирането поражда въвеждането във финансовия отчет на фигуративни приходи и разходи, т.е. приходи, които никога няма да бъдат усвоени и разходи, които никога няма да бъдат платени. Този факт представлява истинска “революция” за италианската счетоводна нормативна уредба, която винаги е изключвала възможността да бъдат признати фигуративни приходи и разходи.

Между проблемите предизвикани от дисконтирането особено значение имат и тези, свързани с предоставянето на заеми между предприятия, при които предприятието заемодател контролира предприятието заемополучател и при които договорените условия се различават съществено от тези преобладаващи на съответния пазар.

Националният счетоводен стандарт “OIC 19” (Задължения) в параграф 53 предвижда следното: *“В случай на финансови задължения, разликата между получените парични средства и настоящата стойност на бъдещите парични потоци, определена в съответствие с параграф 50 използвайки пазарния лихвен процент, е отчетена между финансовите приходи или финансовите разходи на отчета за приходите и разходите към момента на първоначалното признаване, освен ако същността на сделката или на договора не водят до определяне на различно естество на този компонент. В такъв случай дружеството оценява всеки факт и обстоятелство, което характеризира договора или сделката.”* Пример за такава ситуация е предложен от самия счетоводен стандарт: едно дружество предоставя заем на друго дружество, контролирано от първото. От информацията на разположение се подразбира, че същността на операцията е укрепването на капитала на дъщерното дружество. При тези обстоятелства според OIC 19 разликата между предоставените парични средства и настоящата стойност на бъдещите парични потоци се отчита първоначално по следния начин:

<sup>6</sup> За кредитора този разход представлява пропуснатите ползи от лихви, които би могъл да получи при договорен лихвен процент отговарящ на пазарния. Обратното, за дебитора прихода представлява спестените разходи за лихви, които би платил при договорен лихвен процент отговарящ на този преобладаващ на пазара.

- предприятието майка увеличава стойността на инвестицията в дъщерното предприятие (вместо да отчете разход в отчета да приходите и разходите); и
- дъщерното предприятие увеличава стойността на собствения капитал (вместо да отчете приход в отчета за приходите и разходите).

Нека да предположим, че на 1 януари 2017 г. дружеството А предоставя безлихвен заем от 100.000 лв. в полза на дружеството Б (А контролира Б). Заемът трябва да бъде върнат след три години. Същността на операцията е да бъде укрепен капитала на дъщерното дружество. Предполага се, че пазарният лихвения процент, по който предприятието Б би могло да получи заем от трети лица е 5%. Следователно настоящата стойност на заема е равна на 86.383,76 лв.  $[=100.000/(1+5\%)^3]$ , а сконтото е равно съответно на 13.616,24.

В такава ситуация според новите счетоводни стандарти заемът трябва да бъде отчетен по следния начин:

- 1) предприятието А отчита по кредита на сметка за парични средства изходящия поток от 100.000 лв., а по дебита отчита заеми към дъщерни дружества за 86.383,76 лв. Разликата от 13.616,24 се добавя към стойността на инвестицията в дъщерното предприятие Б;
- 2) предприятието Б отчита по дебита на сметка за парични средства входящия поток от 100.000 лв., а по кредита отчита задължението към предприятието А за 86.383,76 лв. С разликата от 13.616,24 се формира резерв.

Впоследствие във всеки отчетен период трябва да бъдат отчетени (фигуративни) лихви, изчислени в следната таблица:

**Таблица 1 Стойност на заема е на изчислените лихви**

| Отчетен период | Стойност на заема в началото на периода | Лихви (5%) | Стойност на заема в края на периода |
|----------------|-----------------------------------------|------------|-------------------------------------|
| 2017 г.        | € 86.383,76                             | € 4.319,19 | € 90.702,95                         |
| 2018 г.        | € 90.702,95                             | € 4.535,15 | € 95.238,10                         |
| 2019 г.        | € 95.238,10                             | € 4.761,90 | € 100.000,00                        |

Предприятието А ще отчита по кредита финансови приходи, а по дебита ще увеличава стойността на заема към дъщерното предприятие. В края на 2019 г.

стойността на вземането ще достигне своята номинална стойност и съответната сметка ще бъде приключена след обратното получаване на дадената на заем сума.

От своя страна предприятието Б ще отчита по дебита финансови разходи, а по кредита ще увеличава стойността на задължението към предприятието А. В края на 2019 г. задължението ще достигне своята номинална стойност и съответната сметка ще бъде приключена след изплащането на заема.

Трябва да се отбележи, че когато разликата от 13.616,24 е първоначално отчетена като приход (разход), признатите в последствие лихви като финансови разходи (приходи) компенсират напълно първоначалния приход (разход). В анализирания пример компенсация се получава само при дъщерното предприятие: първоначалното увеличаване на собствения капитал в резултат на признатия резерв се компенсира напълно от по-малките финансови резултати в следствие на отчетените лихви като финансови разходи. При предприятието А се получава ситуация, в която общия резултат от операцията е едно изкуствено увеличаване стойността както на актива (инвестициите в дъщерни предприятия), така и на собствения капитал (чрез по-високите финансови резултати в следствие на отчетените лихви като финансови приходи). Разбира се, една такава възможност лесно може да се превърне в обект на злоупотреби.

### Заклучение

От настоящите кратки бележки може да се направи извода, че оценяването по амортизирана стойност води до представянето във финансовите отчети на вземания и задължения на стойност различна от номиналната, т.е. различна от сумата която в действителност ще бъде инкасирана или платена. Вземанията се представят по стойност, по-висока от номиналната, а задълженията – на по-ниска стойност. Разликата между балансовата стойност на вземането/задължението и неговата номинална стойност отговаря на липсата в отчета за приходите и разходите на отрицателни компоненти на финансовия резултат, които в действителност са били понесени през отчетния период<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Преди да бъде въведена “амортизираната стойност”, разходите свързани със сделката биваха отчитани първоначално като разход. В края на отчетния период нетекущата част от тези разходи биваше



Дисконтирането от своя страна също предизвиква представянето във финансовия отчет на вземания и задължения по стойност различна от номиналната, но освен това - в случая на финансовите вземания и задължения – води до въвеждането в отчета за приходите и разходите на фигуративни приходи и разходи, които никога няма да бъдат усвоени или платени.

В крайна сметка възниква съмнението, че нивото на общата информация на разположение на потребителите на финансовия отчет е по-ниско в сравнение с това, с което разполагаха преди промените в гражданския кодекс и в счетоводните стандарти, най-вече поради това, че не се дава информация относно реалното кредитно и дебитно състояние на предприятието, нито относно приходите и разходите, които ще бъдат признати през следващите отчетни периоди.

---

капитализирана между нематериалните дълготрайни активи и амортизирана за период равен на времетраенето на вземането/задължението.

Понастоящем микропредприятията и предприятията съставлящи съкратен финансов отчет, които не прилагат “амортизираната стойност“, капитализират нетекущата част от разходите свързани със сделката като разходи за бъдещи периоди.



## ПОДОБРЯВАНЕ НА ЛИКВИДНОСТТА В НЕСТОПАНСКИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЧРЕЗ БЮДЖЕТИРАНЕ НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ

Джеймс Йоловски,

Редовен докторант, Катедра “Счетоводство и анализ”, Финансово-счетоводен  
факултет, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)  
Финансов мениджър, фондация “Джунийър Ачийвмънт България”

**Резюме:** В нестопанските организации ликвидността е един от малкото показатели за финансова устойчивост и растеж, тъй като редица другиса неприложими. Третият сектор обаче е изправен пред редица ограничения, които затрудняват посрещането на текущите задължения. Осъществяването на стопанска дейност в нестопанските организации осигурява различни предимства. Бюджетирането на оперативната печалба от стопанската дейност чрез предвиждането на фиксирани и пропорционални резерви по проектите на регламентираната дейност подобрява ликвидността, способствайки по-ефективното управление на паричните потоци.

**Ключови думи:** нестопански организации, управленско счетоводство, бюджетиране, ликвидност, стопанска дейност.

**JEL класификация:** M41, L31.

## IMPROVING LIQUIDITY IN NOT-FOR-PROFIT ORGANIZATIONS THROUGH BUDGETING OF FOR-PROFIT ACTIVITIES

James Jolovski,

Ph.D. student, Department “Accountancy and analysis”, Finance and Accountancy  
Faculty, University of National and World Economy (UNWE)  
Financial Manager, Junior Achievement Bulgaria Foundation

**Abstract:** *In nonprofit organizations, liquidity is one of the few indicators of financial sustainability and growth since a number of others are inapplicable. The third sector faces a number of constraints that cause difficulties in meeting current obligations. However, for-profit activities in non-profit organizations provides different advantages. Budgeting of operating profit from for-profit activities through provision of fixed and proportional reserves for the not-for-profit projects improves liquidity, contributing to the efficiency of cash flows management.*

**Keywords:** *nonprofit organizations, management accounting, budgeting, liquidity, for-profit activities.*

**JEL Classification:** M41, L31.

### Увод / Introduction

Съгласно дефиницията<sup>1</sup> на Асоциацията на националните счетоводители в САЩ (National Association of Accountants) управленското счетоводство следва да гарантира целесъобразното изразходване на ресурсите в организацията. От своя страна, бизнес анализът чрез анализ и оценка на различни финансови и нефинансови показатели е необходим за осъществяването на ефективен финансов мениджмънт (Timchev, 2011). За тяхното оповестяване дори съществува (макар и недостатъчно конкретизирана) нормативно регламентирана уредба съгласно чл. 39, т. 2 от Закона за счетоводството. Показателите служат на различни вътрешни и външни потребители на

<sup>1</sup>National Association of Accountants, Statement on management accounting, Definition of Management Accounting, 1981

информация за предприятието, за да бъдат оценени капацитетът, конкурентоспособността, ефективността и ефикасността, финансовото състояние и стабилността на предприятието и др. Докато при стопанските организации такива индикатори осигуряват най-вече информация за управлението, то при нестопанските организации служат на дарителите (Pozharevska, 2005) за оценка в коя организация безвъзмездно предоставените средства ще бъдат оползотворени най-целесъобразно при максимизиране на постигнатите резултати. Пред изчисляването и анализа на показателите обаче възникват редица проблеми, сред които:

- 1) Нестопанска дейност се осъществява от малки и средни предприятия (Pozharevska, 2008), при които се подценява важността на тези въпроси (Timchev, 2011).
- 2) Редица от тях са неприложими: анализ на капитала; на нетекущите активи (делът имобилизирано е нисък); на финансовия резултат или рентабилността (неформиранието и неразпределянето на печалба е основен признак за третия сектор); задължението (нестопанските организации рядко се финансират чрез заеми, тъй като не могат да предоставят обезпечения и не формират печалба, т.е. оборотът е сред малкото показатели, които кредиторите могат да оценят).
- 3) Публичните институции като основен доставчик на социални блага са задължени да представят дори най-детайлни данни съгласно Закона за достъп до обществена информация, докато за нестопанските организации такова изискване съществува за определени дейности спрямо определени дарители.

Неприложимостта на утвърдените показатели за оценка на състоянието при нестопанските организации поражда необходимостта разработването на други специфични за сектора измерители. В световен план като такъв се възприема делът на сумата на административните разходи и разходите за набиране на средства от общия бюджет на организацията. Той е измерител както за ефективност и от гледна точка на организационните процеси, така и като фактор, който насочва дарителите в коя организация вложените от тях средства ще постигнат максимален социален ефект. Липсва обаче утвърдено разбиране какъв следва да бъде този дял, като предписанията варират между 10%<sup>2</sup>, 20%<sup>3</sup> и дори 30% (Gibbs et al., 2001). Критиците на този показател

<sup>2</sup>Defining certain terms in a budget, 2011, <https://www.fundsforngos.org/budget-for-ngos/defining-terms-budget/>

<sup>3</sup>The Pros and Cons of Financial Efficiency Standards, Brief No 5, Nonprofit Overhead Cost Project, Indiana University Center on Philanthropy, Urban Institute Centre on Nonprofits and Philanthropy, 2004

(Sawhill et al., 2001) твърдят, че той не е подходящ инструмент за бенчмарк между отделните организации, тъй като той не отчита въздействието им върху средата, а в третия сектор то е основната цел.

Неприложимостта на специфичен показател за сектора, от една страна, както и на утвърдените показатели за анализ – от друга, утвърждават ликвидността като един от трите ключови измерителя за финансова устойчивост и растеж<sup>4</sup> при нестопанските организации. При разглеждането на ликвидността в този контекст акцент се поставя не върху способността на активите да се трансформират в парична форма, а върху способността на стопанските субекти да удовлетворяват текущите си задължения към кредиторите. В настоящата разработка авторът не анализира нейното изчисляване и оценка, тъй като проблематиката попада в обхвата на бизнес анализа, а върху факторите, които влияят на ликвидността в нестопанските организации, и следователно управлението трябва да има предвид.

Поради редица гореизброени причини, управлението на ликвидността в третия сектор е едно от предизвикателствата за мениджмънта. Съществуват различни модели за тази цел, сред които ключов е бюджетирането на паричните потоци (Roupska et al., 2015). Като друг ефективен инструмент за подобряването на ликвидността се утвърждава планирането на стопанската дейност и разпределянето на приходите от нея за постигането на идеалната цел.

### Изложение / Maintext

Значителна част от нестопанските организации не осъществяват стопанска дейност, а се финансират предимно чрез т.нар. грантове, отпускани от фондации и представители на частния сектор, както и чрез проекти по различни оперативни програми към структурните фондове на Европейския съюз. В тези случаи (особено ако обемът на дейността не е значителен), поддържането на ликвидността е изключително предизвикателство. Това е така, защото често системите за заплащане предвиждат първо да се осъществи определена дейност, тя да бъде отчетена, одобрена и едва тогава в определен срок да бъде изплатен съответният размер на финансирането. Нестопанските организации следва не само да разполагат със средства, с които да

<sup>4</sup>Fundamentals of NGO Financial Stability, Abt Associates Inc., Pathfinder International, U.S. Agency for International Development, <http://www.inbest.co.il/NGO/NGOFinancial.pdf>

самофинансират осъществяването на такива дейности, но и при планирането да предвидят времеви интервал след приключването им, необходим за финализиране на всички административни процедури.

В подобни случаи нестопанските организации изпитват необходимост от оборотни средства. Финансирането чрез различни инструменти (например банков заем или факторинг) е възможно само в редки частни случаи. Средства могат да се набавят чрез нецелеви финансираня (например дарителски кампании), но техният дял обикновено не е значителен. Допълнителен недостатък е, че някои от тях (например внасянето на годишен членски внос) се случват еднократно в определен период. Осъществяването на стопанска дейност генерира възможност за получаване на повече приходи спрямо нецелевите финансираня, които да постъпват регулярно. Допълнителен позитив е намаляването на тежестта на фиксиранияте разходи, несвързани с доставката на социални блага, но необходими за функционирането на нестопанското предприятие (аналогични на непроизводствените разходи).

Негативен ефект от неосъществяването на стопанска дейност се наблюдава и по отношение на диверсификацията на източниците на финансиране (както от публичния, така и от частния сектор). Различни държавни институции възлагат обществени поръчки за осъществяване на определени проекти. В сферата на образованието например такива са обученията по програма “Развитие на педагогическите специалисти” (и съответно програма “Квалификация”) на Министерство на образованието и науката и проект “stARTs – създаване на тренировъчни предприятия и обучение по предприемачество в училищата по изкуствата и спортните училища” на Министерство на икономиката. В частния сектор бюджетът за корпоративна социална отговорност на определена компания, който се насочва към нестопански организации под формата на дарения, често е недостатъчен за реализирането на мащабен проект. В този случай финансирането се осигурява чрез бюджета на маркетинговия отдел, който обаче изисква фактура, а не договор за дарение. Така се поставя акцент върху позиционирането на дарителя в социалноотговорен проект, а позитивният ефект се възприема като реклама. Подобно финансиране е под условие и е с право на насрещна престация за постигането на предварително заложили качествени и количествени индикатори (Prodanov et al., 2011).

Когато делът на осъществяваната стопанска дейност от нестопанските организации е значителен, те се приближават до утвърденото в международен план разбиране (а не спрямо по-ограниченото съгласно българското законодателство) за социално предприятие, което също доставя социални блага и реализира социални иновации, но с цел печалба. В действащия Закон за юридическите лица с нестопанска цел (ЗЮЛНЦ) не съществува регламентацията относно дела на стопанската дейност от общата дейност на организацията. Проблемите с правната уредба се задълбочават поради следните причини:

1) Не съществува ясна, прецизирана и унифицирана дефиниция за понятието “дейност”, тъй като в Търговския закон то отсъства. Не се уточнява също дали възприемането на предмет на дейност, която няма стопански характер, е равнозначно на определянето на цел (Atanasov, 2013).

2) Възможността за осъществяване на стопанска дейност се предоставя само ако тя е свързана с предмета на основната дейност<sup>5</sup>. Нестопанските организации обаче се регистрират с определена цел, а не с предмет на дейност (както търговците), тъй като целта е приоритетна пред предмета на дейност (Zlatareva, 2013). В този смисъл всяка търговска дейност, която реализира печалба, подпомага постигането на целта. Затова следва дефиницията да се прецизира – стопанската дейност следва да бъде присъща на идеалната цел (Tokushev, 2011).

3) Съгласно ЗЮЛНЦ стопанската дейност е “допълнителна”, но при нестопанските организации не се определя “основна” дейност (а цел). В счетоводната им практика регламентираната дейност е основна, а стопанската изпълнява функция на спомагателна. Не съществува утвърден количествен критерий за допустимия дял на стопанската (като допълнителна) дейност спрямо основната (регламентирана). Презумпцията на законодателя е, че стопанската дейност не следва да се превръща в основна, т.е. вероятно обемът ѝ не трябва да превишава този на регламентираната. Оттук произтича и заключението, че в противен случай нестопанската организация следва да бъде ликвидирана и регистрирана като търговско дружество, което да изпълнява функциите на социално предприятие.

<sup>5</sup>Закон за юридическите лица с нестопанска цел, чл. 3, ал. 3

Имайки предвид гореизброените ограничения, нестопанските организации следва да насочат стопанските си дейности към присъщи за целта им сфери например:

- организации, функциониращи в сферата на образованието, могат да провеждат платени обучения, да продават учебни помагала и др.;
- организации, функциониращи в сферата на здравеопазването, могат да провеждат платени обучителни курсове или да издават книги за здравословен начин на живот (например за хранене и спорт) и др.;
- организации, функциониращи в сферата на културата, могат да провеждат платени мероприятия (за изява или със състезателен характер) на творци в сферата на изкуствата (например литература, театър и кино) и др.

Стопанската дейност трябва да се осъществява при съответствие с изискванията за финансово отчитане съгласно нормативната уредба. От гледна точка на управленския счетоводен анализ следва при организацията ѝ да се прилагат модели като калкулиране, бюджетиране и др. Докато бюджетирането на основната (регламентираната) дейност е в известна степен специфично за нестопанския сектор, то системата от оперативни бюджети, прилагана по отношение на стопанската дейност, е идентична с тази в стопанските предприятия. Осъществяването на стопанска дейност и планирането на постъпленията от нея осигурява по-добра възможност за посрещане на текущите задължения към контрагенти и съответно контрол на ликвидността. Това позволява както по-лесно **покриване на евентуални бюджетни отклонения** в регламентираната дейност чрез планирането **напропорционален резерв**, така и **балансиране на паричните потоци** в зависимост от системата за финансиране на проекта чрез **фиксиран резерв** (при съответните размери на авансови, междинни и окончателни плащания).

Като малки и средни предприятия нестопанските организации зависят силно от външната среда и своите доставчици. Договореното финансиране за различни дейности обаче е фиксирано, т.е. при евентуално негативно отклонение в посока увеличение на разходите, организациите следва или да направят компромис с качеството, или да покрият повишението чрез друг източник. Първият вариант е допустим изключително рядко, тъй като неизпълнението на заложените ключови индикатори за представянето (keyperformanceindicator – KPI) е вероятно да доведе до намаляване на общия размер на



финансирането, отразено при окончателното плащане, или дори до непризнаване на реализирането на проекта. При втория вариант стопанското предприятие е принудено да покрие негативното отклонение от един проект с позитивно от друг. Такова обаче невинаги е налице. Напротив, когато организацията осъществява значителен обем от дейности (сходни по своя характер, тъй като са насочени към реализиране на идеалната цел), измененията в цените на доставчиците ще засегнат не само един конкретен проект, а цялата регламентирана дейност, поставяйки организацията в ликвидна криза.

Планирането на **пропорционален резерв** по всеки проект в регламентираната дейност чрез бюджетирането на постъпленията от стопанската дейност повишава устойчивостта на организацията към външните фактори и бюджетните отклонения, като се повишава способността за посрещане на текущите задължения. Така се реализира и основното предназначение на стопанската дейност – да подпомага постигането на идеалната цел, т.е. организацията самофинансира основната си (регламентирана) дейност. Размерът на пропорционален резерв по проект А ( $R_A$ ) може да се определи чрез различни модели. При най-базовия той е равен (1) на произведението от финансирането за проект А ( $F_A$ ) и оперативната печалба от стопанската дейност ( $Prf$ ), разделени на общата сума на финансиранията по регламентираната дейност ( $F$ ).

$$R_A = F_A \times Prf / F \quad (1)$$

Този модел може да се прецизира в зависимост от рисковете по различните дейности (до каква степен конкретният проект е зависим от външни фактори; вероятно ли е финансирането да бъде изплатено частично, или да не бъде изплатено въобще и др.)

Планирането на пропорционален резерв невинаги е приложимо. Ако организацията планира да осъществи проект, при който схемата за заплащания не включва авансово или междинно заплащане, тя трябва сама да покрие разходите по осъществяването на дейностите. В случай че стопанското предприятие осъществява значителен обем дейности, при някои от тях сумата на авансовите плащания надвишава разходите за съответния период (например плащанията са 20 000 лв. авансово, 10 000 лв. междинно и 20 000 лв. окончателно, а разходите са съответно 10 000 лв. между авансовото и междинното и 40 000 лв. между междинното и окончателното). При

управлението на паричните потоци чрез съответния бюджет организацията може временно да насочи това превишение към друг проект, който не предвижда авансово плащане. Този модел обаче не е приложим, когато организацията не осъществява значителен обем дейност, т.е. недостатъчно проекти предвиждат такова превишение или сумите от превишенията не са достатъчни. В тези случаи организацията може да определи **фиксиран резерв** ( $Rf_A$ ) от стопанската си дейност, за да самофинансира частично проекта. При този подход е възможно цялата оперативна печалба от стопанската дейност да бъде разпределена ( $Prf = Rf_A + Rf_B + \dots Rf_N = \sum Rf$ ) или да се съчетаят моделите на фиксиран резерв и пропорционален резерв. В този случай (2) за разпределяне на пропорционален резерв ( $R$ ) ще се използва разликата между оперативната печалба от стопанската дейност и сумата от фиксирания резерви.

$$R_A = F_{Ax}(Prf - \sum Rf)/F, (Prf > \sum Rf) \quad (2)$$

По аналогичен начин се третират и нецелевите финансираня, т.е. при изчисляването е възможно техният размер да се сумира с оперативната печалба от стопанската дейност.

### Заклучение / Conclusion

Мениджмънтът на нестопанските организации среща редица предизвикателства при посрещане на текущите им задължения. Затруднения в управлението на ликвидността са предизвикани от различни специфични ограничения, пред които третия сектор е изправен в следствие на особеностите при осъществяването на дейността.

Нестопанските организации се оценяват не само от вътрешни потребители на информация, но и от дарителите. Поради неприложимостта на редица други показатели за оценка на финансовото състояние, ликвидността се утвърждава като един от трите ключови.

Осъществяването на стопанска дейност в нестопанските организации има редица позитиви, сред които съществени са: намалението на дела на фиксирания разходи, несвързани с доставка на социални блага, насочването на свободни ресурси към основната дейност запостигането на идеалната цел; както и положителният ефект върху способността за посрещане на текущи задължения. Прецизното планиране на оперативната печалба от тази дейност допринася за подобряването на ликвидността. То

може да се осъществи чрез различни модели например определяне на пропорционален резерв за покриване на бюджетни отклонения или определяне на фиксиран резерв за балансиране на паричните потоци. Възможно е както разработването на по-сложни модели при по-висока зависимост на организацията от външните фактори, така и различни комбинации от тях.

### Библиография / List of references

Atanasov, A., 2013, Accounting in nonprofit legal entities, “D.A. Tsenov” academic publishing, Svishtov (in Bulgarian)

Pozharevska, R., 2005, Financial reports in nonprofit organizations management, “St. Kliment Ohridski” university publishing, Sofia (in Bulgarian)

Pozharevska, R., 2008, Nonprofit organizations, ForKom publishing, Sofia, (in Bulgarian)

Prodanov, V., Bogoev, V., Radonov, D., 2011, Accounting in nonprofit legal entities, Sielasoft and publishing, Sofia (in Bulgarian)

Roupska, T., Oresharov, N., Kavaldzhieva, K., 2015, Management Accounting, UNWE publishing, Sofia (in Bulgarian)

Timchev, M., 2011, Financial Business Analysis, Nova Zvezda publishing, Sofia, (in Bulgarian)

Tokushev, V., 2011, Some problems in the new legal framework of non-profit legal entities, (in Bulgarian) [Online] Available at: <https://goo.gl/wm8Mx5> [Accessed on 15 October 2017]

Zlatareva, M., 2013, Nonprofit legal entities, Siela publishing, Sofia (in Bulgarian)

Gibbs, C., Fumo, C., Kuby, T., Nongovernmental Organizations in World Bank-Supported Projects, The World Bank, 1999

Sawhill, J., Williamson, D., 2001, Measuring What Matters in Nonprofits, [Online] Available at: <https://goo.gl/hwVc9s> [Accessed 15 October 2017]

## ОДИТЪТ, КАТО ФАКТОР ЗА ПРЕВЕНЦИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПРЕСТЪПЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ГЛОБАЛНИЯ СВЯТ

Дияна Банкова,

Докторант, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София

Старши инспектор в Комисия за публичен надзор над регистрираните одитори

**Резюме:** За да бъде запазена стабилността на българската икономика е необходимо да бъде защитена и тази на Европейския съюз, както и финансовата стабилност на транснационално ниво. При наличието на икономическа нестабилност, като например образуването на световната финансова криза със започването и от Съединените американски щати, се образува верижен процес, който дестабилизира икономиката във всеки един континент.

Този икономически дисбаланс довежда до редица измами и престъпления - финансово-счетоводни, в това число и одиторски измами, изпиране на пари, финансиране на радикализацията на тероризма, киберизмами и други.

За всички изредени по-горе престъпления е спешна необходимостта от превенция, която може да бъде въплътена чрез – повишаване качеството на одита, повишаване на контролните функции в предприятията, повишаване на качеството на надзорната дейност над одиторската професия, прозрачност на бизнеса, застраховане на софтуерите на предприятията и увеличаване на интеграцията на корпоративната социална отговорност.

**Ключови думи:** одит, превенция, икономически престъпления, изпиране на пари; тероризъм, киберизмами.

**JEL класификация:** H83, M40, M42, M48.

## AUDIT AS A FACTOR FOR PREVENTION OF ECONOMIC CRIMES IN THE EUROPEAN UNION AND THE GLOBAL WORLD

**Diyana Bankova,**

**Ph.D. Student, VUZF – University, Sofia**

**Abstract:** *To preserve the stability of the Bulgarian economy, it is necessary to protect the European Union as well as the financial stability at the transnational level. In the face of economic instability, such as the start of the global financial crisis and the United States of America, a crackdown is emerging that destabilises the economy in every continent.*

*This economic imbalance has led to a number of frauds and crimes - financial and accounting, including auditing, money laundering, terrorist radicalization, cyber criminals. For all of the serious crimes listed above, there is an urgent need for prevention that can be embodied by - improving the quality of the audit, enhancing the control functions in enterprises, improving the quality of oversight activity over the audit profession, transparency of business, software insurance of the enterprises and increasing the integration of corporate social responsibility.*

**Keywords:** *audit, prevention, economic crime, money laundering; terrorism, cyberism.*

**JEL Classification:** H83, M40, M42, M48.

За достигането на нормален стандарт на живот, всяко едно общество е наложително да регулира отраслите, като – икономика, образование, отбрана, здравеопазване. Одитът (вътрешен и/или външен) е един от начините, чрез който могат да се подобрят секторите на управление в една държава, предотвратят измами, както и подобри бизнес средата. Историята отбелязва редица примери за финансови измами. В частност към обстановката в България запомнящ се пример е фалита на Корпоративна Търговска банка, който доведе до изменения в икономическата политика на страната.

В Съединените Американски Щати, също имаше поредица от фалити на банки, огромни корпорации и застрахователни дружества – “*Lehman Brothers, Merrill Lynch,*

*AIG, Freddie Mac, Fannie Mae, HBOS, Royal Bank of Scotland, Bradford & Bingley, Fortis, Hypo, и Alliance & Leicester*<sup>1</sup> и други през годините.

Специализираната литература посвещава множество трудове свързани с корпоративните измами. Анализирани са различни измами от този род. Занай-съществените се споменава в „*An Analysis of Fraud: Causes, Prevention, and Notable Cases*” на **Kristin Kennedy**– “*Enron and Bernie Madoff, WorldCom, Tyco International Ltd., Adelphia Communications Corporation*”<sup>2</sup> и *Bernie Madoff Ponzi Scheme*. Тези измами струват милиарди долари на обществото.

Проблемна област са счетоводните измами. Фалитите на огромни корпорации, като тези изброени по-горе се осъществяват точно по този начин. Могат да се укрият данъци, да се влоши или подобри изкуствено финансовото състояние на предприятието. В тази дейност кардинална роля заема одита, чрез изразяването на компетентно и независимо мнение по отношение на информацията във финансовите отчети на дружеството. Освен счетоводителите, одиторите и актюерите, също могат да злоупотребят с информацията. Това гласи и „*Теория на агентите*“ и „*асиметрична информация*“, които са подробно изследвани в научната разработка<sup>3</sup> на доц. д-р Али Вейсел.

Сходно становище изразява и **Aliya Gizyatova** в своя труд „*Crisis of Confidence in Auditors: Russian Experience*”. Руската авторка е на мнение, че повечето от одиторските доклади не съдържат реална информация. Освен това, тя представя сериозността на проблема, че това се практикува от, „одиторски компании като – Big four, малкият и среден бизнес – в Русия”<sup>4</sup>.

Тези събития не са прецедент във финансово-икономическата история. В много държави, като „в САЩ и редица европейски страни публично-частният подход е водещ при изграждането на превантивна стратегия и особено при изграждането на

<sup>1</sup>Three weeks that changed the world,Nick Mathiason28 December 2008,Last join on: 05.10.2017/11:31 p.m.<https://www.theguardian.com/business/2008/dec/28/markets-credit-crunch-banking-2008>

<sup>2</sup>Kennedy, K., An Analysis of Fraud: Causes, Prevention, and Notable Cases,University of New Hampshire, 2012, p.10.

<sup>3</sup>Вейсел, А., Финансов одитинг, София, Сиела, 2017.

<sup>4</sup>Gizyatova, A., Crisis of Confidence in Auditors: Russian Experience, 16<sup>th</sup> Annual Conference on Fincance and Accounting, ACFA, Prague 2015, 29<sup>th</sup> May,2015, p.26.



национални обществени съвети за превенция на престъпността, включващи представителите на правителството, местната власт и гражданското общество”<sup>5</sup>.

В тази връзка **проф. д-р на ик. н. Михаил Динев**, представя как „държавният контрол се осъществява от специално създадени институции. Контролната функция е с управленско значение и произтича от правото на държавата да управлява своята собственост и защитава своите интереси“<sup>6</sup>.

„Тази глобализация на одиторската практика показва, че е все по-важно да се осигурява по-високото качество на одита”<sup>7</sup> и да се осъществи засилване на надзора над професията. Отрицателното е, че не са взети мерки на база на практиките от другите държави, за предотвратяване на подобни събития. Банките са едни от институциите обслужващи голяма маса потребители. В отношение към този проблем са разработени различни видове финансови измами на национално и трансгранично ниво, което допълнително утежнява световното икономическо състояние. Мненията на българските и чуждестранни автори от професионалната литература свързани с одита са, че могат да се разкрият значителен брой от измами и грешки.

Едно от сериозните престъпления според много законодателства е изпирането на пари. Представлява легализиране на нелегално придобити финансови средства под различна форма. Често това престъпление се осъществява чрез, банки, застрахователни дружества, строежи на сгради и други. Съгласно изследването на **Руси Янев** „Противодействие на изпирането на пари”, той определя това явление, като „престъпна дейност, представляваща процес от взаимно обусловени фази – депозиране, разслояване и интегриране на имуществени стойности, с цел прикриване на неправомерния им произход и използването им в легалната икономика”<sup>8</sup>. Според **проф. Радостин Беленски** този процес е сериозен и „засяга обществените отношения, свързани с правилното и законосъобразното функциониране на финансовата, данъчната

<sup>5</sup>Николов, Н., Полицията в близост до обществото” (Методологически и организационни проблеми), Академия на МВР, София, 2010, с. 11.

<sup>6</sup> Динев, М., Контрол в социалното управление, Тракия-М, София, 1999, с. 69.

<sup>7</sup>Kleinman, G., Lin, B., Palmon, D., Audit Quality: A Cross-National Comparison of Audit Regulatory Regimes, Journal of Accounting, Auditing & Finance, 2014, Vol. 29(1) 61-87, p.62.

<sup>8</sup> Янев, Р., Противодействие на изпирането на пари, Академия на МВР, София, 2011, с. 22.



и осигурителната система”<sup>9</sup>.Одиторите са задължени според законодателството на България да обръщат внимание и на този проблем. Законово се изисква и извършване на процедури, свързани със **Закона за мерките срещу изпиране на пари**<sup>10</sup> и актовете по неговото прилагане и със **Закона за мерките против финансиране на тероризма**<sup>11</sup>. При наличието на съмнителни операции, от страна на одиторите се изисква попълването на доклад за съмнителни операции, който да се подаде към компетентните органи според българското законодателство – Държавна агенция национална сигурност (ДАНС).

За да бъдат пресечени този вид престъпления добрите практики показват различни обединения под формата на асоциации, като една от най-популярните е - *Association of Certified Anti-Money Laundering Specialist*.

Легализирането на „мръсните пари“, може да доведе и до още едно по-крайно престъпление – финансиране на тероризъм. Този глобален и радикален проблем се захранва чрез финансови операции. Ако се отделя повече внимание е възможно да бъдат разкрити много международни канали за финансирането на тази дейност. Одиторите отново имат ангажимент да следят за съмнителни операции и в това направление.

Друг вид тероризъм е и кибертероризмът. С модернизиранието на технологиите се увеличават прогресивно и киберизмите. Това престъпление, може да коства на инвеститорите цялото им състояние. От изключително значение са нивата на защита на информационните технологии и информацията, която съхраняват. ИТ одитът се грижи допълнително за запазване на сигурността на информацията. Иновация в застрахователната индустрия посочва практиката на САЩ. На техният застрахователен пазар се предлагат продукти свързан със защитата от киберпрестъпленията.

Освен, че одиторската професия се грижи за прозрачността на всеки един бизнес, както и защитава публичните интереси, тя също бива контролирана. Във връзка

<sup>9</sup>Беленски, Р., Криминалистика, Разследвания на престъпления против финансовата, данъчната и осигурителната система (пране на пари), Сиела, София, 2010,с. 65.

<sup>10</sup> Закона за мерките срещу изпиране на пари, Оразена деноминацията от 05.07.1999 г. изм. последно в ДВ. бр.81 от 14 Октомври 2016г.

<sup>11</sup>Закона за мерките против финансиране на тероризма, Обн. ДВ. бр.16 от 18 Февруари 2003г., изм. последно в ДВ. бр.81 от 14 Октомври 2016г.

с регулирането на тази професия в България отговаря – **Комисията за публичен надзор над регистрираните одиторите**. През 2009 година е изцяло променена одиторската методология. Основната цел на този регулатор е да повиши, качеството на одиторските услуги и да регулира и контролира професията, за да бъдат защитени интересите на обществото.

Поради тази причина през последните години навлязоха и съвместните одити, за да добавят допълнителна сигурност в информацията предоставена в одиторските доклади. На същата позиция е **д-р проф. Снежана Башева**, която отразява в своята статия<sup>12</sup> най-значителните регулаторни промени в одиторските доклади и финансовите отчети. Още едно от подобренията в одиторската практика се дължат и на одитните комитети. Тяхната основна цел е да извършва надзор върху работата на одиторите. **Д-р Атанаска Филипова – Сланчева**, също изразява становище, че „одитния комитет се сформира за да подпомага корпоративното управление“<sup>13</sup>.

Одиторската професия „е свързана с доверието и моралните ценности, с изграждането на отношения, за които са важни спазването на етичните принципи и правила за поведение“<sup>14</sup>. В тази посока е от значение и корпоративната социална отговорност за управлението на организациите и за обществеността. Чрез монография *„Корпоративна социална отговорност – теория, отчетност и одит“*, **доц. д-р Али Вейсел, доц. д-р Мирослава Пейчева и д-р Валерия Динева** представят пълния ѝ потенциал. Освен това в колективния труд *„Study of the Social Audit and Standards for Social and Environmental Responsibility – Case Study of Bulgaria“*<sup>15</sup>, авторите посочват добрите практики на КСО в различни държави, като: Америка, Непал, Франция, Русия.

<sup>12</sup>Башева, С., Радулов, А., „Новият Закон за счетоводството – съдържателни аспекти и проблемни тези“, Дванадесета международна научна конференция на младите учени, „Икономиката на България и Европейския съюз: наука и бизнес“, София, 2016, с.254.

<sup>13</sup>Филипова-Сланчева, А., Функции и регулация на одитните комитети в Р. България според новата нормативна база от 2016 година, „Дванадесета международна научна конференция на младите учени“ – „Икономиката на България и ЕС: Наука и бизнес“, София, Св. Григорий Богослов, 2016, с.346.

<sup>14</sup> Динева, В., Методологически аспекти на вътрешния одит (изследване в застрахователния сектор), ИК АТЛ-50, София, 2014, с.30.

<sup>15</sup>Peicheva, M., Miteva, A., Harizanova, H., Study of the Social Audit and Standards for Social and Environmental Responsibility – Case Study of Bulgaria, Economic Alternatives, 2017, Issue 3, pp. 449-474.

За да бъдат намалени икономическите престъпления на европейско и транснационално ниво могат да се предприемат действия в следната посока:

- ✓ Повишаване потреблението на одиторските услуги;
- ✓ Увеличаване на контролните функции в предприятията;
- ✓ Подобряване на надзорните действия над регистрираните одитори;
- ✓ Закупуване на застрахователен продукт свързан със защитата на софтуерни системи.
- ✓ Спазване на новите регулаторни изисквания свързани с финансовото счетоводство и одита;
- ✓ Стимулиране на корпоративна социална отговорност.

От гореизложеното става ясно, че одитът може да подпомогне разкриването на национални международни сериозни престъпления. Затова всеки стратегически мислещ мениджър използва одиторските услуги, независимо от вида им (вътрешни или външни). Комуникацията между частния и държавния сектор, също оказва влияние. За да има по-големи разкрития е необходимо и сътрудничеството на международно ниво, както и компаниите и обществото да бъдат повече социално-отговорни за своите действия и бездействия.

### Библиография:

Башева, С., Радулов, А., „Новият Закон за счетоводството – съдържателни аспекти и проблемни тези”, Дванадесета международна научна конференция на младите учени, „Икономиката на България и Европейския съюз: наука и бизнес”.

Беленски, Р., Криминалистика, Разследвания на престъпления против финансовата, данъчната и осигурителната система (пране на пари)

Динев, М., Контрол в социалното управление.

Динева, В., Методологически аспекти на вътрешния одит (изследване в застрахователния сектор).

Николов, Н., Полицията в близост до обществото” (Методологически и организационни проблеми), Академия на МВР.

Филипова-Сланчева, А., Функции и регулация на одитните комитети в Р. България според новата нормативна база от 2016 година, „Дванадесета международна научна конференция на младите учени“ – „Икономиката на България и ЕС: Наука и бизнес“.

Янев, Р., Противодействие на изпирането на пари, Академия на МВР

Gizyatova, A., Crisis of Confidence in Auditors: Russian Experience, 16<sup>th</sup> Annual Conference on Finance and Accounting, ACFA.

Kennedy, K., An Analysis of Fraud: Causes, Prevention, and Notable Cases, University of New Hampshire.

Kleinman, G., Lin, B., Palmon, D., Audit Quality: A Cross-National Comparison of Audit Regulatory Regimes, Journal of Accounting, Auditing & Finance.

Закона за мерките срещу изпиране на пари, Оразена деноминацията от 05.07.1999 г. изм. последно в ДВ. бр.81 от 14 Октомври 2016г.

Закона за мерките против финансиране на тероризма, Обн. ДВ. бр.16 от 18 Февруари 2003г., изм. последно в ДВ. бр.81 от 14 Октомври 2016г.

<https://www.theguardian.com/business/2008/dec/28/markets-credit-crunch-banking-2008>

## СЧЕТОВОДНО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО ПО СЕГМЕНТИ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ – ПРОБЛЕМИ И РЕШЕНИЯ

Калинка Илиева,

Докторант, Катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В настоящия доклад се разглеждат ключови проблеми, свързани със счетоводното представяне на дейността на предприятието по оперативни сегменти в съвременните условия на глобализация и възможностите за решаването им. Обосновават се ролята и значението на оповестяваната сегментна информация за дейността за потребителите на финансовите отчети. Специално внимание се обръща на проблемите при практическото прилагане на Международен стандарт за финансово отчитане (МСФО) 8 Оперативни сегменти и необходимостта от внасяне на подобрения в него.

**Ключови думи:** оперативни сегменти, счетоводна информация.

## ACCOUNTING PRESENTATION OF THE ACTIVITIES AS PER SEGMENTS OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEMPORARY CONDITIONS - PROBLEMS AND SOLUTIONS

Kalinka Ilieva,

Ph.D. student, Department "Accountancy and Analysis", Faculty of Finance and  
Accounting, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The paper considers to key problems related to the accounting presentation of the activities as per segments of the enterprise under the contemporary conditions of globalization and possibilities for solving them. It highlights on the role and importance of

*the disclosed segmental information for financial statements users. A special attention has been paid to the problems of practical application of International Financial Reporting Standard (IFRS) 8 Operating segments and the need to improve it.*

**Key words:** operating segments, accounting information.

**JEL Classification:** M41.

В резултат на бързите глобализационни процеси в съвременните условия все повече се увеличава броят на предприятията, работещи едновременно в различни икономически сфери и в различни географски региони. Техните разнородни дейности имат различни рискови характеристики, норми на възвращаемост и потенциал за растеж. Всичко това води до нарастване на значението на счетоводната информация, която представя дейността на тези предприятия по отделни съставни сегменти. Информацията за дейността по оперативни сегменти е от изключителна важност за управленските органи на предприятията и за потребителите на финансовите им отчети, в това число инвеститори, анализатори, регулаторни органи и други, тъй като им дава възможност за:

- ✓ по-задълбочено и по-прецизно анализиране на миналото развитие на предприятието;
- ✓ изграждане на правилни преценки относно това в каква степен отделните видове дейности са допринесли за постигнатите от предприятието резултати;
- ✓ по-добро преценяване на бъдещите перспективи на предприятието;
- ✓ по-точно прогнозиране на предстоящата дейност на предприятието, на бъдещите финансови резултати, парични потоци и съпътстващите ги рискове;
- ✓ вземане на обосновани икономически решения по отношение дейността на предприятието.

Счетоводното представяне на дейността по сегменти на предприятията, функциониращи в различни икономически сфери и в различни географски области, се осъществява в съответствие с постановките на МСФО 8 Оперативни сегменти. Той регламентира изискванията за отчитане на финансова информация по сегменти относно различните бизнес дейности, които отчетното предприятие предприема и

икономическата среда, в която то оперира. Основната цел на този стандарт (определена в параграф 1) е осигурената информация по сегменти да даде възможност на потребителите на финансовите отчети да оценят естеството и финансовите резултати на различните бизнес дейности на предприятието и различните икономически среди, в които то работи.

МСФО 8 Оперативни сегменти налага т.нар. "управленски подход" при определянето на оперативните сегменти, чрез който основно се цели да се осигури възможност на потребителите на финансовите отчети да преценяват резултатите и рисковете от гледна точка на управлението на предприятието. Според разпоредбите на стандарта счетоводната информация по сегменти трябва да бъде представяна във финансовите отчети на същата база като използваната за вътрешни управленски цели при оценяването на дейността по отделни оперативни сегменти и при вземането на решения за разпределяне на ресурсите за тях. МСФО 8 Оперативни сегменти се прилага за отделните или индивидуални финансови отчети на предприятието и за консолидираните финансови отчети на група с предприятие майка:

- чиито дългови или капиталови инструменти се търгуват на публичен пазар, или
- което подава или е в процес на подаване на своите финансови отчети пред комисия по ценни книжа или друга регулаторна организация за целите на издаване на какъвто и да било клас инструменти на публичния пазар.

За целите на стандарта оперативният сегмент се определя като компонент на предприятието, отговарящ на следните характеристики:

- ✓ който предприема бизнес дейности, от които може да получава приходи и да понася разходи;
- ✓ чиито оперативни резултати редовно се преглеждат от ръководителя на предприятието, вземащ главните оперативни решения, при вземането на решения относно ресурсите, които да бъдат разпределени към сегмента, и оценяване на резултатите от дейността му; и
- ✓ за който е налице отделна финансова информация.

Практическото прилагане на МСФО 8 Оперативни сегменти, от влизането му в сила до момента, поражда редица проблеми. Считано от 1 януари 2009 г., Международен счетоводен стандарт (МСС) 14 Отчитане по сегменти беше заменен от



МСФО 8 Оперативни сегменти. С този стандарт фундаментално се премина от принципа на "рисковете и възвращаемостта", който беше в основата на отменения МСС 14 Отчитане по сегменти, към "управленския подход" при отчитането на дейността по оперативни сегменти. Множество съставители на финансови отчети още в самото начало не желяха да прилагат подхода "през очите на управлението". През юли 2012 г., Съветът по международни счетоводни стандарти (СМСС) публикува искане за информация относно прилагането на МСФО 8 Оперативни сегменти. В процеса на извършване на прегледа бяха получени множество коментари под формата на обратна информация. В Доклад за прегледа след въвеждането на стандарта и получените като обратна връзка становища, публикуван от СМСС през юли 2013 г.<sup>1</sup>, бяха идентифицирани области, нуждаещи се от допълнително проучване и изясняване. На 29 март 2017 г. СМСС (Съветът) публикува за обществено обсъждане Проект за изменения и подобрения на МСФО 8 Оперативни сегменти<sup>2</sup>, с който се предприемат съответните стъпки за решаване на ключовите проблеми. По-нататък в изложението ще спрем вниманието си на тези проблеми в по-конкретен план.

Един от проблемите, идентифициран при прегледа след въвеждането на МСФО 8 Оперативни сегменти, е свързан със затрудненията на съставители на финансови отчети при идентифицирането на ръководителя, вземащ главните оперативни решения в предприятието. Според параграф 5 от стандарта, една от характеристиките, определяща оперативния сегмент като компонент на предприятието е, че резултатите от дейността на сегмента се преглеждат редовно от ръководителя, вземащ главните оперативни решения (РВГОР). Следователно идентифицирането на този ръководител има ключова роля при определяне на оперативните сегменти. Също така в параграф 7 от МСФО 8 Оперативни сегменти е посочено, че често РВГОР в предприятието е неговия главен изпълнителен или главен оперативен директор, но може да бъде и група от изпълнителни директори или други. Предприятието може да определи борда на директорите като ръководител, вземащ главните оперативни решения. Въпреки това, този борд на директорите, може да включва членове без право на глас. В съответствие с местните изисквания за корпоративно управление в различните държави,

<sup>1</sup> <http://www.ifrs.org/>, Post-implementation Review: IFRS 8 Operating Segments, July 2013

<sup>2</sup> <http://www.ifrs.org/>, Exposure Draft ED/2017/2, Improvements to IFRS 8 Operating Segments, March 2017

управленската структура на предприятията може да бъде различна и това затруднява идентифицирането на ръководителя, вземащ главните оперативни решения.

СМСС предлага в проекта за изменение на МСФО 8 Оперативни сегменти следното решение на посочения по-горе проблем:

1. Да се подчертае, че терминът "Ръководител, вземащ главните оперативни решения" определя функция, а не непременно мениджър с конкретна длъжност.

2. Функцията на ръководителя, вземащ главните оперативни решения се състои в това единствен да взема оперативни решения и решения относно разпределяне на ресурси към и оценяване на резултатите от дейността на оперативните сегменти.

3. Задължително да се изясни в случаите, когато предприятието е определило група лица за ръководител, вземащ главните оперативни решения, каква е ролята на членовете без право на глас в тази група.

4. Идентичността на ръководителя, вземащ главните оперативни решения да бъде оповестена.

Друг ключов проблем е фиксиран от инвеститори и регулатори и той касае непоследователността при идентифицирането на оперативните сегменти на предприятието. При прегледа след въвеждането на стандарта, Съветът установява, че често в практиката сегментите, отчетени във финансовите отчети се различават от тези, които са включени в коментарите на ръководството или при представянето на друга финансова информация. Това не само затруднява потребителите на финансовите отчети да разберат оповестената сегментна информация, но поражда недоверие и съмнения в тях относно нейната достоверност и точност. От друга страна, когато предприятията определят различни отчетни сегменти в различните документи, регулаторите на ценни книжа също изразяват притеснения и загриженост, че сегментната информация е противоречива и непоследователна и често я оспорват и отхвърлят.

С цел да се засили използвания в МСФО 8 Оперативни сегменти управленски подход, да се спазва последователността при определянето на отчетните сегменти, да се избегнат безпокойствата на потребители и регулатори и да се увеличи достоверността на осигурената сегментна информация, СМСС предлага този проблем да бъде решен като се изиска от предприятието да се оповести в бележките към годишните финансови отчети обяснение на причините за разликата в отчетните сегменти, посочени в тях в

сравнение със сегментите, посочени в други части на годишния доклад на предприятието, ако има такава разлика. С предложеното решение от предприятието ще се изисква да сравни информацията за отчетните сегменти, представена във финансовите отчети с цялостната информация, която то оповестява за дейността си. Такова сравнение е наложително, тъй като годишният финансов отчет не е единствения източник на сегментна информация, която ползвателите на годишните финансови отчети използват при оценка на дейността на предприятията.

Третият проблем, идентифициран вследствие на обратната връзка при прегледа на изпълнението се състои в това, че МСФО 8 Оперативни сегменти, се прилага трудно при обединяване на оперативни сегменти. Една от ключовите преценки, които ръководството на предприятието трябва да направи при подготовката и оповестяването на сегментна информация, е прилагането на критериите за агрегиране на оперативни сегменти. Осигуряването само на един пример, процента на брутния марж, посочен в параграф 12 от МСФО 8 Оперативни сегменти, не е достатъчен за оценка на това дали два сегмента имат сходни дългосрочни резултати от дейността. Възможно е два сегмента да имат едни и същи дългосрочни средни брутни маржове и все пак да имат различни икономически характеристики. Това обуславя необходимостта от вземане предвид на няколко измерители на дългосрочен резултат от дейността, което би дало по-цялостна оценка дали обединяването е било удачно. Всичко това налага да се изяснят максимално критериите за агрегиране на оперативни сегменти. За тази цел, СМСС предлага следното решение:

1. В постановките на стандарта да се реструктурират критериите за обединяване, за да се подчертае, че всички изисквания трябва да бъдат едновременно изпълнени.

2. Да се идентифицират оперативните сегменти като имащи сходни икономически характеристики, само ако са сходни в редица измерители на дългосрочен резултат от дейността.

3. Да бъдат добавени допълнителни примери, като сходно дългосрочно нарастване на приходите и сходна дългосрочна възвращаемост на активите.

Като проблемна област при прилагането на стандарта е определено и оповестяването на информация за определени позиции. За по-пълна и по-детайлна

картина относно резултатите по оперативни сегменти от дейността на предприятията, за по-голяма разбираемост и сравнимост на сегментната информация, както и за намаляване на информационната асиметрия между управленските органи на предприятията и потребителите на неговите финансови отчети, по силата на параграфи 23 и 24 на стандарта, предприятията оповестяват определен брой позиции за всеки отчетен сегмент, ако конкретните суми са преглеждани от и редовно предоставяни на ръководителя, вземащ главните оперативни решения. В резултат на прегледа след въвеждането на МСФО 8 Оперативни сегменти, много потребители на финансови отчети заявиха пред Съвета като обратна информация, че позициите изброени в посочените параграфи, не осигуряват необходимата им за сравнения между предприятията информация. Те отбелязват също, че е трудно да се реши кои конкретни позиции да се изискват, тъй като някои от тях са по-подходящи за едни отрасли, отколкото за други. От друга страна когато предприятието промени отчетните сегменти през годината, инвеститорите трябва да изчакат до приключването на финансовата година и изготвянето на годишните финансови отчети, за да видят ефекта върху сравнителната информация. Както многократно се подчерта, МСФО 8 Оперативни сегменти се основава на управленския подход, което означава, че всяка осигурена и оповестена счетоводна информация, е прегледана от или редовно предоставяна на ръководителя, вземащ главните оперативни решения. Съветът предлага във връзка с това, да се изясни, че предприятието може да оповестява допълнителна информация, извън регламентираната в параграфи 23 и 24 и в несъответствие с управленския подход, само ако тя помага на предприятието да изпълни основната цел на стандарта. Решението на проблемите, касаещи промените в сегментирането, се състои в по-ранно предоставяне на междинна информация. В първият междинен отчет, който следва промяна в състава на подлежащите на отчитане сегменти на предприятието, то да предоставя преизчислена сегментна информация за междинните периоди както на текущата година, така и за предходните години, освен ако информацията не е налична и разходите за нейното осигуряване биха били прекомерни.

С Проекта за изменения и подобрения на МСФО 8 Оперативни сегменти, предложен от СМСС през месец март тази година, се предлагат решения на идентифицираните проблемни области и се запазва нивото на конвергенция,

постигнато при издаване на стандарта през 2006 г. Управленският подход също се запазва, тъй като той е в основата и на двата стандарта, както на МСФО 8 Оперативни сегменти, така и на американския стандарт SFAS 131 Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information, регламентиращ отчитането по сегменти. Същевременно, с подобренията в стандарта Съветът гарантира, че ползите от измененията надвишават разходите, които те създават. Това от своя страна е свързано с основното ограничение, че ползата от информацията по сегменти трябва да превишава разходите за нейното осигуряване. Със съществуването на това основно ограничение „се налага да се съобразяват съставителите на счетоводни стандарти, предприятията, изготвящи финансови отчети, както и потребителите на информацията от тях”<sup>3</sup>. Важно е да отбележим също, че „оценяването на ползата и разходите в основата си е процес на преценка, свързана с конкретни обстоятелства, и е трудно да се приложи универсален тест за полезност на информацията”<sup>4</sup>. Поради това един от главните проблеми в тази насока е да се постигне оптимално съчетаване на интересите на отчитащото се предприятие и на външните потребители на информация.

Предложените решения на идентифицираните проблемни области при прилагането на МСФО 8 Оперативни сегменти са насочени към повишаване качеството на оповестяваната счетоводна информация. Целта е тя да стане по-детайлна, по-достоверна, по-последователна, по-прозрачна и по-точна. Това неизменно допринася за нарастване на инвестиционната привлекателност на предприятието, което я оповестява, както и до увеличаване на неговата конкурентоспособност в съвременните условия на нарастваща глобализация.

### Библиография

Международен стандарт за финансово отчитане 8 Оперативни сегменти (International Financial Reporting Standard 8 Operating segments)

<sup>3</sup> Стоянов, Ст., Башева, Сн., Петрова, Д. и др., 2016. Финансова отчетност. София: ИК на УНСС, с. 599.

<sup>4</sup> Петрова, Д., 2007. Счетоводни аспекти на дейността на транснационалните компании. София: УИ „Стопанство”, с. 114.



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

Петрова, Д., 2007. Счетоводни аспекти на дейността на транснационалните компании.

София: Университетско издателство "Стопанство". (Petrova, D., 2007. Accounting Aspects of the Activities of Transnational Companies. Sofia: UP "Stopanstvo") (in Bulgarian)

Стоянов, Ст., Башева, Сн., Петрова, Д., и др., 2016. Финансова отчетност. София: ИК на УНСС. (Stoyanov, St., Basheva, Sn., Petrova, D., and other, 2016. Financial Reporting. Sofia: PC - UNWE) (in Bulgarian)

IFRS Foundation, 2017. Exposure Draft ED/2017/2, Improvements to IFRS 8 Operating Segments, Available at : <http://www.ifrs.org/>

IFRS Foundation, 2013. Post-implementation Review: IFRS 8 Operating Segments, Available: <http://www.ifrs.org/>



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



468

< Съдържание / Content

## ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД КОНЦЕПТУАЛНИТЕ ОСНОВИ НА СЧЕТОВОДСТВОТО

Кирил Башикаров,

Докторант, Катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Докладът има за цел да разгледа както новите моменти в проекта на концептуална рамка за финансово отчитане, така и тези постановки, които пораждат дискусия при тяхното тълкуване и евентуални проблеми при прилагането им. По-конкретно в доклада са разгледани концепцията за бизнес модела на предприятието, принципа за предпазливост, процесите на признаване, оценяване, представяне, оповестяване и отписване на елементите на финансовите отчети.

**Ключови думи:** конвергенция, концептуална рамка, финансови отчети, признаване, оценяване, представяне, оповестяване, отписване.

**JEL класификация:** M41.

## THE CHALLENGES TOWARD CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF ACCOUNTING

Kiril Bashikarov,

Ph.D. student, Department of Accounting and Analysis, Faculty of Finance and  
Accounting, University of National and World Economy (UNWE)

e-mail: [k.bashikarov@abv.bg](mailto:k.bashikarov@abv.bg)

**Abstract:** The purpose of this report is to examine the amendments in the proposal draft Conceptual Framework for financial reporting. The paper also reviews new requirements that give rise to a discussion related to their interpretation and possible problems of their application. Topics reviewed within the report are the concepts of an entity's business model,



*the prudence principle, recognition, measurement, presentation, disclosure, and derecognition of the elements of the financial statements.*

**Key words:** *convergence, conceptual framework, financial statements, recognition, measurement, presentation, disclosure, derecognition.*

## Въведение

Развитието на капиталовите пазари и увеличаване на броя на мултинационалните компании изправиха счетоводната теория и практика пред редица предизвикателства. В последните години в подкрепа на необходимостта от прилагането на единни и общоприети счетоводни стандарти се разви процесът на конвергенция. В основната си част той се изразява в търсенето на възможности за сближаване на философията в изграждането на финансовите отчети и за преодоляване на различията между Общоприетите счетоводни принципи на САЩ (ОСП) и Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО)<sup>1</sup>.

Сближаването между двете отчетни рамки оказва положително влияние върху свободното движение на инвестиции в глобален мащаб, което е резултат от възможността за увеличаване на полезността на информацията във финансовите отчети.

В исторически план може да се обобщи, че конвергенцията между МСФО и ОСП преминава през следните етапи<sup>2</sup>:

- Етап 1 (2001 – 2005 г.) – Този период се свързва с решението на Европейската комисия да въведе изискването за прилагането на МСФО като обща отчетна рамка.
- Етап 2 (2006 – 2009 г.) – През този период е приет Меморандум за разбирателство между Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС) и Съвета за финансово-счетоводни стандарти на САЩ, чрез който се очертават хоризонтите на по-нататъшните дейности по сближаване на МСФО и ОСП.

<sup>1</sup> Душанов, И. и кол. 2009. Стандартизация в счетоводството, Икономика прес, София, стр. 21.

<sup>2</sup> Price Water House Coopers., 2007. View point-convergence of IFRS and GAAP. [online] Available at: [https://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting-services/pdf/viewpoint\\_convergence.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting-services/pdf/viewpoint_convergence.pdf) [Accessed 15 October 2017].

- Етап 3 (2009 – 2011 г.) – През този период се търсят възможности за уеднаквяването на МСФО и ОСП чрез подобряване на координацията между двата стандартизиращи органа.
- Етап 4 (настоящ етап) – Извършва се обединяване на американския Съвет и СМСС в една глобална организация, която да определя стандартите в рамките на една обща счетоводна рамка – МСФО.

Един от най-съществените проекти, произтичащи от конвергенцията, е въпросът за разработването на концептуална рамка за финансово отчитане<sup>3</sup>. През юли 2013 г. СМСС публикува т.нар. Дискусионен документ, в който са обобщени най-важните области от извършената до този момент работа. Документът е първата стъпка към издаването на ревизирана концептуална рамка. Предложени са следните съществени промени към съществуващата концептуална рамка:

- преразглеждане на основната цел на концептуалната рамка;
- преработени са текстовете, свързани с дефинирането на активите и пасивите;
- добавени са допълнителни насоки относно прилагането на определенията за активи и пасиви;
- променени са постановките за признаването на активи и пасиви;
- добавени са пояснения за отписването на активи и пасиви;
- представени са насоки относно разграничаването на пасивите и елементите на собствения капитал;
- добавен е нов раздел относно концепциите за оценъчни бази в счетоводството;
- включен е нов раздел за представянето и оповестяването на финансова информация;
- добавени са принципи за разграничаване на печалбата или загубата от другия всеобхватен доход.

<sup>3</sup> Още през 2004 г. СМСС и СФСС на САЩ инициираха съвместен проект за преразглеждане на концептуалните им рамки. През 2010 г. стандартизиращите органи издадоха само две глави от ревизираната концептуална рамка: Глава 1 „Цели на финансовото отчитане“ и Глава 2 „Качествени характеристики на полезната финансова информация“. Тези глави влязоха в сила от момента на своето публикуване и в момента са част от съществуващата концептуална рамка. В допълнение към тези глави бяха публикувани и Дискусионен документ и Проект за обсъждане на концепцията за отчетната единица, дефинициите за елементите на финансовите отчети и за оценъчните бази.

Освен посочените по-горе области, за които са предложени редица промени, е добавен допълнителен раздел за други въпроси, които могат да окажат влияние върху финансовото отчитане.

С важно практическо значение е разглеждането на въпроса за бизнес модела на предприятието. Концепцията за бизнес модела на предприятието се появява за първи път в счетоводните стандарти, в разработвания МСФО 9 *Финансови инструменти* през 2009 г. В новата концептуална рамка се защитава тезата, че отчетния процес трябва да следва бизнес модела на предприятието. В специализираната литература няма единно схващане за дефинирането на термина „бизнес модел“ на предприятието. Главно той се свързва със стопанската дейност на предприятието и процесът по създаване на продукти и услуги. Някои автори подчертават, че макар и да има връзка между понятията бизнес модел, бизнес цели, бизнес стратегии, корпоративен мениджмънт, управленски намерения, не следва да се търси еднозначност между тях<sup>4</sup>. Споделя се виждането, че когато финансовото отчитане следва бизнес модела на предприятието, е възможно да се приеме, че едни и същи обекти и сделки може да се третират от различните предприятия по различен начин, дори и те да са от един отрасъл, в резултат на това, че имат различен бизнес модел. В подобна ситуация е възможно един отчетен обект да се признае за актив от дадено предприятие, а друго да не може да го признае за актив, или дори да не подлежи на счетоводно отчитане. Последното твърдение може да наруши изискването за съпоставимост на публичната отчетна информация. Като аргументи за значението на концепцията за бизнес модела на предприятието, можем да посочим резултатите от публикувания бюлетин относно ролята на бизнес модела във финансовата отчетност от Европейската консултативна група за финансова отчетност (EFRAG) и националните счетоводни регулаторни органи на Франция, Германия, Италия и Великобритания. В този документ авторите споделят виждането, че СМСС е отдал значение на тази концепция още на по-ранен етап и тя е залегнала в много от счетоводните стандарти. Могат да бъдат посочени следните примери:

- В МСС 40 *Инвестиционни имоти* се съдържат изисквания за това кога даден недвижим имот се третира като имот, използван от собственика в стопанската

<sup>4</sup> Филипова, Ф., 2015. Предизвикателства пред счетоводната професия и нейната променяща се роля, Международна научна конференция „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Икономическия университет, Варна.

дейност на предприятието, и кога се използва като средство за инвестиция и очакване на доход.

- Идеята за водещата роля на концепцията за следване и отразяване във финансовите отчети на бизнес модела на предприятието е залегнала и в МСФО 8 *Оперативни сегменти*. Стандартът съдържа изисквания за оповестяване на такава информация, която да позволи на потребителите на финансови отчети да оценят естеството и финансовите резултати на бизнес дейностите, с които предприятието се е ангажирало, и икономическата среда, в която то оперира.
- В МСС/МСФО се съдържат редица алтернативни счетоводни подходи за отчитането и оценяването на различни счетоводни обекти, в основата на които също е залегнал бизнес моделът на предприятието.

Концепцията за бизнес модела е в основата на новия МСФО 9 *Финансови инструменти*<sup>5</sup>. Стандартът свързва бизнес модела с начина, по който предприятието управлява своите финансови активи, за да генерира парични потоци – чрез събиране на договорни парични потоци, продажба на финансови активи, или и двете<sup>6</sup>. Бизнес моделът следва да бъде определен на ниво, което отразява начина, по който финансовите активи се управляват, за да се постигне определена бизнес цел. МСФО 9 допуска предприятието да има повече от един бизнес модел за управление на своите финансови инструменти. Бизнес моделът може да бъде наблюдаван чрез дейностите, които предприятието осъществява, за да постигне определената бизнес цел.

На 28 май 2015 г. СМСС публикува проект на предложение, в което се предлагат промени в концептуалната рамка<sup>7</sup>. Проектът на концептуална рамка включва въведение, осем глави и две приложения, както следва: въведение; цел на финансовото отчитане с общо предназначение; качествени характеристики на полезната финансова информация; финансови отчети и отчитащо се предприятие; елементи на финансовите отчети; признаване и отписване; оценяване; представяне и оповестяване; концепции за капитала и неговото поддържане; и приложения. Основната цел на концептуалната рамка е да подпомага СМСС при разработването и преразглеждането на МСФО.

<sup>5</sup> МСФО 9 *Финансови инструменти* е приет за приложение в ЕС с Регламент № 2067/2016 на Комисията от 22 ноември 2016 г.

<sup>6</sup> МСФО 9, Б4.1.2А.

<sup>7</sup> IASB, 2015. Exposure Draft ED/2015/3 – Conceptual Framework for Financial Reporting.

Първата и втората глава по същество нямат съществени промени спрямо издадените през 2010 г. Във втора глава СМСС предлага да се въведе отново принципът на предпазливост. В проекта на концептуална рамка предпазливостта се определя като процес на упражняване на повишено внимание при вземане на решения в условията на несигурност. Посочено е, че чрез прилагането на принципа за предпазливост, се спазва условието за неутрално представяне на информацията<sup>8</sup>. Независимо от това прилагането на принципа за предпазливост може да не е еднозначно. СМСС споделя виждането, че прилагането на принципа на предпазливост произтича от необходимостта от упражняване на разумни преценки в условията на несигурност, но без да се отдава по-голямо значение на предпазливостта при вземането на решения, свързани с печалби и активи, в сравнение с решения, касаещи загуби и пасиви (cautious prudence). От друга страна има автори, които считат, че предпазливостта предполага загубите да се признават на по-ранен етап от печалбите (asymmetric prudence), като се изискват по-убедителни доказателства при признаването на печалби (или активи) отколкото при признаването на загуби (или пасиви). Такъв подход е приложен в много от съществуващите стандарти, например МСС 37 *Провизии, условни пасиви и условни активи* съдържа различни изисквания за признаване на условни пасиви и условни активи. Независимо от това СМСС не счита, че асиметричната предпазливост следва да бъде необходима характеристика на полезната финансова информация.

Принципът на предпазливост е заложен и в новия модел за обезценка, базиращ се на „очакваните загуби“, в МСФО 9 *Финансови инструменти*. Стандартът изисква предприятието да признае очаквани кредитни загуби, дори да не са възникнали обективни доказателства за възникване на загуба. Този модел е насочен към бъдещето, защото води до по-ранното признаване на кредитни загуби<sup>9</sup>. С приемането на новия модел за обезценка се цели да се преодолеят недостатъците на модела на „понесените загуби“, възприет в МСС 39 *Финансови инструменти: признаване и оценяване*, при

<sup>8</sup> Принципът на предпазливост е свързан с конвенцията за консерватизъм. Тя изисква във финансовите отчети активите и приходите да не бъдат надценявани, а пасивите и разходите да не бъдат подценявани. Това предполага прилагането на скептицизъм при оценяване на елементите на финансовите отчети.

<sup>9</sup> Моделът за обезценка в МСФО 9 има за цел да преодолее недостатъците на МСС 39 и да предостави уместна за потребителите информация за размера, момента на възникване и степента на несигурност на бъдещите парични потоци на предприятията (МСФО 9, пар. ОЗ 5.83).

който кредитни загуби се признават единствено при наличието на обективно доказателство за обезценка. Независимо от положителните страни на новия модел за обезценка, има автори, които считат, че моделът е сложен, защото се основава по-скоро на конкретни правила, отколкото на принципи<sup>10</sup>.

Уместността и достоверното представяне се запазват като фундаментални качествени характеристики на полезната финансова информация. Освен това в проекта на концептуална рамка се подчертава важността на принципа за предимство на съдържанието пред формата. Информацията във финансовите отчети следва да отразява преимуществено икономическата същност на сделките в сравнение с правната им форма.

Третата глава разглежда ролята на финансовите отчети и дава насоки за дефинирането на отчитащото се предприятие. Пояснено е, че финансовите отчети се изготвят от гледна точка на предприятието като самостоятелна отчетна единица, а не от перспективата на всяка отделна група инвеститори, заемодатели и други кредитори. Отчитащото се предприятие е определено като предприятие, което избира или е задължено да изготвя финансови отчети с общо предназначение. Освен това е посочено, че финансовите отчети предоставят информация за активите, пасивите, собствения капитал, доходите и разходите, произтичащи в резултат на икономически дейности, извършени в рамките на отчитащото се предприятие. В главата се съдържат насоки и за консолидираните финансови отчети. Консолидираните финансови отчети са определени като финансови отчети на отчитащото се предприятие, в рамките на което се осъществява пряк и непряк контрол<sup>11</sup>.

В четвъртата глава са представени дефинициите за елементите на финансовите отчети – активи, пасиви, собствен капитал, доходи и разходи. Проектът на концептуална рамка предлага промени, които биха повлияли на дефинициите за активи и пасиви. По-конкретно в проектът се предлага да се замени понятието „очаквани

<sup>10</sup> Николов, Г. 2017. Концептуален анализ на новия модел на очакваните загуби за обезценка на финансови активи, сп. ИДЕС, бр. 2, стр. 2.

<sup>11</sup> В проекта на концептуална рамка се разграничават пряк и непряк контрол, осъществяван в рамките на отчитащото се предприятие. Директният контрол е свързан с икономическите ресурси, които предприятието майка контролира пряко и които представя в неконсолидирания финансов отчет като актив. От своя страна непрекият контрол се асоциира с неконтролираните директно от предприятието майка икономически ресурси в дъщерното дружество, които се представят в консолидирания финансов отчет на предприятието майка.



икономически изгоди“ с понятието „потенциал за получаване на икономически изгоди“. Освен това икономическият ресурс се определя като „право“ с цел по-тясното съгласуване на дефинициите за актив и пасив<sup>12</sup>. Също така са добавени насоки за понятията „право“ и „контрол“. Контролът се определя като способността да се ръководи използването на икономическия ресурс и получаването на икономически изгоди, произтичащи от него.

Пета глава е посветена на процесите на признаване и отписване. Признаването се определя като процес на включване в отчета за финансовото състояние (statement of financial position) или в отчета (ите) за финансовите резултати (statement(s) of financial performance) на позиция, която отговаря на дефиницията за елемент<sup>13</sup>. Проектът за концептуална рамка предлага нов подход за признаване, при който активите и пасивите (и всички свързани с тях доходи, разходи или промени в собствения капитал) следва да бъдат признати, ако това признаване предоставя на потребителите на финансови отчети: (а) уместна информация за актива или пасива и за всички доходи, разходи или промени в собствения капитал; (б) достоверно представяне на актива или пасива и на всички доходи, разходи или промени в собствения капитал и (в) ползите от информацията превишават разходите за нейното осигуряване. Процесът на отписване (derecognition) представлява изключване на цял или част от признат през предходен период актив или пасив от отчета за финансовото състояние на предприятието. Моментът на отписване на активите обикновено съвпада с момента, когато предприятието загубва контрола върху актива. Съответно предприятието отписва пасив от отчета за финансовото състояние, когато вече не притежава настоящо задължение за уреждане на признат през предходен период пасив.

В шеста глава от проекта за концептуална рамка са разгледани: (а) оценъчните бази и информацията, която предоставят; (б) факторите, които обуславят избора на оценъчна база; (в) условията, при които използването на повече от една оценъчна база, осигурява уместна информация и (г) оценяването на собствения капитал. Оценъчните

<sup>12</sup> Активът се определя като икономически ресурс, контролиран от предприятието в резултат на минали събития. Пасивът представлява настоящо задължение на предприятието за прехвърляне на икономически ресурс в резултат на минали събития. Икономическият ресурс е право, което съдържа потенциал за получаване на икономически изгоди

<sup>13</sup> За сравнение в Концептуалната рамка за финансово отчитане, публикувана през 2010 г. (оставащият текст от Основни положения за изготвяне и представяне на финансови отчети (1989 г.)) се употребяват понятията баланс (balance sheet) и отчет за доходите (income statement).



бази са представени в две групи: историческа цена и текуща стойност. Историческата цена се основава на информация за сделката или събитието, в резултат на което е възникнал оценявания обект (активи, пасиви, доходи и разходи). Главният недостатък на историческата цена е, че не отразява промените в цените. От друга страна чрез историческата цена се отчитат промени, произтичащи от използването или обезценката на активите или от уреждането на пасивите.

За разлика от историческата цена, текущата стойност се основава на актуална информация, която отразява условията към датата на оценяване. Оценките, базирани на текущата стойност, включват: справедлива стойност и стойност в употреба за активите и стойност на уреждане за пасивите. Справедливата стойност представлява цената, която би била получена при продажбата на актив или платена при прехвърлянето на пасив в обичайна сделка между пазарни участници към датата на оценяване. По същество това е дефиницията за справедлива стойност, възприета в МСФО 13 *Оценяване по справедлива стойност*. В проекта на концептуална рамка е пояснено, че разграничителен критерий между двете групи оценки, базирани на текущата стойност, е перспективата за условията към датата на оценяване. Справедливата стойност отразява перспективата на пазарните участници, което означава, че оценяването на актива или пасива се основава на същите предположения, които пазарните участници биха използвали при определяне на цената на актива или пасива в случай, че действат в своя максимална икономическа изгода. За разлика от справедливата стойност, стойността в употреба и стойността на уреждане са стойности, специфични за предприятието.

Стойността в употреба е настоящата стойност на паричните потоци, които предприятието очаква да получи в резултат на продължаващото използване на актива и от освобождаването в крайна сметка от него. Стойността на уреждане е настоящата стойност на паричните потоци, които се очаква да бъдат необходими за уреждане на пасивите. Стойността в употреба и стойността на уреждане не могат да се наблюдават директно и се определят чрез техники за оценяване на база на паричните потоци. Принципно тези оценъчни бази отразяват същите фактори, които са характерни и за справедливата стойност, но различното е, че се основават на предположения, специфични за предприятието, вместо на допускания на пазарните участници.

Понякога с оглед предоставянето на по-уместна информация за потребителите на финансови отчети, е възможно да се използва повече от една оценъчна база. В проекта на концептуална рамка са посочени ситуации, при които за даден актив или пасив в отчета за финансовото състояние и свързаните доходи и разходи в отчета (ите) за финансовите резултати се прилага една оценъчна база, и се оповестява друга оценка в пояснителните бележки към финансовите отчети. Освен това е възможно да съществува и ситуация, при която за актив или пасив в отчета за финансовото състояние се използва текущата стойност и при оценяването на свързаните доходи и разходи в отчета за печалбата или загубата се използва друга оценъчна база. В тези случаи общият доход или общите разходи, произтичащи от промяна в текущата стойност в отчета за финансовото състояние, се разделят на два компонента: (1) в отчета за печалбата или загубата се признават доходите или разходите, които са оценени с оценъчната база, избрана за този отчет и (2) в другия всеобхватен доход се признават останалите доходи или разходи. В крайна сметка кумулативните доходи или разходи, включени в другия всеобхватен доход, се равняват на разликата между балансовата стойност, определена на база оценката, избрана за отчета за финансовото състояние, и балансовата стойност, определена на база оценката, избрана за признаването на печалбата или загубата.

В седма глава на проекта за концептуална рамка са разгледани концепциите, които определят каква информация е включена във финансовите отчети и как тази информация следва да бъде представена и оповестена. Отчетът за всеобхватния доход е представен като отчет за финансовите резултати, като в проекта не се конкретизира дали отчетът може да се състои от единен отчет за всеобхватния доход или от два отчета (отчет, показващ компонентите на печалбата или загубата и втори отчет, показващ компонентите на друг всеобхватен доход). Освен това в проекта е подчертано, че разделът за печалбата или загубата е основен източник на информация за определяне на финансовите резултати от дейността на предприятието за периода. Поради това се защитава презумпцията, че всички доходи и всички разходи ще бъдат включени в отчета за печалбата или загубата. Съответно има доходи или разходи, които могат да бъдат отчитани извън отчета за печалбата или загубата и признати в другия всеобхватен доход, само ако: (1) тези доходи или разходи са свързани с активи или

пасиви, които се оценяват по текуща стойност и (2) изключването на тези позиции от отчета за печалбата или загубата би повишило уместността на предоставената в отчета за печалбата или загубата информация за периода.

В осма глава са пренесени съществуващите постановки относно концепциите за капитала и неговото поддържане, като СМСС очаква същите да бъдат преразгледани в отделен бъдещ проект за счетоводно отчитане в условията на висока инфлация<sup>14</sup>.

СМСС предвижда проектът на концептуална рамка за финансово отчитане да бъде завършен и официално публикуван през 2018 г.

### Заклучение

Проектът на нова концептуална рамка за финансово отчитане предлага някои съществени изменения в действащата към този момент рамка. Голяма част от представените променени постановки остават дискуссионни и се очаква да създадат трудности при тяхното прилагане. Независимо от посочените проблемни области (например избора на оценъчна база спрямо активите и пасивите) се счита, че в основата на възприетите от стандартизиращите органи принципно-базирани счетоводни стандарти следва да стои една всеобхватна и последователна концептуална рамка.

### Библиография

Душанов, И. и кол. 2009. Стандартизация в счетоводството, Икономика прес, София, стр. 21.

Николов, Г. 2017. Концептуален анализ на новия модел на очакваните загуби за обезценка на финансови активи, сп. ИДЕС, бр. 2, стр. 2.

Регламент № 2067/2016 на Комисията от 22 ноември 2016 г.

Филипова, Ф. 2015. Предизвикателства пред счетоводната професия и нейната променяща се роля, Международна научна конференция „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, Икономическия университет, Варна.

IASB, 2015. Exposure Draft ED/2015/3 – Conceptual Framework for Financial Reporting.

<sup>14</sup> IASB, Summary of tentative decisions on the Conceptual Framework for Financial Reporting, June 2017.



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

IASB, Summary of tentative decisions on the Conceptual Framework for Financial Reporting, June 2017.

Price Water House Coopers., 2007. View point-convergence of IFRS and GAAP. [online]  
Available at: [https://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting-services/pdf/viewpoint\\_convergence.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting-services/pdf/viewpoint_convergence.pdf) [Accessed 15 October 2017].



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



480

< Съдържание / Content

## ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ И ВЪТРЕШНИЯ КОНТРОЛ ВЪРХУ ФОРМИРАНЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ

Кирил Пиперевски

Докторант, Катедра „Финансов контрол“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Проявлението на специфичните за съвременната икономика характеристики на променливост в средата, ограничени ресурси, нестабилност и променящи се рискове, осигуряват широко поле на въздействие на контролната функция. Предприятия и организации могат да извлекат редица ползи от разумното използване на контрола върху създаването, съхраняването и обработката на нормативната и финансово-счетоводната информация. Влиянието на финансовия и вътрешен контрол, намират специално място в дейността на всяка организация и в голяма степен към подготовката, съдържанието и съставянето на финансовите отчети.

**Ключови думи:** финансов контрол, вътрешен контрол, счетоводство, финансови отчети.

## IMPACT OF THE FINANCIAL AND INTERNAL CONTROL ON THE ESTABLISHMENT OF FINANCIAL REPORTS

Kiril Piperevsky,

Ph.D. Student, Department of Financial Control, Faculty of Finance and Accounting,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The emergence of environmentally-specific volatility characteristics, limited resources, volatility, and changing risks provide a broad scope for the control function. Businesses and organizations can derive a number of benefits from the reasonable use of

*control over the creation, storage and processing of regulatory and financial accounting information. The impact of financial and internal control has a special place in the activity of each organization and to a large extent on the preparation, content and compilation of financial statements.*

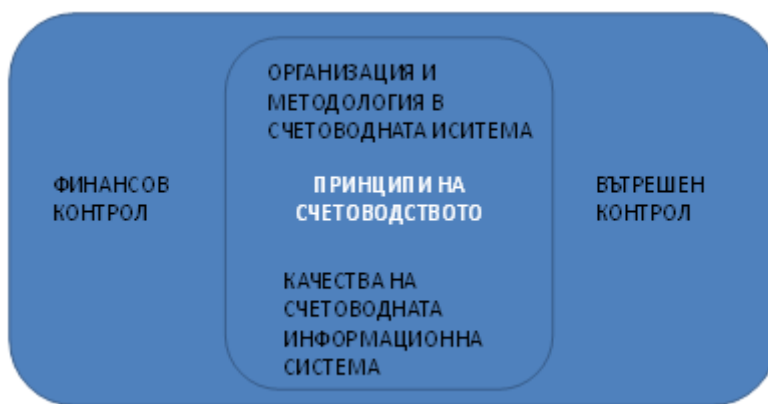
## Въведение

Правилно структуриране и позициониране на контролната функция в организацията, надеждната и ефективна система за контрол дава сигурност на инвеститорите, регулаторите, контрагентите, социалната общност, че въпросните стопански или обществени структури, ще се придържат към определени норми, ще има прозрачност във вземането на управленски решения, ще може да се оправдае доверието на кредитните институции, инвеститорите, бизнес партньорите и потребителите. Предприятия и организации от частния сектор, може да извлекат редица ползи от доброволното въвеждане на системи за контрол, изграждане на ясни финансово-счетоводни системи, система за отчетност и информация. Теорията предопределя в голяма степен вътрешно контролните структури, като присъщи на публичния сектор и макро корпоративните структури, но в същият момент е възможно разкриването им и в малки структури, където тези организирани активностите се преплитат с други, присъщи на дейността на предприятията функции. По този начин днес в България, съществуват две независими форми за определяне на надеждността на финансовата документация: държавен финансов контрол и одит. Тези понятия съществуват паралелно, имат много общи неща, но не са синоними. Държавен финансов контрол в историята на България има повече от един век, докато феноменът на одита в съвременната му форма е съвсем нов, а и друг е въпросът дали се ползва по предназначение. Според нормативните разпоредби в нашата страна текущото счетоводно отчитане се организира по реда на закона за счетоводство и се извършва по способа на двустранното счетоводно записване, като предприятията осъществяват текущото счетоводно отчитане на всички стопански операции, които водят до изменения на имущественото и финансовото им състояние, финансовите резултати от дейността, паричните потоци и собствения капитал, в хронологичен ред. Предприятията осъществяват текущото счетоводно отчитане на основата на документална обосновааност на стопанските операции и факти

при спазване изискванията за съставянето на документи по този закон и само едноличните търговци с нетни приходи от продажби за предходния отчетен период в размер, който не надхвърля определената по закон сума, могат да отчитат дейността си по способа на едностранното счетоводно записване.

## Контрол

Контролът е основна управленска функция на ръководството в организацията. Доброто и ефективно управление изисква създаването и поддържането на съвременни системи за вътрешен контрол. При адекватен и ефективен вътрешен контрол като непрекъснат процес, интегриран във всички дейности и процеси на организацията, може да разчита и очаква, че целите ще бъдат постигнати чрез: съответствие на законодателството, вътрешните актове и договорите; надеждност и всеобхватност на финансовата и оперативна информация; икономичност, ефективност и ефикасност на дейностите; опазване на активите и информацията.



Фигура 1

## Вътрешен контрол

В общ смисъл, вътрешният контрол е необходим, за да се създадат условия за използване на всички появили се благоприятни възможности за подобряване изпълнението на дейностите във фирмата, при създаване на условия за свеждане до минимум на риска за непостигане на поставените цели. Липсващите или слаби вътрешни контролни механизми водят до намалена производителност, усложняване на



процесите, повече време за обработване на сделките и увеличено количество дейности без стойност. Те могат дори да попречат на постигането на целите и задачите на фирмата. Ето защо създаването на ефективно действаща система за вътрешен контрол е от изключително значение за постигането на мисията и целите на фирмата, и по същият начин със сериозно влияние към правилното боравене с счетоводните данни, необходими за обобщаване в финансови отчети. То неминуемо изисква използването на модерни управленски техники и технологии, а така също и съпричастността на мениджмънта на фирмата.

Основи полагащият компонент на системите за вътрешен контрол е контролната среда. Тя определя климата във фирмата и влияе върху отношението както на ръководството, така и на служителите към вътрешния контрол, съответно счетоводната система. Ефективността на контролната среда се формира от висшето ръководство на организацията. За да е ефективна контролната среда и счетоводната система, като част от нея, тя изисква да е налице ясно определено и демонстрирано отношение и желание от страна на ръководството, органа на управление. Факторите, които оказват влияние върху контролната среда, включват: етика, почтеността, компетентността и принадлежността на персонала, философията на ръководството и стила на управление, фирмената организационна структура, осигуряване разделение на отговорностите, йерархия и ясни правила, права, задължения и нива на докладване, политиката на делегиране на правомощия и отговорности, политиките и практиките по управление на човешките ресурси, като така изброени те застъпват тези и на изградената счетоводна система.

Услугата предоставена от вътрешният контрол е да наблюдават ефективността и целесъобразността на паричните разходи, както собствени, така и привлечени средства. Анализира и сравнява на реалните финансови резултати с прогнозираните, прави оценка на финансовите резултати от инвестиционни проекти, контролира финансовото състояние на предприятието.

Вътрешният контрол може да бъде разделен на оперативен (текущ) и стратегически. Оперативно се извършва от главния счетоводител в процеса на ежедневна бизнес и финансова дейност с помощта на ясна организация на счетоводството и контрола върху движението на пари. Подписът на главния

счетоводител е задължителен за всички парични документи, също така главният счетоводител отговаря за спазването на държавната финансова дисциплина и финансовото законодателство.

Стратегическият контрол включва разработването на оптимални решения за използване на финансови ресурси и капиталови инвестиции, осигуряващи икономическа ефективност и максимизиране на печалбата. Контролът може да се осъществява и с участието на външни специалисти - по инициатива на ръководството на предприятието или неговите собственици - учредители и акционери.

### **Финансов контрол**

Финансовият контрол е контрол упражняван върху процесите, дейностите и операциите по повод реализирането на приходи и извършването на разходи на парични средства. Този контрол се осъществява върху стойностни параметри, които имат парично изражение, но като контрол върху дейностите, процесите и операциите, които ги обуславят, той е контрол и върху материалните и не материалните параметри. Финансовият контрол се осъществява от самото предприятие, неговите икономически служби - счетоводната служба, финансовия отдел, финансовото управление за финансовата и икономическата дейност на предприятието, клоновете и дъщерните му дружества.

Спецификациите на изготвянето на финансова и счетоводна документация не позволяват на непрофесионалистите да четат данните, отразени в нея. За да се избегнат грешки, информацията трябва да се тълкува така, че да отразява адекватно реалното състояние на финансите. В този случай не може да се направи без независими експерти, чието заключение за състоянието на финансите ще бъде обективно. В зависимост от формата на собственост върху обекта (държавна или частна собственост) и особеностите на счетоводството, такива експерти могат да бъдат държавни администратори или независими одитори. Първата и втората изпълняват контролната функция на финансите, така изпъква същността от значението на контрола. Изграждането на система от индикативни отчетни индикатори за всеки вид финансов

контрол се основава на финансови и управленски счетоводни данни. Тази система е така наречената "основна информационна база данни за наблюдение", която е необходима за последващото изчисление на обобщените от предприятието отделни аналитични абсолютни и относителни финансови показатели, характеризиращи финансовото представяне на предприятието. Много тясна се оказва връзката, аот там и взаимодействието между съставянето на финансови отчети и финансов контрол.

Общото отношение към финансовият контрол и неговото значение в бизнеса създава среда и култура за него в тази дейност. Хората са осведомени за околната среда чрез думи и действия, по този начин и за средата в която работят. Това често започва с виждането и ценностите на бизнеса и действията на собствениците, наричани също "тон на върха".

Някои бизнес среди не пречат на лошото отчитане, невнимание и измама, докато други са зрели за грешки те не се допускат. Липсата на внимание към вътрешните въпроси, липса на етичен кодекс, уважение към служителите, недостатъчният финансов контрол, разточителни разходи и общи недостатъци в бизнеса, всички могат да създадат среда, която може да бъде лесно да се манипулира печалба или загуба. Важно е собственикът да третира активите на бизнеса си по същия начин, по който би го направил загрижен стопанин.

### Финансови отчети

Финансовите отчети са крайният резултат от дейността на определена организация, за определен период, нормативно и традиционно прието за една финансова година. Все повече в практиката навлизат различни чужди за България особености, а именно финансовата и календарната година да не съвпадат, като от своя страна тона донякъде усложнява дейностите на ангажираните лица. Цялата финансово счетоводна информация се гради от подсистеми и елементи. Състои се от обективно и достоверно представена дискриптивна информация за организиране на специфични процеси, за точно представяне на състояния, изменения и резултати.

Терминът "финансов отчет" се отнася за структурирано представяне на финансова информация, която обикновено включва приложени пояснения, извлечена от данните от счетоводните записвания и предназначена да представи икономическите

ресурси или задължения на предприятието в определен момент във времето или промените в тези ресурси или задължения за определен период от време в съответствие с дадена обща рамка за финансова отчетност. Терминът може да се отнася за пълен финансов отчет, но той може да се отнася и за един елемент от финансовия отчет, например, за баланса или отчета за приходите и разходите и свързаните с тях пояснителни приложения. Изискванията на общата рамка за финансова отчетност определят формата и съдържанието на финансовия отчет и това какво представлява пълен финансов отчет. За някои рамки за финансова отчетност един елемент от финансовия отчет като например отчет за паричните потоци и свързаните с него пояснителни приложения представлява пълен финансов отчет. Постепенно се очертава ключовата за всички заинтересовани актуалното влияние на контролните функции на финансовия и вътрешният контрол.

Тази информация за финансовите отчети се събира, обработва и натрупва през целият организиран период. Обективността и се превръща в задължение и отговорност, не само на изпълнители, но и на ръководители. Процесите се подчиняват на специфични правила, изисквания и норми, без значение кой ще е потребителя на тази информация. В тази светлина се вижда много ясно ефекта на влиянието, който е възможно да окаже контролната функция, във вид на вътрешен и, или финансов контрол.

Финансовите отчети са структурирано представяне на финансовото състояние и финансовите резултати на едно предприятие към определен период. Целта на финансовите отчети е да се предостави информация за финансовото състояние, резултатите от дейността и паричните потоци на дадено предприятие, която е необходима за широк кръг от потребители при вземането на икономически решения, следователно влиянието на контролните функции трябва да е много надеждно. Финансовите отчети показват също така и резултатите от стопанисването на ресурсите, които са поверени на ръководството на предприятието. За да се постигне тази цел, във финансовите отчети се предоставя информация за предприятието относно: активи; пасиви; собствен капитал; приходи и разходи, включително печалби и загуби; други промени в собствения капитал; парични потоци. Тази информация заедно с информацията в пояснителните приложения към финансовите отчети помага на

потребителите да предвиждат бъдещите парични потоци на предприятието и по-специално тяхното разположение във времето и им дава сигурност.

## Заклучение

Счетоводството през годините се е развило на все по-високи нива, според мястото и значението си за икономическата теория и практика. По същият път в България надграждаме тази теория и практика с разширяването на познанията си на база контролната функция за да подобрим и повишим не само качеството на генерираната счетоводна информация, консолидирана във финансовите отчети. Вътрешният и финансов контрол не само подобряват информацията във финансовите отчети, но и придават добавена стойност, при адекватно работещи системи. За съжаление не са налични към наши дни стандарти предназначени да подпомагат дейността на организациите и предприятията от частният сектор, както е залегнала нормативно стандартизацията в счетоводството. На сегашният етап на икономическо развитие са налични само системи за публичния сектор, а няма да е далече времето, когато те ще са основата за генериране на нормативи приложими за корпоративния сектор. По наше мнение, това определя силно разширения обект на одита, и в зависимост от това като информацията е с различно качество, произход, и отразява много аспекти от бизнес субекта.

## Библиография

1. Асенов, Е. Финансов контрол „Стопанство”, София, 2010
2. Башева, С., Миланова, Е., Йонкова, Б., Пожаревска, Р., Основи на счетоводството, УИ „Стопанство”, София, 2009
3. Димов, О., Европейски митнически контрол, Тракия-М, София, 2010.
4. Димов, О., “Коментар на международни счетоводни стандарти”-2001 10. ”Дафна” КООП
5. Динев, М., „Основи на счетоводството”, УИ „Стопанство”, София, 2009
6. МОС 200 Цел и Общи Принципи на Одит на Финансови Отчети
7. Симеонов, О., Ламбовска, М., Системи за управленски контрол, Екс-Пренс, 2011



8. Симеонов, О., Теоретични въпроси на контрола, М-8-М, София, 1997
9. Закон за счетоводството в сила от 1.01.2014 г., изм. и доп от 1.01.2017 г.
10. [www.ifac.org](http://www.ifac.org)
11. [www.ides.bg](http://www.ides.bg)
12. [www.minfin.bg](http://www.minfin.bg)



## ОСОБЕНОСТИ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНИТЕ ПАРТНЬОРСТВА И ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ

Любомир Росенов Терзиев,

Редовен докторант, Катедра „Контрол и анализ на стопанската дейност”,

Стопанска академия „Д. А. Ценов” – Свищов

**Резюме:** *Публично-частните партньорства набират популярност в ЕС през миналия век<sup>1</sup>, тъй като предлагат икономически привлекателно решение на проблем, който се появява пред местните власти – необходимост да си осигурят съответни блага в условията на бюджетни ограничения. Обществениите поръчки се явяват възможност за публичния сектор да осигури необходимите продукти, стоки и услуги при най-ниски цени. Съществуващо конкурентното начало в процедурите между кандидатите и участниците, позволява да се постигне ефективност на разходваните средства в публичния сектор. Настоящата разработка цели да се анализират и съпоставят публично-частните партньорства и обществените поръчки от гледна точка на регламентирания им обхват. Посредством извършения анализ и съпоставката се обосновават особеностите и различията в приложното им поле.*

**Ключови думи:** *публично-частното партньорство, обществена поръчка, публичен сектор, възложител, частен партньор.*

**JEL класификация:** H53, I18, I38.

---

<sup>1</sup> Вж. **Марчева, Д.**, Публично-частно партньорство /административноправни аспекти/, Автореферат на дисертация за придобиване на образователна и научна степен „Доктор по право”, 2011 г., с. 4.



## FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AND PUBLIC PROCUREMENT

Lubomir Rosenov Terziev,

Ph. D. Student, Department „Control and analysis of Business”

Academy of Economics “D.A. Tsenov” – Svishtov

**Abstract:** *Public-private partnerships gained popularity in the EU in the previous century because of the fact that they offer an economically attractive solution for the following problem arising before local authorities - the need to provide appropriate goods under budget constraints. Public procurement is an opportunity for the public sector to provide the necessary products, goods and services at the lowest prices. The existing competitive start in procedures between candidates and participants allows the efficiency of funds spent in the public sector. The present study aims at analyzing and comparing public-private partnerships and public procurement in terms of their regulatory scope. Through the performed analysis and the comparison their characteristics and the differences in their field of application are justified.*

**Keywords:** *public-private partnership, public procurement, public sector, contracting authority, private partner.*

**JEL classification:** *H53, I18, I38.*

### Увод

През последното десетилетие все повече се разпространяват публично-частните партньорства (ПЧП) и обществените поръчки. Причината за това е, че в условията на бюджетен дефицит се търси максимално използване на държавния финансов капитал при минимизиране на рисковете от неговото неефективно разходване. Тези две форми на сътрудничество присъстват сред набора от инструменти на публичния сектор за осигуряване на необходимите му стоки, услуги и извършването на строителство с

подкрепата на частния сектор. В тази насока особеностите и разликите, които съществуват при тях биха могли да окажат значение коя от двете да бъде предпочетена.

### Изложение

Според действащото законодателство **публично-частното партньорство** е всяко *“дългосрочно договорно сътрудничество между един или повече публични партньори, от една страна, и един или повече частни партньори, от друга страна, за извършването на дейност от обществен интерес при постигане на по-добра стойност на вложените публични средства и при разпределение на рисковете между партньорите”*<sup>2</sup>. От дефиницията е видно, че ПЧП е неразривно свързано с **капитала на проекта** и разпределение на **рисковете**, съответстващи на отговорностите между възложителите и частния сектор. В Закона за обществените поръчки (ЗОП) е дефинирано, че **обществената поръчка** е *„възмездно придобиване от един или няколко възложители посредством договор за обществена поръчка на строителство, доставки или услуги от избрани от тях изпълнители, предназначени за обществени цели или за нуждите на публични възложители, а при секторни възложители - за изпълнение на секторни дейности”*<sup>3</sup>. Акцентът при изясняване на обществената поръчка е поставен върху **възмездното придобиване** от един или няколко възложители, посредством договор за обществена поръчка. Използваните термини *„възмездно придобиване”* и *„вложени публични средства”* при двете дефиниции в нормативното определение на понятията *„обществена поръчка”* и *„публично-частно партньорство”* се разбират като разходване на финансов капитал от публичният партньор (възложител), в резултат на което той удовлетворява собствените си потребности.

**Целта** на Закона за публично-частните партньорства (ЗПЧП) е да регулира дейности от обществена полза, за които публичните възложители нямат достатъчно средства<sup>4</sup>. Чрез своите действия, които извършват публичните възложители трудно биха могли да генерират собствен **капитал** или ако реализират такъв той е

<sup>2</sup> Вж. **Закон** за публично-частното партньорство // ДВ, бр. 45 от 15. 06. 2012 г., в сила от 01. 01. 2013 г., чл. 3, ал. 1.

<sup>3</sup> Вж. **Закон** за обществените поръчки // ДВ, обн. бр. 13 от 16. 02. 2016 г., доп. ДВ. бр. 34 от 03. 05. 2016 г., чл. 1 ал. 2.

<sup>4</sup> Вж. **Закон** за публично-частното партньорство // ДВ, бр. 45 от 15. 06. 2012 г., в сила от 01. 01. 2013 г., чл. 2, ал. 1.

недостатъчен, за да се самофинансират. Така публичният инвеститор прибегва до използване на процедура за обществена поръчка, тъй като **целта на ЗОП** е осигуряване на ефективност на разходвания финансов ресурс<sup>5</sup>. За постигане изискването на ЗОП от съществено значение е в условията на финансова криза да се минимизира **риска** от неефективното разходване, като се предвидят гаранции в сключените договори за оптимално използване на ресурсите. Със ЗПЧП и ЗОП се прави опит да се осигури публичност, прозрачност, недопускане на дискриминация, равно третиране и пропорционалност при сключваните между страните договори<sup>6</sup>.

На основата на извършените съпоставки между ПЧП и обществените поръчки и съгласно действащото законодателство могат да се изведат и съответните **особености**. Те биха могли да се обособят по следния начин:

**Първата**, се отнася до **финансовия капитал**. Когато публичните услуги се предлагат от частни фирми, избрани чрез прозрачни процедури по ЗОП, се постига по голяма степен на контрол върху разходвания ресурс. Практиката е показала, че в много случаи при сключените договори за обществени поръчки съществуват допълнителни споразумения или те незаконосъобразно са изменени<sup>7</sup>. В резултата на което се наблюдава повишаване размера на платените финансови средства от предварително планираните. Поради липсата на подобни нарушения и възможности при ПЧП според различни изследвания, които са провеждани се установява, че те са с около 17% по-евтини от обществените поръчки<sup>8</sup>. Реално ПЧП и обществените поръчки са форми на сътрудничество за привличане и разходване на финансови средства в публичната сфера.

Данните на АОП показват, че за периода 2012–2016 г. са сключени общо 90 792 договора за възлагане на обществени поръчки в Р България. **Стойността на**

<sup>5</sup> Вж. Пак там, чл. 1 ал. 2.

<sup>6</sup> Вж. **Закон** за публично-частното партньорство // ДВ, бр. 45 от 15. 06. 2012 г., в сила от 01. 01. 2013 г.чл. 2; **Закон** за обществените поръчки // ДВ, обн. бр. 13 от 16. 02. 2016 г., доп. ДВ. бр. 34 от 03. 05. 2016 г., чл. 2.

<sup>7</sup> Вж. **Христова, С.**, Проблеми при управлението на обществените поръчки при реализацията на общински проекти [http://journal.ue-varna.bg/uploads/20160808120925\\_87017015357a8767541043.pdf](http://journal.ue-varna.bg/uploads/20160808120925_87017015357a8767541043.pdf), [Посл. достъпен: 13.10.2017].

<sup>8</sup> Вж. **Arthur Andersen and Enterprise LSE**, Value for money Drivers in the private Finance Initiative, 2000.

сключените през годините договори възлиза на над 34,68 млрд. лева<sup>9</sup>, което съставлява 8,5% от Брутният вътрешен продукт<sup>10</sup> на страната. Финансовите средства, разходвани чрез обществени поръчки правят пазара като значим инструмент както от гледна точка на обществен интерес, така и от гледна точка на вниманието на кандидатите и участниците<sup>11</sup>. По този начин чрез интереса, който се предизвиква биха могли да се създадат предпоставки за противоречивото тълкуване на законодателството в резултат, на което да се породят условия за нарушения от страна на възложителите. При прегледа на информацията в националния концесионен регистър се установи, че данни за реализирани проекти чрез ПЧП в Р България липсват. Причината се състои в обстоятелството, че според различни изследвания в България, чрез формата за ПЧП е предвидено да се осъществят 0,1%<sup>12</sup> от всички проекти за периода 1990-2009 г., които не са реализирани.

**Втората**, се отнася до по-големия **риск** по изпълнението на проекта, който може да бъде прехвърлен на изпълнителя. При ПЧП е допустимо изпълнителят да има незначителна роля при проектирането, поради което иновациите от негова страна са нищожни. В зависимост от вида на ПЧП е възможно частично или напълно прехвърляне на риска към частния сектор при вяска от фазите на осъществяване на проекта. При обществените поръчки на **възложителя изцяло е прехвърлен риска** за реализиране на проекта.

ЗПЧП **предвижда начина на прехвърляне на рисковете** между публичния и частния сектор да става под формата партньорски договор<sup>13</sup>. Той се сключва за ПЧП, при което частният партньор не получава приходи от потребителите на дейността от обществен интерес или от трети лица<sup>14</sup>. Тъй като при партньорския договор задължение

<sup>9</sup> Посочените данни са оповестени на интернет страница на **Агенцията** по обществените поръчки, [http://rop3-app1.aop.bg:7778/portal/page?\\_pageid=93,1590259&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://rop3-app1.aop.bg:7778/portal/page?_pageid=93,1590259&_dad=portal&_schema=PORTAL) [Посл. достъпен: 13.10.2017].

<sup>10</sup> Източник: Национален статистически институт.

<sup>11</sup> Вж. **Стоев, С.**, Типология на нарушенията в областта на обществените поръчки предизвикващи съмнения за корупция, стр. 1, <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:dtWHXui35uIJ:resources.transparency.bg/download.html%3Fid%3D104+%cd=1&hl=bg&ct=clnk&gl=bg> [Посл. достъпен: 13.10.2017].

<sup>12</sup> Вж. **Kappeler A., Nemoz, M.** Public-Private Partnerships in Europe - Before and During the Recent Financial Crisis. Economic and Financial Report 2010/04, Issued by the European Investment Bank, p. 8, [http://www.eib.europa.eu/attachments/efs/efr\\_2010\\_v04\\_en.pdf](http://www.eib.europa.eu/attachments/efs/efr_2010_v04_en.pdf), [Посл. достъпен: 13.10.2017].

<sup>13</sup> Вж. **Соколов, И.**, Базисни стъпки за успешно реализиране на публично-частно партньорство, Издателска къща Хермес, 2013 г., с.23.

<sup>14</sup> Вж. Пак там. с.23.

на частния партньор е извършването на строителство и/или предоставянето на услуги на публичния партньор, за да се осигури спазването на принципите за публичност, прозрачност, равно третиране и недопускане на дискриминация е предвидено избора на изпълнител да се извършва чрез процедура по реда на ЗОП<sup>15</sup>. По отношение на избора за партньор при сключването на договор следва да се акцентира, че ЗПЧП се прилага винаги когато се обоснове, че дейността, която се възлага на частния партньор е от обществен интерес. В областта на услугите, предмет на ЗОП е предоставянето от страна на изпълнителя в полза на възложителя на една или повече услуги. Обратно, при ПЧП изпълнителят (частният партньор) приема да реализира задължението на публичния партньор вместо него да предоставя или осигури тази услуга на потребителите. При ПЧП, за разлика от обществената поръчка, частният партньор предоставя или осигурява само такива, при които получател не е възложителя (публичния партньор), а обществото като цяло и в частност – потребителите на услугата. В тази насока следва да се отбележи, че приложното поле на ЗПЧП е *различно* от това на ЗОП.

Във връзка с разгледаните форми на сътрудничество следва да се акцентира и на факта, че колкото и специфични да са по своята същностна характеристика между тях съществуват и някои съществени *разлики*. Познаването им има значение за публичният партньор при определяне коя от двете да приложи в своята дейност. *Разликите*, които съществуват са дефинирани в различни нормативни документи и указания<sup>16</sup>, уреждащи реализирането на ПЧП и обществените поръчки. Те са обособени по следния начин:

*Първата* се отнася до това, че обществените поръчки са насочени към *входни параметри*, докато ПЧП - към *изходните*. Възложителят на обществената поръчка е отговорен за планирането и проектирането на инфраструктурата и следователно – за качеството на услугата. Партньорът от частния сектор носи отговорността да осигури определения обект (стока, услуга или строителство) при съответните условия, без значение за неговата употреба. Следователно, ПЧП представлява договаряне за предоставяне на публична услуга, а не само за инфраструктура. Така освен, че се

<sup>15</sup> Вж. **Закон** за публично-частното партньорство // ДВ, бр. 45 от 15. 06. 2012 г., в сила от 01. 01. 2013 г., чл. 3,3 ал. 1.

<sup>16</sup> Посочените разлики са съобразени и заимствани от Методическите указания за публично-частно партньорство. Изд. на Министерство на финансите. София, 2009 г., стр. 9

осигурява достъп до знанията и опита на частния сектор, но и се привлича дългосрочно частно финансиране.

**Втората** е свързана с факта, че наличието на сигурни и фиксирани плащания при обществените поръчки води до **липса на стимули за наетия изпълнител** относно ефективността работата. В същото време, при ПЧП желанието за печалба на частния партньор е стимул и оказва натиск за спазване на договорните ангажменти. Тук публичният орган се превръща в организатор, регулатор и контролор, докато операторските функции се поемат от частния партньор.

### Заклучение

В условията на финансови ограничения в публичния сектор през последното десетилетие на преден план излиза необходимостта да бъдат потърсени нови и оригинални решения, с които да се постигнат максимални резултати с наличните ресурси. В тази насока ПЧП и обществените поръчки се явяват подходящи форми на сътрудничество между публичния и частния сектор за осигуряване на необходимите стоки и услуги в условията на бюджетен дефицит с максимално използване на наличния капитал при минимизиране на рисковете от неефективното му разходване. Доколкото ПЧП и обществените поръчки представлява възможен начин за осъществяване на публични задачи, то публичния партньор следва да е способен да установи дали може да реализира една задача самостоятелно или с участието и на частния сектор. В тази насока чрез нормативната уредба са поставени гаранции, които да минимизират рисковете от неефективно разходване на финансовия капитал.

### Библиография

1. Голева, П., Лазаров, К., Русчев, И., Обществени поръчки, София, 2002 г.
2. Марчева, Д., Публично-частно партньорство /административноправни аспекти/, Автореферат на дисертация за придобиване на образователна и научна степен „Доктор по право”, 2011 г.
3. Методически указания за публично-частно партньорство, Изд. на Министерство на финансите. София, 2009 г.



4. Соколов, И., Базисни стъпки за успешно реализиране на публично-частно партньорство, Издателска къща Хермес, 2013 г.
5. Сотиров, Д., Закон за публично-частното партньорство, <http://sotirov.info/index.php?page=zakon-za-publichno-chastnoto-partniorstvo-public-private-partnership-act> [Посл.достъпен: 15.09.2017].
6. Стоев, С., Типология на нарушенията в областта на обществените поръчки предизвикващи съмнения за корупция, <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:dtWHXui35uIJ:resources.transparency.bg/download.html%3Fid%3D104+%cd=1&hl=bg&ct=clnk&gl=bg> [Посл.достъпен: 13.10.2017].
7. Христова, С., Проблеми при управлението на обществените поръчки при реализацията на общински проекти [http://journal.ue-varna.bg/uploads/20160808120925\\_87017015357a8767541043.pdf](http://journal.ue-varna.bg/uploads/20160808120925_87017015357a8767541043.pdf), [Посл.достъпен: 13.10.2017].
8. Закон за публично-частното партньорство // ДВ, бр. 45 от 15. 06. 2012 г., в сила от 01. 01. 2013 г.
9. Arthur Andersen and Enterprise LSE, Value for money Drivers in the private Finance Initiative, 2000.
10. Kappeler A., Nemoz, M. Public-Private Partnerships in Europe - Before and During the Recent Financial Crisis. Economic and Financial Report 2010/04, Issued by the European Investment Bank, [http://www.eib.europa.eu/attachments/efs/efr\\_2010\\_v04\\_en.pdf](http://www.eib.europa.eu/attachments/efs/efr_2010_v04_en.pdf), [Посл.достъпен: 13.10.2017].



## АНАЛИЗ НА ИЗПОЛЗВАНЕТО И ЕФЕКТИВНОСТТА НА НЕМАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Петко Г. Ганчев,

Докторант, Катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

E-mail: petkog@mail.bg

**Резюме:** Настоящият доклад е посветен на дълготрайните нематериални активи (ДНА) и методологията на техния анализ. Разглеждат се основни категории свързани с ДНА, както и ключови методически насоки на анализа. Представени са методи за анализ на величината, структурата и динамиката на ДНА, както и показатели за оценка на ефективното им използване. Разгледани са методически примери от лицензионните и франчайз договори, и за репутацията.

**Ключови думи:** ефективност; анализ; търговска марка, репутация, лицензия, дълготрайни активи; нематериални активи; парични потоци; приходи; разходи; печалба.

**JEL класификация:** L24; M10; M41; O34.

## ANALYSIS OF THE AVAILABILITY AND THE EFFICIENCY OF INTANGIBLE ASSETS OF THE ENTERPRISE

Petko G. Ganchev,

Ph.D. student, Department "Accounting and Analysis Faculty of Finance and  
Accounting, University of National and World Economy (UNWE), Sofia

E-mail: petkog@mail.bg

**Abstract:** The following report is devoted to long-term intangible assets (LIA) and the methodology of their analysis. Basic categories are shown in connection with LIA, as basic methodology spheres of analysis. Methods of the quantity of analysis are presented, the structure and the dynamics of the LIA as well as indicators for assessing their effective use. Methodological examples from licensing and

*franchising contracts, and reputation, have been explored.*

**Keywords:** *efficiency; analysis; brand; goodwill; license; fixed assets; intangible assets; cash flows; income; costs; profit.*

**JEL Classification:** *L24; M10; M41; O34.*

## 1. Същност на оптималното използване и ефективност на ДНА

Основна икономическа закономерност е *ограничеността на ресурсите* и неограниченост на тяхното потребление. Посочената закономерност е от особена значимост за производствените предприятия – по отношение на техните ДМА и ДНА.<sup>1</sup>[5] Този факт налага те да бъдат управлявани ефективно и същевременно да се използват оптимално. На оптимизиране подлежат преди всичко онези неща, които имат съществено значение за всяка една дейност.

Характерна особеност на ДНА се явява техният нематериален (физически) състав, те са обект на интелектуална собственост - патента защита или търговски марки – лицензионни и франчайз договори. В литературата намират широко място ДМА и тяхното оптимално използване, но необходимостта от допълване на анализа с нови категории активи е голяма.

## 2. Анализ на величината, структурата и динамиката нанематериалните активи

Един от най-важните методологически въпроси в анализа е определянето на величината на влиянието на факторите върху изменението на резултативния показател. За целта се използват следните по-важни методи – на верижното заместване на абсолютните разлики; на относителните разлики, индексен и др.

Посочените методи се основават на **метода на елиминирането** – това означава, да се отклони, да се изключи въздействието на всички фактори върху величината на резултативния показател с изключение на един от тях. При този метод всички фактори се изменят независимо един от друг, т.е. отначало се изменя един, а всички останали остават без изменение. След това се изменят два, после три т.н. при възприето условие, че останалите не се променят. Всичко това позволява да се определи поотделно влиянието на всеки фактор върху величината на изследвания показател.

<sup>1</sup>Йоновски, К. „Възможности за оптимизиране използването на ДМА“, сп. Счетоводство XXI, бр. 9, 2007 г., с. 19.

Най-универсален от посочените е **методът на верижните замествания**. Той се използва за изчисляване на влиянието на факторите при всички видове детерминирани факторни модели – адитивни, мултипликативни, кратни и смесени. Той се състои в последователна замяна на базисната величина на всеки един от факторите с неговата фактическа величина, при което всички останали фактори се приемат за неизменни. По този начин по време на изчисленията се определят редица условни величини на резултативния показател.

## 2.1. Анализ на осигуреността на ресурсите за анализ на ДНА

### 2.1.1. Анализ на величината нематериалните активи

Пример: Анализират се основните показатели на ДНА и техните условни величини, за периода 2014 – 2016 г. В таблица 1 са показани числовите данни.

**Таблица 1. Нематериалните активи по показатели за 2014 – 2016 г.**

/в млн. шв. франка/

|   |                                               |       | БП    | ОП    | абс.      | отн.      | отн.      |
|---|-----------------------------------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|-----------|
|   | Показатели                                    | 2 014 | 2 015 | 2 016 |           | 2016/2015 | 2016/2014 |
|   |                                               | а     | б     | в     | изменение |           |           |
| 1 | Бранд и интелек. собственост                  | 17079 | 16431 | 17132 | 701       | 104,27    | 100,31    |
| 2 | Оперативни права и други                      | 2049  | 2127  | 2383  | 256       | 112,04    | 116,30    |
| 3 | Управл. Инф. Система                          | 672   | 678   | 882   | 204       | 130,09    | 131,25    |
| 4 | Репутация                                     | 34557 | 32772 | 33007 | 235       | 100,72    | 95,51     |
| 5 | произведена продукция                         | 54357 | 52008 | 53404 | 1396      | 102,68    | 98,25     |
| 6 | Първа условна величина<br>(1в + 2б + 3б + 4б) |       |       | 52709 |           |           |           |
| 7 | Втора условна величина<br>(1в + 2в + 3б + 4б) |       |       | 52965 |           |           |           |
| 8 | Трета условна величина<br>(1в + 2в + 3в + 4б) |       |       | 53169 |           |           |           |
|   | (5б – 6в)                                     |       |       | 701   |           |           |           |
|   | (7в – 6в)                                     |       |       | 256   |           |           |           |
|   | (8в – 7в)                                     |       |       | 204   |           |           |           |
|   | (5в – 8в)                                     |       |       | 235   |           |           |           |

Въз основа на информацията от таблица 1, могат да се направят следните изводи по основни групи:

1. Значително нарастване на отн. дял на „управленската информационна система” с 30 %, т.е. с лицензионни права за софтуер на Нестле АД;
2. Увеличават се „оперативните права” с 12 %, като цялото изменение е 16,30 % за 2016 г. спрямо 2014 г.;
3. „Бранд и интелектуална собственост” имат слабо увеличение от над 4 % за периода 2015 г. спрямо 2016 г. При „репутацията” има изменение, но то е несъществено;
4. Представени са три условни величини, по метода на верижните замествания са изчислени.

#### 2.1.2. Анализ на структурата нематериалните активи

В структурния анализ ще представя дълготрайните активи, ДМА и ДНА – абсолютни и относителни структурни изменения на ДА.

При структурния анализ на дълготрайните активи:

- Нематериалните активи нарастват от 11,58 % (2011) до 20,43 % (2016), за сметка на финансовите активи намаляват с 3 % за периода, ДМА и репутацията намаляват с над 2 %;
- Нематериалните активи нарастват до 2013 г. - до 14 % дял от ДА, през 2014 г. рязко увеличават делът с още 5 %;
- Инвестициите в асоциирани и съвместни дружества остава без изменения за целият период, като има ръст от 3 % до 2013 г. (от 10,68 % до 13,63 %) и рязък спад до 8,69 %. През 2016 г. се възстановява до 10,72 % (през 2011 г. е 10,68 %).

Пример: За отчетния период в абсолютни величини и относителен дял в общата сума на нематериалните активи, са представени по-долу в таблицата.

**Таблица 2.** Отчетния период в абсолютни величини и относителен дял в общата сума на нематериалните активи

| АКТИВИ       | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          | 2015          | 2016          |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Краткотрайни | %             |               |               |               |               |               |
|              | <b>29,21</b>  | <b>27,03</b>  | <b>24,96</b>  | <b>25,45</b>  | <b>23,74</b>  | <b>24,29</b>  |
|              |               |               |               |               |               |               |
| Дълготрайни  | 2011          | 2012          | 2013          | 2014          | 2015          | 2016          |
| ДМА          | 21,01         | 21,11         | 22,33         | 21,30         | 21,43         | 20,89         |
| Репутация    | 25,43         | 25,97         | 25,77         | 25,90         | 26,43         | 25,02         |
| ДНА          | 8,20          | 10,34         | 10,52         | 14,84         | 15,51         | 15,46         |
| ФА           | 7,56          | 9,20          | 10,22         | 6,48          | 7,00          | 8,12          |
|              | <b>70,79</b>  | <b>72,97</b>  | <b>75,04</b>  | <b>74,55</b>  | <b>76,26</b>  | <b>75,71</b>  |
|              |               |               |               |               |               |               |
|              | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

**Изводи:**

През периода 2011 – 2016 г. се наблюдава спад на делът на КА до 23,74 % през 2015 г. с над 5 %, като през 2016 г. се увеличава с 1 %. Структурният дял на ДА нараства от 70,79 % до 76 % през наблюдавания период.

Делът на нематериалните активи се увеличава от 8 % (2011 г.) до 15,50 % през 2015-2016 г. ДМА и репутацията нямат съществени изменения. През 2016 г. се наблюдава лек спад до 1 %, от предходната година.

**2.1.3. Анализ на динамиката нанематериалните активи**

Представена е структурата на нематериалните активи по показатели за периода 2015 – 2016 г. в млрд. шв. франка.

**Таблица 3. Структура на ДНА на Нестле груп АД за периода 2015 – 2016 г.**

| Показатели |                              | Отчетнастойностна ДНА (към 31.12) |               |          |               |           |          |
|------------|------------------------------|-----------------------------------|---------------|----------|---------------|-----------|----------|
|            |                              | 2015                              |               | 2016     |               | изменение |          |
|            |                              | млн. фр.                          | отн. дял      | млн. фр. | отн. дял      | млн. фр.  | отн. дял |
| 1          | Бранд и интелек. собственост | 16431                             | 31,59         | 17132    | 32,08         | 701       | 0,49     |
| 2          | Оперативни права и други     | 2127                              | 4,09          | 2383     | 4,46          | 256       | 0,37     |
| 3          | Управл. Инф. Система         | 678                               | 1,31          | 882      | 1,65          | 204       | 0,35     |
| 4          | Репутация                    | 32772                             | 63,01         | 33007    | 61,81         | 235       | -1,21    |
| 5          | произведена продукция        | 52008                             | <b>100,00</b> | 53404    | <b>100,00</b> | 1396      | 0,00     |

Въз основа на информацията от таб. 3 могат да се направят следните изводи:

- 1) От данните, може да се определи структурният дял на всеки показател за периода 2013 – 2016 г., както и динамиката. При „бранда“ (търговските марки) на Нестле груп АД се наблюдава увеличения структурния дял от 26 % до 32 %, с 6 %;
- 2) Показателят „Бранд и интелектуална собственост“ съдържа множество търговски марки, обединени в асортиментната структура на компания, познати на клиентите в цял свят (NesCafe, Nestle, Nestea, Maggi, Purina и други);
- 3) При „оперативните права“ има увеличение от над 2 пъти (до 4,46 %), при третият показател „Информационната система“ лек ръст от 1,17 % до 1,65 %;
- 4) При „репутацията“ (която, съдържа и неделими нематериални активи) се наблюдава спад близо 10 %, в резултат на предходните показатели с тяхното увеличение.

## 2.2. Анализ на използването на дълготрайните нематериални активи

Насоките на анализа на използването на дълготрайните нематериални активи

А) Анализ на екстензивно използване (коефициента на натовареност) нанематериалните активи

1. Анализ на използването на лицензионни и франчайз договори

**Пример 1.** Коефициент на сменност. Характеризира използването на сменния режим на работа наоборудването (лицензии).

$$K = \frac{\text{Печалба}}{\text{брой лицензии}} \quad (1)$$

При този начин на определяне на значението на коефициента на сменност се елиминира влиянието на вътрешносменните престои на лицензиите.

Б) Анализ на интензивно използване (фондаемкостта) на нематериалните активи

**Пример 2.** Интензивното използване на оборудването характеризира неговата производителност за единица време. Определя се коефициент на интензивно използване ( $K_{iu}$ )

$$K_{iu} = \frac{P t_{TM}}{P b_{TM}} \quad (2)$$

$K_{iu}$  - коефициент на интензивно използване

$P t_{TM}$  – фактически произведена продукция за единица време на търговската марка<sup>2</sup>

$P b_{TM}$  – базисна (планирана) продукция за единица време на търговската марка

В) Анализ на интегрално използване (обръщаемостта) на нематериалните активи

**Пример 3.** Коефициент на обръщаемост на една търговска марка

$$K_t = \frac{T_{po}}{TM} \quad (3)$$

$K_t$  - Коефициент на обръщаемост на една търговска марка

$T_{po}$  – обръщаемост на произведена продукция;

$TM$  – търговска марка, т.е. ДНА

На практика съществуват два основни метода, определящи размера на ставки рояли:

- Рояли на основа ранно приключили лицензионни сделки;
- Рояли на база средни рояли по отрасли.

**Пример 4.** Годишният размер на лицензионни възнаграждения в повечето случай се разчита по следващата формула<sup>3</sup>[6]:

$$Sum_{IL} = V p_L \times S P P_L \times A S r r \times K_{LC} \quad (4)$$

$Sum_{IL}$  – сума от доход на лицензиара във времеви период;  $S P P_L$  – продажна цена на продукцията по лицензии на година;

<sup>2</sup>actually produced output per unit time of the trademark

<sup>3</sup>Удовин, Сергей В., Методы Экономической оценки объектов интеллектуальной собственности на промышленных предприятиях. Автореферат на дисертация, Санкт-Петербург, 2004, с 11 - 15.



$V_{pL}$  – обем произведена продукция по лицензии на година;

$\Delta ASr$  – размер средно отраслова ставка рояли;

$K_{LC}$  – коефициент, характеризиращ изключителни права на използвани обекти по лицензионни договори:  $k = 1,0$  – при изключителни лицензи;  $k = 0,5$  – при неизключителни лицензии.

**Пример 5.** Стойността на лицензии за използване на резултатите от интелектуалния труд, където в качествена база изчислява използвания показател на добавена стойност, в следващия вид:

$$P_{Lk} = \sum_{t=1}^T VAP_L \times V_t \times S_r \times K_i \times K_{Dt} \quad (5)$$

$P_{Lk}$  – стойност на лицензия за използване в срока на действие на лицензионния договор, разчита на основата на добавена стойност продукции по лицензии;

$VAP_L$  – добавена стойност продукции по лицензии, получени от използвания резултат интелектуален труд на година действие на лицензионен договор;

$V_{pL}$  – обем произведена продукция по лицензии на година;

$RVAR_L$  – ставка рояли от добавена стойност продукция по лицензии;

$K_i$  – коефициент на доходност;

$K_{Dt}$  – коефициент на дисконтиране, необходим за привеждане различни времеви периоди в единен времеви период.

**Пример 6.** Алгоритъм изчислява цена на база рояли:

$$R_R = \frac{R}{SR_{AV}} \times 100 \% \quad (6)$$

където:  $R_R$  – ставка рояли;

$R$  – годишна сума рояли; годишна стойност нетна продажба с удържа на косвени данъци, сбор и мито.

$SR_{AV}$  – ставка рояли от добавена стойност продукция по лицензии;

Тогава цената на лицензия се определя по формулата:

$$P_l = \sum_{i=1}^T V_i \times P_{up} \times R_i \quad (7)$$

$P_l$  – price licensee (цена лицензия);

$P_{up}$  – цена на единица продукция;

$V_i$  – обем входяща продукция;

$R_i$  – размер рояли;

$T$  – изчислен срок на окончателноспоразумение

### 2.3. Анализ на дълготрайните нематериални активи на предприятието и резултатите на ефективността им. (Анализ на влиянието на факторите, свързани с НА върху резултатите от дейността)

В теорията на финансово-стопанския анализ намира израз постановката, че всяко изменение в качеството води и до изменение в количеството. Проявява се обективно съществуващото единство между количествените и качествените методи на познанието, което намира своята реализация чрез Закона за прехода на количествените изменения в качествени и обратно.<sup>4</sup>[1]

Стопанските процеси и явления, протичащи по време на стопанската дейност на управлявания обект, се изучават в непрекъснатото движение, изменение, развитие и взаимна обусловеност. Динамиката в развитието на стопанските явления и процеси се разглеждат като единство и борба на противоположностите.

В теорията на финансово-стопанския анализ се изясняват причините за възникването и развитието на съответните икономически събития, които оказват влияние върху обобщаващата ефективност от дейността на предприятието. По този начин намира проявление историческият подход при изследването, който съчетан с логическия подход, позволява да се получи максимален обем резултатна информация, необходима за изработването и вземането на ефективни управленски решения по отношение на управляваните обекти.<sup>5</sup>[1]

Теорията на финансово-стопанския анализ се базира на анализа и синтеза като елементи на теорията на познанието. Конкретните обекти на изследването се раздробяват на съставните им елементи с цел да се определи **влиянието на факторите** върху тяхното формиране и поведение, да се **разкрият взаимните им връзки помежду им** и да се **очертаят тенденциите в развитието им**. Съставните им елементи се обхващат с цел формирането на цялостната и комплексна оценка за състоянието и развитието на обекта на изследването във връзка с оптималното му функциониране и конкурентоспособност в условията на развито пазарно стопанство.

<sup>4</sup>Иванова, Р. и Тодоров, Л. „Финансово-стопански анализ”, издателство „Тракия-М”, С., 2008 г., с. 20.

<sup>5</sup>Иванова, Р., пак там, с. 21.

**Пример 7.** Показател рентабилност на интелектуален труд, предполага като съотношение допълнителна печалба получена от използвания обект интелектуална собственост, разхода да се отплати възнаграждения на автора (интелектуален труд).

$$r_t = \frac{\Delta P_t}{Ra_{IP}} \quad (8)$$

където:

$r_t$  – рентабилност интелектуален труд при използване обекта интелектуална собственост, в период години;

$\Delta P_t$  – допълнителна печалба, приходи на обект интелектуална собственост, в период години;

$Ra_{IP}$  – възнаграждението на авторите на интелектуална собственост през периода на годината<sup>6</sup>.

**Пример 8.** Обща рентабилност на производство на стоки и услуги, реализирани по франчайз договор, се изчисляват като съотношение между сумата на общата печалба и себестойност, от реализирана продукция по франчайз<sup>7</sup> (Никитина, Ангелина А.) [3]:

$$Rt_{total} = \frac{P_{total}}{C}. \quad (9)$$

$C$  – себестойност (разходи) за производство и продажби на стоки и услуги под франчайз

$P_{total}$  – обща печалба (total profit).

**Пример 9:** Ще отбележим общата печалба, тя се състои от основната печалба, която предприемачът е получил преди закупуването на франчайз, както и допълнителната печалба, генерирана от използването на нова марка, нови производствени технологии и всякаква друга информация, получена от франчайзодателя:

$$P_{total} = P_{baf} + P_{uf}, \quad (10)$$

където:

$P_{total}$  – обща печалба (total profit).

$P_{baf}$  – печалба преди придобиването на франчайз (profit before acquiring a franchise)

$P_{uf}$  – печалба от използването на франчайз (profit from using a franchise).

<sup>6</sup> $Ra_{IP}$  – remuneration of authors is intellectual property, during the period of the year.

<sup>7</sup>Никитина, Ангелина Андреевна. БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА на тему: „Обоснование ставки роялти во франчайзинговых отношениях“ Научный руководитель Доцент, Котляров, Иван Дмитриевич, Санкт-Петербург, 2013, с. 31.

В своята поредност, базова рентабилност е възможно да се определя по отношение базова печалба и себестойност, реализация на произведени стоки и услуги по франчайз:

$$Rt_{baf} = \frac{P_{baf}}{C} \cdot (11)$$

**Пример 10:** Рентабилност на допълнителна печалба, т.е. допълнителната рентабилност следва да се изчисли, като използва отношение допълнителна печалба към себестойност, реализация на стоки и услуги по франчайз:

$$Rt_{uf} = \frac{P_{uf}}{C} \cdot (12)$$

Така как съгласно моделите, размерът на авторските възнаграждения (royali) е периодично приспадане на франчайзополучателя на притежателя на права, изразено в проценти. Данни от ставка разчита като отношение на печалбата на франчайзера, това е приспадане в негова полза, към цена производства и реализации стоки и услуги по франчайз:

$$R = \frac{P_{fran}}{Pr}, (13)$$

където:

**R** – процент от периодичните отчисления на франчайзополучателя от франчайзодателя;

**P<sub>fran</sub>** – печалба, реализирана от франчайзинг права;

**Pr** – приходи от рояли.

**Пример 9.** Показател за изчисляване на репутацията на предприятието (Korbinian Eichner)<sup>8</sup>[8]:

$$\text{Goodwill} = GW_n = P_n - B_n = \sum_{t=1} E_{n+1}^a (1 + r_f)^{-(n+t)} (14)$$

където:

Goodwill – репутация

<sup>8</sup>Eichner, Korbinian. D I S S E R T A T I O N of the University of St. Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs to obtain the title of Doctor of Philosophy in Management Тема: „Explaining goodwill write-off decisions under IAS 36 for capital market-implied triggering events“, Germany, Bookstation Gmbh, Anzing 2016, p. 21  
Approved on the application of Prof. Dr. Peter Leibfried and Prof. Dr. Tami Dinh

## Заклучение

В настоящият доклад са разгледани основните фактори и показатели за анализ на използването и ефективността на нематериалните активи на предприятието.

Анализиран са нематериалните активи и свързаните с тях примери на представените показатели в техните различни аспекти – структура, динамика и величина; анализ на използването и анализ на ефективността (рентабилността).

Показателите са от важно значение за всяко предприятие, разширявайки основната дейност, се увеличават финансовите приходи от използването на ДНА. В тази връзка от особено значение е важно нивото на използване и на ефективност. Тя се определя от показателите, като:

- Произведена продукция (за ед. време на една търговска марка) или обръщаемост на произведената продукция на една търговска марка;
- Размерът на ставки рояли; лицензионни и франчайз договори и други.

### Използвана литература:

- [1] Котляров, Иван Дмитриевич, Санкт-Петербург, 2013, с. 31.
- [2] Никитина, Ангелина Андреевна. БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА на тему: „Обоснование ставки роялтивно франчайзинговых отношениях“ Научный руководитель Доцент,
- [3] Иванова, Р. и Тодоров, Л. „Финансово-стопански анализ“, издателство „Тракия-М“, С., 2008 г., с. 20.
- [4] Тимчев, М., „Финансово-стопански анализ“, изд. „Нова звезда“, 2011 г.
- [5] Йоновски, К. „Възможности за оптимизиране използването на ДМА“, сп. Счетоводство XXI, бр. 9, 2007 г., с. 19.
- [6] Удовин, Сергей В., Методы Экономической оценки объектов интеллектуальной собственности на промышленных предприятиях. Автореферат на дисертация, Санкт-Петербург, 2004, с 11 - 15.
- [7] Чуков, Кр., „Финансово-стопански анализ“, 2012
- [8] Eichner, Korbinian, D I S S E R T A T I O N of the University of St. Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs to obtain the title of Doctor of Philosophy in Management Тема: „**Explaining goodwill write-off decisions under IAS 36 for capital market-implied triggering events**“, Germany, Bookstation Gmbh, Anzing 2016.

## ЛИНЕЙНО СТРУКТУРНО МОДЕЛИРАНЕ С ОРДИНАЛНИ ПРОМЕНЛИВИ

Ас. Атанаска Решеткова,

Стопанска академия „Димитър А. Ценов“, Свищов

**Резюме:** В областта на маркетинговите изследвания, редица потребителски характеристики, когнитии и реакции се измерват чрез ординални скали, които по дефиниция са с дискретен характер. Валидирането на линейни структурни модели чрез техники, които поставят изискване за непрекъснатост на променливите и наличие на многомерно нормално разпределение, може да се окаже неподходящ подход, когато в модела са използвани ординални индикаторни променливи. В настоящия доклад са описани резултатите от прилагането на няколко техники за валидиране на теоретичен модел на потребителската удовлетвореност. Сравняване на резултатите показва, че методът на максималното правдоподобие води до завишени стойности на критериите за сходимост и отхвърляне на теоретичния модел. От друга страна, методът на претеглените най-малки квадрати дава по-добри резултати и позволява приемане на модела за адекватен.

**Ключови думи:** линейно структурно моделиране, ординални променливи, потребителска удовлетвореност.

## STRUCTURAL EQUATION MODELING WITH ORDINAL VARIABLES

Assist. Prof. Atanaska Reshetkova

Academy of Economics „D. A. Tsenov“, Svishtov

**Abstract:** In marketing research, a great number of consumer's characteristics, cognitions and responses are measured by ordinal scales that are, by definition, discrete. In this case the use of estimating methods that assume continuous indicator variables and multivariate

*normal distributions are inappropriate. In this paper we present the results of applying different approaches and fitting techniques of consumer satisfaction in an effort to validate a theoretical consumer satisfaction model. A comparison of the results shows that the use of the maximum likelihood method leads to the conclusion that the proposed model is inadequate, while the method of weighted least squares (with corrections) allows us to conclude that the model fits the data well.*

**Keywords:** structural equation modeling, ordinal data, consumer satisfaction.

**JEL Classification:** M31, C30.

### Увод

Линейно структурното моделиране (ЛСМ) е многомерен аналитичен метод, който е особено популярен при изследването на разнообразни аспекти от потребителското поведение. С неговото прилагане се цели както проверка на мултидименсиалността на латентни конструкции, отразяващи различни когниции и явления в съзнанието на потребителите, така и адекватността на теоретични концепции за каузална обвързаност между тях. При оценяването на адекватността на теоретичните каузални модели, изследователят следва да се съобрази с различни изисквания (допускания) към индикаторните променливи, включени в модела. Нарушаването на тези допускания може да доведе до погрешна преценка за истинността на тестваната теоретична структура, поради некоректни оценки на критериите за сходимост (предиктивна точност) на модела, оценките на параметрите и тестовете за статистическата им значимост (Finney & DiStefano, 2006, p. 269). Допускането за нормално разпределение на индикаторните променливи е характерно за техниките на максималното правдоподобие и генерализираните най-малки квадрати. Същевременно, методът на максималното правдоподобие е най-често използваната техника за оценяване на модели в областта на потребителското поведение (Пентова, 2012; Смокова, 2012; Стоименова, 2014). В изследванията, посветени на различните аспекти от потребителското поведение, отделните психологически променливи - отношенчески и поведенчески, най-често се измерват чрез прилагане на ликертова скала, която по дефиниция има ординален характер. Такива данни обаче, дори



измерени по скала от ликертов тип, имат дискретен характер, затова не могат да бъдат определени като нормално разпределени. В този смисъл, проблемът за оценяване на теоретични каузални модели, включващи индикаторни променливи с ординален характер, е особено актуален.

### Постановка на изследователския проблем

Към валидирането на един линеен структурен модел може да се подходи, като се приложи вариационно или ковариационно базиран подход. Анализирането на ковариационната матрица на включените в модела променливи е подходящо при тестване на концептуални структури, зад изграждането на които стои солидно теоретично проучване и аргументиране. За разлика от него, вариационно базираното ЛСМ има експлоративен характер и е по-подходящо за валидиране на измервателните модели на отделните конструктори (Смокова, 2012, стр. 137). Преодоляване на проблема с липсата на многомерно нормално разпределение традиционно може да се постигне чрез трансформиране на изходните данни или премахване на отдалечените случаи, които допринасят в най-голяма степен за формиране на асиметричност и ексцес. Докато при сериозни отклонения на отделните променливи от нормалното разпределение е малко вероятно трансформирането да доведе до многомерно нормално разпределение, премахването на отдалечени случаи може да се окаже опит за „напасване“ на модела към „типичните“ случаи в извадката (Gao, Mokhtarian, & Johnson, 2008). Освен това, тези два подхода са приложими по-скоро при непрекъснати индикаторни променливи. Затова, в случай на използване на неметрични индикатори, адекватният подход е търсене на техника за оценяване на модела, която е относително устойчива към нарушаване на нормалността на разпределението, или която не прави допускане за разпределението на индикаторите.

Въпреки че **методът на максималното правдоподобие не е подходящ** за оценяване на линейно структурни модели **при нарушеност на допускането за многомерно нормално разпределение**, възможно е прилагане на негова **робастна версия**. Последната коригира стандартните грешки и  $\chi^2$  тестовата статистика срещу отклонения от нормалността. Метод за оценяване, който се препоръчва при ординално скалирани индикаторни променливи, е **методът на претеглените най-**

**малки квадрати**, който не прави допускане за разпределението на индикаторите. Този метод може да се приложи и с корекции на средните и дисперсиите – подход, който дори би могъл да превъзхожда по устойчивост както метода на претеглените най-малки квадрати (Kaplan, 2009)(Flora & Curran, 2004), така и робастният вариант на метода на максималното правдоподобие (Li, 2015). В остатъка от изложението ще се разгледат резултатите от прилагането на тези методи за оценяване на линейно-структурен модел с ординални индикатори.

### Описание на модела, подлежащ на емпирично валидиране

Моделът включва три латентни променливи, означени с  $Y_1$ ,  $Y_2$  и  $Y_3$ , всяка от които е измерена чрез четири индикатора. Индикаторите, от своя страна, са измерени по ликертова скала. Променивата  $Y_1$  е с екзогенен характер, докато  $Y_2$  и  $Y_3$  са ендогенни. Фигура 1 представя структурния и измервателните модели. Моделът описва каузалната структура на популярна в областта на потребителското поведение латентна променлива – удовлетвореността от продукта ( $Y_3$ ), детерминирана от очакванията за предоставяне на конкретни продуктови ползи ( $Y_1$ ) и субективно възприеманото продуктово представяне ( $Y_2$ ).

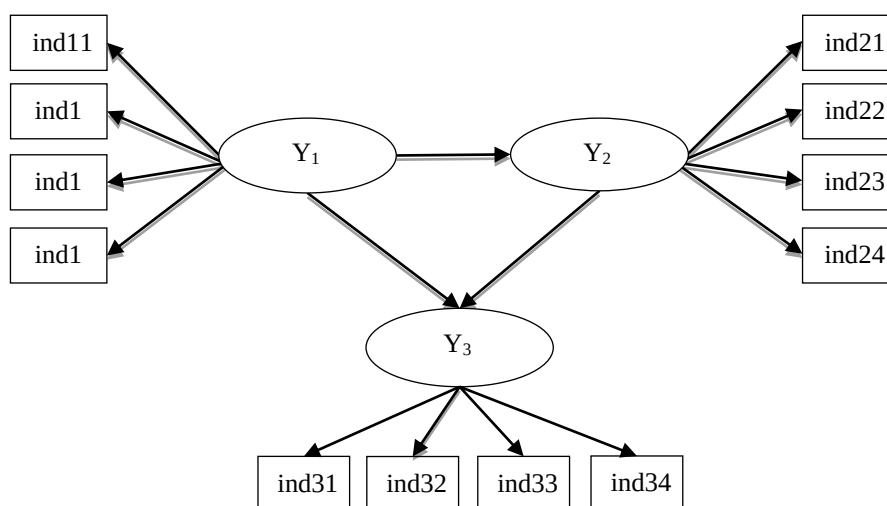
Преди да се пристъпи към оценяване на модела, е направена преценка за надеждността на използваните измервателни скали. Както се вижда от данните в Таблица 1, високите стойности на коефициента алфа на Кронбах свидетелстват за високата надеждност на приложените мулти-айтъмни скали за измерване на трите латентни променливи.

Таблица 1. Показатели за надеждност на измервателните модели

| Конструкция                  | Бройнайтъмните | Коефициент<br>$\alpha$ на Кронбах |
|------------------------------|----------------|-----------------------------------|
| Очаквания                    | 4              | 0.961                             |
| Възприеманопредставяне       | 4              | 0.952                             |
| Потребителскаудовлетвореност | 4              | 0.979                             |

Предложеният концептуален модел е оценен чрез методите **робастно максимално правдоподобие (MLR)** и **диагонално претеглени най-малки квадрати с**

корекция на средни и дисперсии (WLSMV и WLSMV)<sup>1</sup>. Анализът е реализиран в програмна среда R, чрез функциите, налични в допълнително инсталиран пакет Lavaan за прилагане на линейно структурно моделиране<sup>2</sup>. Освен това, приложено е и вариационно базирано ЛСМ по метода на частните най-малки квадрати, за което е използван софтуерен пакет SmartPls 3.0.



Фигура 1. Теоретичен каузален модел

## Резултати

Наблюдават се разлики в критериите за сходимост на модела при прилагане на приложените методи за оценяване, характерни за **ковариационно базирания подход**<sup>3</sup>. Методът на максималното правдоподобие (робастен) надценява  $\chi^2$ , чиято стойност е основание за определяне на модела като неадекватен ( $\chi^2_{ML} = 586.057$ ,  $df=51$ ,  $p<0.001$ ). Прилагането на коригиращия фактор на Сатора-Бентлър ( $SB = 1.688$ ) води до по-ниска стойност на  $\chi^2$ , но тази корекция не променя извода за неадекватност на модела ( $\chi^2_{MLR} = 347.141$ ,  $df=51$ ,  $p<0.001$ ). Стойността на сравнителния индекс на сходимост е в границите на приемливото ( $0.915 < CFI < 0.930$ ), а тези на индекса на Тъкър-Люис ( $0.890 < TLI < 0.906$ ) е на границата. Но критерият RMSEA и при двата метода (ML и MLR) надхвърля критичната стойност от 0.08. Следователно, опитът за валидиране на конкретния модел чрез методи, които поставят изискване индикаторните променливи

<sup>1</sup> Повече за описаните методи за оценяване на линейно структурни модели при липса на многомерно нормално разпределение и ординално скалирани индикаторни променливи: Li, 2015.

<sup>2</sup> Необходимият за изпълнение на анализа скрипт е описан в документацията на пакета, достъпна на адрес: <http://lavaan.ugent.be/>.

<sup>3</sup> За детайлен обзор на критериите за сходимост, вж. Кръстевич & Смокова, 2008, стр. 24.

да бъдат непрекъснати и стойностите им да имат нормално разпределение, води до отхвърлянето му.

Таблица 2. Критерии за сходимост при прилагане на ковариационно базиран подход

|       | $\chi^2$ |    |        | CFI   | TLI   | RMSEA |       |       | SRMR   |       |
|-------|----------|----|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
|       | min.     | df | p      |       |       | LO*   | HI*   | p     |        |       |
| ML    | 586.057  | 51 | <0.001 | 0.927 | 0.905 | 0.163 | 0.151 | 0.175 | <0.001 | 0.033 |
| MLR   | 347.141  | 51 | <0.001 | 0.916 | 0.892 | 0.121 | 0.112 | 0.131 | <0.001 | 0.033 |
| WLSM  | 241.090  | 51 | <0.001 | 0.984 | 0.980 | 0.097 | 0.054 | 0.146 | 0.038  | 0.024 |
| WLSMV | 139.731  | 51 | <0.001 | 0.961 | 0.950 | 0.067 | 0.053 | 0.080 | 0.020  | 0.024 |

\* При 90% интервал на доверителност.

За оценяването на модели, включващи индикаторни променливи с ординален характер, е по-подходящо използването на **метода на претеглените най-малки квадрати**. Резултатите от оценяването по двата метода – диагонално претеглени най-малки квадрати с корекция на средните (WLSM) и с корекции на средните и дисперсиите (WLSMV), са аналогични и индикират **добра сходимост на модела**. Както стойностите на сравнителния индекс на сходимост ( $CFI_{WLSM, WLSMV} > 0.95$ ), така и тези на индекса на Тъкър-Люис ( $TLI_{WLSM, WLSMV} > 0.95$ ) надвишават критичното равнище. Критерият RMSEA отново надвишава критичната стойност при прилагане на WLSM ( $RMSEA_{WLSM} = 0.097$ ,  $LO=0.054$ ,  $HI=0.146$ ,  $p_{close}=0.038$ ). Същият показател при прилагане на WLSMV обаче не надвишава критичната стойност от 0.08 ( $RMSEA_{WLSMV} = 0.067$ ,  $LO=0.053$ ,  $HI=0.080$ ,  $p_{close}=0.020$ ). Близките до нула стойности на стандартизирания коренуван среден квадратичен остатък ( $SRMR_{WLSM, WLSMV} < 0.025$ ) свидетелстват за добрата сходимост при прилагане на метода на претеглените най-малки квадрати.

Докато преценката за адекватност на теоретични модели при вече приложените ковариационни методи се изработва на база съответствието между ковариационните матрици на теоретичния и оценения модел, при метода на частните най-малки квадрати се оценяват предиктивните способности на модела. Без да се коментират композитната надеждност, конвергентната и дискриминантна валидност, условията за които са изпълнени<sup>4</sup>, ще бъдат изложени само показателите, свидетелстващи за предиктивна валидност на модела. Наблюдаваните ефекти на  $Y_1$  върху  $Y_2$  и  $Y_2$  върху  $Y_3$  могат да се определят като големи, а този на  $Y_1$  върху  $Y_3$  е умерен (вж. Таблица 3, стойности на  $f^2$ ).

<sup>4</sup>AVE>0.8 за всеки конструкт. Стойностите на коренуваните комуналности за всеки един конструкт надвишават корелационните коефициенти между него и останалите конструкти. Повече за критериите за добра предиктивна способност:

Всички верижни коефициенти в модела са статистически значими при  $\alpha=0.05$ . Показателят  $R^2$  има относително ниска стойност за  $Y_2$ : едва 33.2% от дисперсията в тази латентна променлива се обяснява с въздействието на  $Y_1$ . Същевременно  $R^2$  за  $Y_3$  е относително висока стойност, което говори за добра предиктивна способност на модела по отношение на тази латентна променлива: 66.5% от дисперсията в потребителската удовлетвореност се обяснява с двете детерминиращи променливи.

Таблица 3. Оценки на големината на ефектите ( $f^2$ )

|                       | Общ<br>ефект | SD    | t критерий | Равнищен аз<br>ачимостр | Големинана<br>ефекта $f^2$ | SD    | t критерий | Равнищен аз<br>начимостр |
|-----------------------|--------------|-------|------------|-------------------------|----------------------------|-------|------------|--------------------------|
| $Y_1 \rightarrow Y_2$ | 0.576        | 0.052 | 11.001     | <0.001                  | 0.496                      | 0.138 | 3.602      | <0.001                   |
| $Y_1 \rightarrow Y_3$ | 0.608        | 0.044 | 13.950     | <0.001                  | 0.101                      | 0.048 | 2.079      | 0.038                    |
| $Y_2 \rightarrow Y_3$ | 0.665        | 0.043 | 15.341     | <0.001                  | 0.884                      | 0.178 | 4.966      | <0.001                   |

### Заклучение

Прилагането на линейно структурно моделиране изисква избор на техника за оценяване на теоретичния изследователски модел. Когато индикаторните променливи в измервателните модели на латентните конструкции са с ординален характер, както често се случва при изследвания в областта на потребителското поведение, условието за наличие на многомерно нормално разпределение не може да бъде изпълнено. Поради тази причина, прилагането на методи за оценка на модела, поставящи изискване за многомерно нормално разпределение и непрекъснати измервателни скали на индикаторните променливи (като максимално правдоподобие и генерализирани най-малки квадрати), може да доведе до погрешното му отхвърляне. По-подходящи в такива случаи се оказват методите на претеглените най-малки квадрати (ковариационно базирано ЛСМ) и на частните най-малки квадрати (вариационно базирано ЛСМ).

### Библиография

Кръстевич, Т., & Смокова, М. (2008). *Емпирични маркетингови изследвания (със SPSS и AMOS)*. Свищов: Академично издателство "Д. А. Ценов".

Пентова, Е. (2012). *Измерване на лоялността към търговската марка при бързооборотни потребителски стоки*. (Дисертационен труд), Стопанска академия "Димитър А. Ценов", Свищов.

Смокова, М. (2012). *Промоциите (възприемани ползи и ефекти)*. Свищов: Библиотека "Стопански свят".

Стоименова, Б. (2014). *Мотиви за потребителска лоялност към организационен бранд*. (Дисертационен труд), Университет за национално и световно стопанство, София.

Finney, S. J., & DiStefano, C. (2006). Non-normal and Categorical data in structural equation modeling. In G. R. Hancock & R. O. Mueller (Eds.), *Structural equation modeling: a second course* (pp. 269-314). Greenwich, Connecticut: Information Age Publishing.

Flora, D. B., & Curran, P. J. (2004). An empirical evaluation of alternative methods of estimation for confirmatory factor analysis with ordinal data. *Psychology Methods*, 9(4), 466-491.

Gao, S., Mokhtarian, P. L., & Johnson, R. A. (2008). Nonnormality of Data in Structural Equation Models. *Transportation Research Record Journal of the Transportation Research Board*, 2082, 116-124.

Kaplan, R. B. (2009). *Structural equation modeling: Foundations and extensions* (2 ed.). California, USA: Thousand Oaks.

Li, C.-H. (2015). Confirmatory factor analysis with ordinal data: Comparing robust maximum likelihood and diagonally weighted least squares. *Behavioral Research Methods*, 48(3), 936-949.

## СЪХРАНЯВАНЕ НА СЧЕТОВОДНАТА ИНФОРМАЦИЯ В ЕЛЕКТРОНЕН ВИД И ДОКУМЕНТАЛНАТА ОБОСНОВАНOST

Бойко Доленски,

Докторант, Катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В настоящия доклад се разглеждат въпросите за нормативните изисквания към съхраняването на счетоводната информация в електронен вид според действащото към 24.10.2017 г. законодателство. Направен е преглед на изискванията към счетоводните документи, за да е налице документална обоснованост на стопанските операции. Посочени са сроковете за съхранение на счетоводна информация, от гледна точка на различните групи потребители на информация от финансовия отчет. В доклада се разглеждат практико-приложни аспекти, относно унищожаването на счетоводна информация с изтекъл срок на съхранение.

**Ключови думи:** счетоводна система, счетоводен документ, документална обоснованост, счетоводна информация, годишен финансов отчет, съхранение на счетоводна информация.

**JEL класификация:** M41.

## STORING ACCOUNTING INFORMATION IN ELECTRONIC FORM AND DOCUMENTED JUSTIFICATION

Boiko Dolenski,

Ph.D. Student, Department “Accounting and Analysis”, Faculty of Finance and  
Accounting, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** This report examines questions about legislation requirements to the storage of the accounting information in electronically way according to the legislation in force as at



*24.10.2017. The requirements to the accounting documents have been reviewed in order to ensure documentary support of economical transactions. The predefined deadlines for storage of accounting information are pointed based on different category primer users of financial information from financial statement. In the report are examined practical and applied aspects regarding destruction of accounting information with expired deadline of storage.*

**Keywords:** *accounting system, accounting document, documentary support, accounting information, annual financial statement, storage of accounting information.*

**JEL Classification:** *M41.*

## Увод

Един от елементите на метод на счетоводството е документирането и счетоводните документи. Традиционната представа за счетоводните документи е документ на хартиен носител, който притежава определени реквизити. С развитието на технологиите и все по-широкото им използване в дейността на предприятието, започват да се появяват и документи на електронни носители. Посредством използването на тези технологии има възможност счетоводните документи и информация да се съхраняват в електронен вид. Бързото нарастване на обема на информацията поражда въпроса за нейното съхранение, така че тя да бъде налична, достъпна и със задоволителна бързина при търсене и справки. В настоящият доклад ще бъде направен опит за систематизиране на изискванията към счетоводните документи и счетоводната информация в процеса на създаване, приемане, обработване, съхранение в предприятието. Ще бъде обърнато внимание на процеса на предаване, при прекратяване с или без правопреемник, както и процеса на унищожение на счетоводна информация.

## Изложение

В съвременните условия много често предприятията използват повече от една система за управление на своя бизнес. Налице са не малко случаи, при които

отделните системи не представляват единствена система за предприятието, а съществуват няколко. За да се обезпечи нормалното функциониране на тези системи се изграждат интеграционни връзки между тях. При изграждане на подобен тип връзки следва да се определи обем на информацията, която ще се обменя, начина на обмен, честота на обмена, процедура за уточнение на предадената и получената информация. Не цялата по обем информация, която подлежи на обмен между съществуващите системи в предприятието е счетоводна информация. Въпросът който възниква е как и в какви срокове следва да бъде съхранявана счетоводната информация? За постигане на поставената цел изложението ще бъде представено в следната последователност:

1. Кратък преглед на възгледите за "счетоводна информация"
2. Кога, как и по какъв начин счетоводната информация се отразява в счетоводната система?
3. Как и при какви условия следва да се съхранява счетоводната информация?
4. Унищожаване на счетоводна информация

### **Кратък преглед на възгледите за "счетоводна информация"**

В съвременната счетоводната литературата съществуват различни мнения относно обхвата на понятието счетоводна информация. Намирането на ново определение надхвърля целите и задачите на настоящия доклад, затова тук няма да бъде направено изчерпателно изследване на всички автори виждания относно обхвата на това понятие, а ще бъдат посочени някои от тях, които да дадат на насоката за отговор на въпроса "Как и при какви условия се съхранява счетоводната информация?"

Проф. д-р ик. н. Иван Душанов определя отчетната информация като „свкупност от данни сведения, създадени в предприятието, с която се характеризира състоянието и промените в средствата му и източниците на тези средства, както и резултатите от целокупната му дейност. Тази информация се създава от една интегрирана информационна система стопанската отчетност." <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Душанов, И.,Обща теория на счетоводството, 3 изд., С., Ромина, 2003, с. 18

За проф. д-р Стоян Стоянов "счетоводната информация е продукт на счетоводството. Тя е съвкупност от сведения (отчетни данни) за състоянието и изменението на имуществото на предприятието. Производството (създаването) на счетоводна информация е особен технологичен отчетен процес, който съдържа задължителни процедури и специфични методи и техники за тяхното прилагане. Този процес се нарича счетоводно отчитане."<sup>2</sup>

Проф. д-р ик. н. Михаил Динев определя счетоводният информационен процес като процес, който е "свързан с получаването и обработването със специфични способности на информация за състоянието, настъпилите промени и получените резултати за реални обекти."<sup>3</sup>

Проф. д-р Снежана Башева аргументира получаването на счетоводната информация от счетоводната система като нова. „В системата се въвеждат определена съвкупност от данни които подлежат на по-нататъшна обработка. Извършва се процес на обработка с присъщи на системата средства. В резултат на този процес се получава качествено нова информация. По такъв начин системата не е просто проводник, а източник на нова информация. Осъществява се и процес на предаване на получената информация на съответния потребител.”<sup>4</sup>

В резултат на анализ на посочените възгледи за счетоводната информация, може да се обобщи, че според посоката на информацията от/към счетоводната система на предприятието може да я разделим на два вида:

- информация която обективно съществува в реалния свят и тя постъпва и се регистрира на "входа" на счетоводната система условно такъв тип информация ще наречем входяща информация.

- информация която е в резултат и е продукт от функционирането на „изхода” на счетоводната система, която ще наречем изходяща информация от счетоводната система.

<sup>2</sup> Стоянов, Ст., К. Савова, Обща теория на счетоводството, 2 изд., С., УИ Стопанство, 2010, с. 6

<sup>3</sup> Динев, М., К. Златарева, Теория на счетоводството, С., Тракия, 2012, с. 16

<sup>4</sup> Башева, С. и колектив, Основни на счетоводството, С., 2013, ИК УНСС, 2013, с. 11

## **Кога, как и по какъв начин счетоводната информация се отразява в счетоводната система?**

Важно изискване е предприятията да осъществяват текущото счетоводно отчитане на основата на документалната обосновааност на стопанските операции и факти. Основният носител на информация, и който носител се регистрира в счетоводната информация това е счетоводният документ. Според изискванията на Закона за счетоводството счетоводните документи могат да бъдат класифицирани като първични, вторични и регистри. Първичен счетоводен документ е този документ, който за първи път регистрира стопанска операция. Например такива документи могат да бъдат фактури, разходни касови ордери, приходни касови ордери и други. Вторичен счетоводен документ е носител на преобразувана обобщена или диференцирани информация на базата на първичните счетоводни документи. Като примери за подобни документи могат да бъдат посочени авансовите отчети, мемориалните ордери и други. Регистърът е носител на хронологично систематизирана информация за стопански операции от първични и вторични документи. За примери може да бъдат посочени едни от най-често използваните в практиката, а именно хронологичен регистър, аналитичен регистър, оборотна ведомост и други. Счетоводните документи могат да засягат само дейността на предприятието или могат да бъдат адресирани до други предприятия. В зависимост от това Закона за счетоводството има различни изисквания към структурата и съдържанието на тези документи. Общо изискване към счетоводните документи е, че те се съставят на български език с арабски цифри в левове. Ако сделката е уговорена в чуждестранна валута, то към стойността на сделката в чужда валута се прилага фиксинга на БНБ. Счетоводните документи, които постъпват в предприятието на чужд език се превеждат на български език, когато е предвидено това в закон. При заплащане на държавни или общински задължения, които са по силата на нормативен акт, документът доказващ стопанската операция е документът за самото плащане. Поправки и добавки в първичните счетоводни документи не се допускат. Погрешно съставените първични счетоводни документи се анулират и се съставят нови.

Изискванията към съдържанието на счетоводните документи е систематизирано в табли цата по-долу:

Таблица 1

| Показател                                                               | Първичен документ,<br>адресиран до външен<br>получател | Първичен документ,<br>който засяга само<br>дейността на<br>предприятието |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Наименование на<br>документа                                            | ☑                                                      | ☑                                                                        |
| Номер на документа                                                      | ☑                                                      | ☑                                                                        |
| Дата на издаване                                                        | ☑                                                      | ☑                                                                        |
| Наименование или име на<br>издателя                                     | ☑                                                      | ☑                                                                        |
| Наименование или име на<br>получателя                                   | ☑                                                      | -                                                                        |
| Предмет, натурално и<br>стойностно изражение на<br>стопанската операция | ☑                                                      | ☑                                                                        |
| Име и подпис на<br>съставителя                                          | -                                                      | ☑                                                                        |

От формулираните изисквания към счетоводните документи специално внимание ще бъде обърнато на възможността за счетоводният документ да е електронен документ и наличие на документална обосновааност, при липса на част от изискуемата информацията. Тези две особености са много важно от практическа гледна точка.

Разпоредбите на Закона за счетоводството дават възможност счетоводният документ да бъде електронен документ. Като такъв документ, той трябва да съдържа цялата изискуема информация по Закона за счетоводството, да е издаден и получен в какъвто и да е електронен формат при спазване на изискванията на Закона за електронния документ и електронния подпис. Това е свързано с възможността за замяна на хартиения носител с електронен носител на счетоводна информация, както и преобразуването от един вид носител в друг вид. Важно е да се подчертае, че към изискванията за електронния документ са приложимо изискванията на Закона за електронния подпис и електронния документ. Механичното превръщане на хартиен носител на счетоводна информация в електронен носител чрез физическо сканиране не отговаря на изискванията на Закона за електронния подпис и електронния документ.

Стремежът към електронно съхранение на документите и информацията се дължи на част от причините изброени по-долу. Списъкът не претендира за изчерпателност. Предимството на електронното съхранение на документите и информацията се изразява в:

- спестяване на разходи за физическо място, което е определено като място за съхранение на счетоводните документи;
- практически неограничен срок за съхранение на документите и информацията;
- възможност за по-бързо търсене и намиране на конкретен документ;
- възможност за многократно възпроизвеждане на документите;
- отпечатването на хартиен носител не е задължително;
- допълнителни възможности за подсигуряване на резервно копие на данните, в случай на неблагоприятно събитие.

Предприятието осъществява текущото счетоводно отчитане на основата на документалната обоснованост на стопанските операции. Документална обоснованост е на лице, дори и когато в първичния счетоводен документ липсва част от изискуемата информация, но за нея има документи които е удостоверяват. Документална обоснованост е налице дори в случаите, когато първичен счетоводен документ издаден от лице, което не е предприятие по смисъла на Закона за счетоводството и в документа липсва част от изискуемата информация, но този документ отразява вярно стопанската операция.

В съвременните условия електронната търговия и търговията със стоки, чрез използването на ресурсите на глобалната мрежа, придобива все по-големи размери. Не е необходима физическа среща между продавача и купувача на стоките. Целият процес от първоначалното осъществяване на комуникацията до физическата доставка се осъществява по електронен път. Генерира се значителна по обем информация. В по-голямата си част тази информация е в електронна форма. От самата характеристика на процеса, който се случва по електронен път и започва най-често с поръчка, минава се през заплащане, транспорт и се стига до доставка е налице създаване на документи в електронен вид. Тази търговия често надхвърля пределите на националните граници и много често има участници от различни държави и континенти. Документирането на тези доставки следва да бъде съобразено с тази характеристика на електронната

търговия. Много често при електронна търговия участниците (продавач, купувач) са от различни държави, но за да се спази изискванията на българския Закон за счетоводството е мястото и ролята на посочената характеристика, а именно, че документална обосновааност е налице, дори когато липсва част от изискуемата информация за счетоводния документ, но за нея съществуват достатъчно доказателства, които да я удостоверят. Българският закон за счетоводството има териториален обхват на действие, тоест действието му се простира на територията на Република България. Не е възможно българските предприятия, които търгуват с международни контрагенти да налагат изисквания на своите партньори и да ги заставят да получават документи според изискванията на българското законодателство. В такива случаи е достатъчно да бъдат налице документи доказващи реалността на стопанската операция както и съпътстващи доказателства за нейната истинност.

### **Как и при какви условия следва да се съхранява счетоводната информация?**

Целта на финансовото отчитане с общо предназначение е да предостави финансова информация за отчитащото се предприятие, която е полезна за настоящите и потенциалните инвеститори, заемодатели и други кредитори при вземането на решение за предоставяне на ресурси на предприятието. Тези решения включват закупуване, продажба и или държане на капиталови и дългови инструменти, както и предоставяне и погасяване на заеми и други форми на кредит.

Основните групи потребители на информацията от финансовите отчети са:

- ✓ Инвеститори
- ✓ Кредитори
- ✓ Ръководството на предприятието
- ✓ Наетият персонал на предприятието
- ✓ Държавни и регулаторни органи

Всяка една група потребители има различен достъп до финансовата информация на предприятието. Първите две групи инвеститори и кредитори основно трябва да разчитат на информация от финансовите отчети на предприятието. Ръководството на предприятието е в състояние да получават директна информация от счетоводната информационна система на предприятието и няма нужда да изчаква официалния



годишен финансов отчет. Последните две групи потребители имат различна потребност от информацията и тя е главно свързана с интереса, който те имат, за да преценят способността на предприятието да бъде действащо в обозримо бъдеще и да получат своите доходи (за наетия персонал), държавата - да обезпечи данъчните си постъпления, а нейните регулаторни органи имат интерес относно контрола върху провеждане на съответната регулаторна политика.

#### Срокове за съхраняване

Вземайки под предвид значимостта на обществените отношения, които уреждат законодателният орган е предвидил различни се срокове за съхраняване на счетоводната информация. Те са регламентирани в раздел трети на Закона за счетоводството. Предвидени са следните срокове за съхранение:

1. Ведомостите за заплати се съхраняват 50 години, считано от първи януари на отчетния период следващ отчетния период, за който се отнасят. При прекратяване на предприятие без правопреемник ведомостите за заплати се предават в Националния осигурителен институт по специален ред.

2. Счетоводните регистри и финансови отчети включително документите за данъчен контрол, одит и последваща финансова инспекция - 10 години считано от първи януари на отчетния период следващ отчетния период, за който се отнасят.

3. Всички останали носители на счетоводна информация - три години, считано от първи януари на отчетния период следващ отчетния период, за който се отнасят.

Следва да се обърне внимание на факта, че част от счетоводната информация на хартиени или технически носител може да подлежи на предаване в Националния архивен фонд. След изтичане на срока за съхранение и преди да пристъпи към унищожаване предприятието следва да се обърне към съответната регионална дирекция на Националния архивен фонд за мнение дали има документи които подлежат на предаване към Фонда.

Една от категориите потребители на финансовата информация на предприятието има особени изисквания към съхраняването на счетоводната информация. Това е държавата чрез органите на нейната данъчна администрация. Известно, е че база за облагане с корпоративен данък на данъчно задължените лица в Република България е счетоводния финансов резултат преобразуван за данъчни цели. Изхождайки от този

факт има специфични разпоредби относно съхраняването на счетоводната информация и документи от значение за данъчното облагане. В по-голямата си част сроковете за съхранение предвидени за данъчен контрол съвпадат със сроковете за съхранение на счетоводната информация, но има и различия.

1. Ведомости за заплати - 50 години;
2. Счетоводни регистри и финансови отчети - 10 години;
3. Документи за данъчно-осигурителен контрол - 5 години след изтичане на давностния срок за погасяване на публичното задължение, с което са свързани в най-общия случай 10 години;
4. Всички останали носители - 5 години.

Когато задължените лица при създаването и обработката на цялата или на част от тази информация използват информационни системи, продукти или архиви, сроковете за съхраняване на създадените в електронен вид данни са идентични със сроковете за съхранение на хартиените носители. Т.е., независимо от разпечатките и от воденето на счетоводство и на хартиен носител, сроковете за съхраняването на създадената в електронен вид информация са като при съхранението ѝ на хартиен носител. Документите се съхраняват в архивохранилища, които осигуряват тяхното физическо запазване, защитата им от посегателства и подреждането им по подходящ за търсене начин. За документите в архивохранилищата се осигуряват необходимите температурно-влажностен режим, противопожарна защита, защита от наводнения и контролиран достъп до обекта съобразно съответните стандарти. Ревизираните или проверяваните лица са длъжни да осигурят на органите по приходите достъп до автоматизираните си информационни системи, продукти или архиви, когато събирането, съхраняването и обработката на счетоводната и търговската информация, както и на други сведения и документи от значение за данъчното облагане и задължителните осигурителни вноски се извършва на технически носител.

#### Управленска информация

Съхраняването на счетоводната информация за нуждите на управлението на предприятието е вътрешнофирмен въпрос. Той е от изключителна компетентност на ръководството на предприятието. Сред основните отговорности на ръководителя на предприятието е съхраняването на счетоводната информация и движението на

счетоводните документи от момента на тяхното създаване или получаване в предприятието до момента на унищожаването им или предаването им за съхранение. Няма специални нормативни изисквания към съхранението на управленската информация. От управленска гледна точка е важно самото предприятие да разполага със счетоводната информация, която да е достъпна и най-вече да бъде сравнима. Без надлежното организиране на архивно стопанство (хартиено и електронно) трудно би се постигнало се сравнимост на счетоводната информация в различните периоди от съществуването на предприятието. В съвременните условия архивното стопанство се организира под електронна форма. В тях могат да се съхраняват както първичните счетоводни документи, вторичните счетоводни документи и регистрите, така и крайният продукт на счетоводната информационна система годишния финансов отчет. Структурирането и поддържането на подробна счетоводна информация на по-детайлно ниво от нивото на годишния финансов отчет е ключово за целеполагането на дружеството. Тази информация се явяват изходна база в процесите на бюджетиране и контролинг. Наличието на достатъчни по обем данни за достатъчно дълъг период, групиране по подходящ начин позволява ръководството на предприятието да изготвя обосновани прогнози и възможни сценарии за развитие, включително чрез използването на подходящи статистически методи.

### **Унищожаване на счетоводна информация**

Примерна процедура за унищожаване на счетоводна информация

1. Заповед за ръководителя за сформирание на комисия за преглед на счетоводна информация с изтекъл срок за съхранение
2. Преглед от комисията за наличие на документи с изтекъл срок за съхранение
3. Преглед за наличие на документи с изтекъл срок за данъчен и осигурителен контрол
4. Предаване на документи към Национален архивен фонд относно при наличие на такива документи.
5. Предаване на ведомости за заплати към НОИ
6. Унищожаване на счетоводната информация и съставяне на протокол от назначената комисия.

## Заклучение

Съхраняването на счетоводната информация в електронен вид позволяване на предприятието да има гъвкавост при организирането на своето архивно стопанство. Непрекъснатото нарастване на обема на информация от околния свят, както и обектите за които се създава счетоводна информация, налага все по-малко да има документи на хартиен носител и все повече да се прилага архивното електронно стопанство. Дори и консервативни системи като счетоводната система, като данъчната система позволяват в съвременните условия част от документите да се съхраняват електронно, но при изпълнение на определени изисквания за това. В близко бъдеще електронното съхранение на информацията ще се налага все повече, но до пълната отмяна на хартиения носител едва ли ще се стигне.

## Библиография

1. Душанов, И., 2003, Обща теория на счетоводството, 3 изд., С., Ромина
2. Стоянов, Ст., К. Савова, 2010, Обща теория на счетоводството, 2 изд., С., УИ Стопанство
3. Динев, М., К. Златарева, 2012, Теория на счетоводството, С., Тракия
4. Башева, С. и колектив, 2013, Основни на счетоводството, С., ИК УНСС
5. Закон за счетоводството в сила, ДВ. Бр. от 01.01.2016 г.
6. МСС – МСС, МСФО КРМСФО и ПКР



### **III Раздел**

ИЗСЛЕДВАНИЯ И НАУКА, ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И  
РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ВРЪЗКА „НАУКА – БИЗНЕС“,  
ИНОВАЦИИ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ,  
УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ

RESEARCH AND SCIENCE, RESEARCH AND DEVELOPMENT  
ACTIVITY, RELATIONSHIP "SCIENCE - BUSINESS",  
INNOVATION, COMPETITIVENESS, PROJECT  
MANAGEMENT





## ФОРМИРАНЕ НА ФИНАНСОВИ ПОЛИТИКИ В ОТБРАНИТЕЛНИЯ СЕКТОР – АКТУАЛНИ ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ИНОВАЦИИ, ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

Доц. д-р Десислава Йосифова,

Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ)

*Резюме:* Целта на настоящия доклад е да бъдат представени някои актуални аспекти на процеса на реализиране на отбранителната политика на нашата страна и тяхното отражение върху развитието на научноизследователската и развойна дейност. В тази връзка да бъдат посочени съответни перспективи за осигуряване на финансиране в отбранителния сектор в контекста на новите възможности, които ще се предоставят от новосъздадения Европейски фонд за отбрана и предстоящата за стартиране специална Европейска програма за отбранителни изследвания за следващия многогодишен програмен период след 2020 г.

*Ключови думи:* отбранителна индустрия, отбранителен сектор, инвестиционни проекти, финансиране, изследователска и развойна дейност, иновации.

## FORMATION OF FINANCIAL POLICIES IN THE DEFENSE SECTOR - CURRENT PERSPECTIVES FOR INNOVATION, RESEARCH AND DEVELOPMENT

Assoc. Prof. Dessislava Yosifova, Ph.D.,  
VUZF University

**Abstract:** *The purpose of this paper is to highlight some current aspects of our country's defense policy implementation process and their impact on the development of R & D. In this regard, the intention is to identify relevant up-to-date prospects for securing funding in the defense sector in the light of the new opportunities that will be provided by the newly created European Defense Fund and the forthcoming launch of a specific European Defense Research Program for the next multiannual programming period beyond 2020 year.*

**Keywords:** *defense industry, defense sector, investment projects, funding, research, innovation.*

### Увод

Формирането и реализирането на политиката в отбранителния сектор в контекста на потребностите от изследователска и развойна дейност и иновации е важен момент от цялостния процес по модернизация на въоръжените сили на всяка държава и това с особена актуалност важи и за националните отбранителни способности.

Идентифицирането на добрите практики и дефиниране на конкретни направления за подобряване на научно-технологично осигуряване на отбраната би допринесло за подпомагане преодоляването на редица дефицити в сектора, свързани със забавянето на процесите по изграждане на нови отбранителни способности и модернизация на въоръжените сили, характерно за последните над 20 години у нас.

В отговор на текущите предизвикателства пред националната сигурност, динамичната глобална среда и основавайки се на българската Конституция и

законодателство, Стратегията за национална сигурност и Националната отбранителна стратегия, съответните отговорни държавни институции дефинират приоритетите и политиките в областта на отбраната. Изграждането на отбранителни способности, свързани със защитата на териториалната цялост и суверенитета на Р.България и изпълнението на съюзни ангажменти и отговорности, предвид недостатъчното финансиране на този сектор, поставят редица предизвикателства, успешното разрешаване на които не би било възможно без ангажирането на съответния научно-изследователски потенциал.

### Изграждане на отбранителни способности и финансиране на проектите за модернизация

Целта на настоящия доклад е да бъдат посочени някои актуални направления и аспекти на процеса на реализиране на отбранителната политика на нашата страна и тяхното отражение върху развитието на научноизследователската и развойна дейност и съответно актуални възможности (перспективи) за осигуряване на финансиране в отбранителния сектор.

**Първото направление** е свързано с разработването и приемането на основни стратегически документи, определящи развитието на отбраната и отбранителните способности, имащи връзка с участието в процесите на научните изследвания и технологиите. Известно е, че в края на 2015 г. бяха приети *Програма за развитие на отбранителни способности на Република България 2020* и *Плана за развитие на Въоръжените сили на Република България до 2020 г.* (първият приет от Народното събрание, а вторият от Министерския съвет). Посочените документи са базови - определят основните насоки и параметрите за изграждане на отбранителните способности за 5-годишен период, при ангажиране на всички политически, икономически, технологични, информационни, военни и граждански ресурси на страната.

Немислимо е изграждане на отбранителните способности, без то да е предшествано и съпроводено от **съответното научно и технологично осигуряване**, при максимално използване на потенциала на българската наука и глобалните технологични достижения, в това число и на военните научни организации. В края на

2015 година, Министерският съвет прие *Стратегията за изследвания и технологии в сигурността и отбраната* и *Концепцията за технологични области, подобласти и технологии за нейното прилагане*. Това са основни ръководни документи, които определят посоките за развитие на научните изследвания в областта на отбраната.

Съществена част от отбранителната политика е свързана с разработването на **основните инвестиционни проекти** и тяхното внасяне и аргументиране при разглеждането им в Министерския съвет и Народното събрание. Както е известно през 2016-та година, Народното събрание одобри два мащабни инвестиционни проекта: „Придобиване на нов тип боен самолет” и „Придобиване на многофункционален модул патрулен кораб”. По различни причини, най-вече от финансов характер, към настоящия момент все още не е доведен до такъв етап проекта „Придобиване и поддръжка на основна бойна техника за изграждане на батальонни бойни групи”, който заема ключовото място при развитието на способностите на Сухопътни войски.

Тук следва да се подчертае водещата роля и специфично значение на научното осигуряване при планиране, проектиране и изграждане на нови отбранителни способности, отговарящи на съвременните потребности, без което не би било възможно детайлното описване, анализиране и финансово моделиране на възможните варианти за реализиране на мащабните инвестиционни проекти.

**Второто направление** на отбранителната политика се отнася **до бюджетното осигуряване на отбраната**. Финансовите параметри на бюджета на министерството за 2017 г. са в размер на 1 080 267 хил. лв. Увеличението спрямо 2016 г. е със **78,8 млн. лв.**, като тези средства се разпределят основно за поемане повишението в размера на осигурителните вноски на военнорслужещите и за осигуряване на повишението в размера на минималната работна заплата за страната (от 420 на 460 лв.). Размерът на средствата определени за Министерството на отбраната в Закона за държавния бюджет за 2017 г. достига 1,63 % от БВП.

Следва да се посочи, че запазването на разходите за отбрана като относително постоянна величина, без да се отразява ежегодния ръст на планирания БВП не позволява формированията от въоръжените сили да провеждат подготовка, съответстваща на усреднените стандарти на НАТО. Основен проблем пред отбранителните програми се явява и текущата издръжка по линия на осигуреността с

гориво-смазочни материали, резервни части за военна техника и боеприпаси. Средствата за подготовка (за гориво, резервни части и боеприпаси) са в размер на 14% осигуреност, което е крайно недостатъчно, в частта за подготовка на формированията съгласно стандартите на НАТО. Предвидените в бюджета за отбрана средства за капиталови разходи не позволяват съществено подобряване на състоянието както на инфраструктурата, така и на въоръжението и техниката.

В резултат на това, при изпълнението на поетите ангажименти към НАТО се отчита сериозно изоставане в сроковете и планираните дейности, в т.ч. и в подготовката на формированията съгласно стандартите на НАТО.

Безспорно е необходим адекватен на съвременната среда публичен дебат с оглед по-широки кръгове от съвременното общество у нас да разберат социално-икономическия смисъл и потенциален положителен ефект от повишаването на разходите за отбрана. Това е така по редица причини включително и факта, че **инвестициите в отбранителния сектор имат макроикономически ползи, които често надвишават тези в други отрасли.** Според скорошно изследване на Европейската агенция по отбрана, на европейско ниво всеки 100 млн. евро *съкратени* разходи за отбрана водят до:

- 150 млн. евро спад в БВП,
- 40 млн. евро по-малко постъпления от данъци и
- загуба на 3000 работни места, от които 800 висококвалифицирани.

Следователно, при равни други условия, ако сепогледне ситуацията от противоположна гледна точка, а именно в положителния вариант, 100-те млн. евро *увеличени* разходи за отбрана следва - или поне потенциално се очаква да доведат до:

- 150 млн. евро увеличение в БВП;
- 40 млн. евро повече постъпления от данъци;
- разкриване на нови 3000 работни места, от които 800 висококвалифицирани.

**Следващото направление** на отбранителната политика се отнася до **реализиране на добри и ефективно работещи механизми в областта на изследванията и технологиите.** Наред с приемането на споменатите по-горе стратегия и концепция, е все по-належащо сериозно насочване на участието на военните научни организации в проекти на национално ниво и такива с международно участие по линия

на членството на страната в НАТО и Европейския съюз. Основно изискване е тези проекти да бъдат насочени към подпомагане на развитието на необходимите за България отбранителни способности.

Прилагането на методологията и инструментариумът на научноизследователската и развойна дейност със сигурност би имало съществен принос за по-добро планиране, управление и координация на отделните проекти, както и за постигане проектните цели и желани резултати в рамките на наличните ресурси. Както е известно, научноизследователската дейност има съществено значение в началните етапи от реализацията на проекта и в цялостния процес по отбранителна аквизиция - при проучването, анализа и определяне на необходимия обхват, очакваните резултати и планирани ползи, при извършване на различни оценки, идентифициране и управление на съответните рискове, както и дефиниране и описване на възможните подходи и варианти за реализация на съответния проект.

Като успешно изпълнявани проекти от националните военни научни организации могат да се посочат - Национален научно-приложен проект „Оценка на нивото на замърсяване на почвата на полигон „Змеево“, реализиран с подкрепата на панел „Приложни технологии на транспортните средства“ на Организацията за наука и технологии на НАТО; Национален научно-приложен проект на тема „Изследване приложението на леки материали за балистична защита“, изпълняван в сътрудничеството на панел „Приложни технологии на транспортните средства“ на Организацията за наука и технологии на НАТО, стартирал през 2016-та година, с период на изпълнение до 2018 г. Посочените два проекта се изпълняват от българска страна от Института по отбрана „Професор Цв. Лазаров“.

Добър пример при реализирането на успешна научноизследователска и приложна дейност е Висшето военноморско училище „Н. Й. Вапцаров“. Научни екипи участват успешно в реализирането на проекти: „Адапторен модул за радионавигационна система на противоминен кораб“, „Модернизация на навигационни системи на кораби от състава на Военно-морските сили“, и „Хидроакустична система за имитиране на шумове на подводница в реална среда“, приключващ през 2018 г. *(по-нататък се посочват още някои данни).*

Известно е, че средствата по програмата за научни изследвания в Министерството на отбраната са определено недостатъчни. Това налага наред с предприемането на мерки за повишаване на ефективното и ефикасно усвояване на наличните ограничени ресурси, търсене на други източници за финансиране на изследователска и развойна дейност, свързани с приоритетните направления на отбранителната политика. Един от възможните пътища за това могат да бъдат **проектите за развитие на технологии с двойна употреба по линия на Европейска агенция по отбрана.**

В координация с Европейската комисия, Европейската агенция по отбрана (ЕАО) изпълнява дейности в изпълнение на Заключенията на Европейския съвет от 2013 г., който приканва „Комисията и Европейската агенция по отбрана да работят в тясно взаимодействие с държавите-членки за разработване на предложения за **по-нататъшно стимулиране на изследванията в сферата на изделията с двойна употреба**“. В този контекст през 2015 г. в рамките на Европейския съвет бе посочена и „необходимостта от по-големи и систематични усилия за европейско отбранително сътрудничество, което да доставя необходими отбранителни способности, в т.ч. чрез използване възможностите на Европейските структурни и инвестиционни фондове“ (ЕСИФ).

В тази връзка, от 2013 г. ЕАО подкрепя достъпа на отбранителната индустрия и на отбранителни институции за развитие на проекти за технологии с двойна употреба, които биха могли да се финансират по механизмите на ЕСИФ. Изделията с двойна употреба предполагат прилагането им както за граждански, така и за военни цели. **Този подход се налага поради факта, че отбранителни разходи, насочени директно към разработване, развитие и придобиване на отбранителни способности, не могат да бъдат финансирани по линия на ЕСИФ.**

В изпълнение на тези цели, в Европейската агенция са в процес на изпълнение две процедури за развитие на технологии с двойна употреба, по които българското министерство на отбраната взема участие:

✓ Процедура, обявена през 2015 г. за идентифициране и оценка на проектни предложения за развитие на технологии с двойна употреба, които биха могли да се финансират от ЕСИФ. Сред 30 проекта одобрени от ЕАО от всички държави-членки,



като такива с потенциал, е българският проект: Сателитно базирана космическа система за наблюдение и проследяване – Център в полза на Европа“ (“Satellite Based Space Surveillance and Tracking System - Centre of Competence for the benefit of Europe”). Същият е разработен от неправителствено сдружение „Клъстер Аеро-Космически Технологии, Изследвания и Приложения“ (CASTRA) в партньорство с Национален военен университет „Васил Левски“, В.Търново. Към момента, Министерство на икономиката изпълнява водеща роля при обсъждане възможни стъпки за реализация на проекта, в качеството си на институция, отговорна за разработването, координирането и осъществяването на политиката в областта на Космоса. Сроктът за предоставяне на техническа помощ от консултантската компания е удължен от ЕАО до края на 2017 г.

✓ Процедура, обявена през 2016 г. за развитие на съвместни (транснационални) проекти за технологии с двойна употреба в областта на морската сигурност, които да се финансират по Програмите за трансгранично сътрудничество на ЕС (INTERREG V-B) “Балкани-Средиземно море“. За участие за финансиране по програмата е необходимо развитие на съвместен проект от най-малко три от следните държави: България, Гърция, Кипър, Албания и Македония. В рамките на процедурата са подадени 3 (три) проекта с българско участие:

- „Информационна система за контрол на шума в морските пространства“ (“Information system for sea noise control”), с водеща организация Висше военноморско училище „Н.Й.Вапцаров“ и партньори от Гърция и Кипър;
- „Мрежа за сътрудничество Балкани-Средиземно море за оценка и бърз отговор на рискове за безопасност на морските пространства“ (Balkan-Mediterranean cooperation network for assessment and fast operational response to risks for maritime environment and safety), с водеща организация клъстер „Аеро-Космически Технологии, Изследвания и Приложения“ (CASTRA) в партньорство с Национален военен университет „Васил Левски“ и партньори от Гърция и Кипър.
- “Интегрирана система за предсказване на подводен акустичен шум в Източното Средиземноморие и Черно море“ (An integrated system for prediction of underwater acoustic ambient noise in the Eastern Mediterranean and the Black sea), с водеща организация от Гърция, на която партнира Висше военноморско училище „Никола Йонков Вапцаров“, Института по океанология – БАН, и партньори от Кипър.

Един от другите възможни варианти за допълнителни източници за финансиране на научни изследвания, свързани с реализиране и управление инвестиционни проекти за модернизация на ВС, възложени от проектните екипи, за изследване на възникнали конкретни въпроси в процеса на изпълнение на проектите е кандидатстване като бенефициент от страна на Института по отбрана и военните висши училища в лицето на НВУ „В. Левски“ и ВВМУ „Н.Й. Вапцаров“ по Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“ (ОП НОИР)

След извършено проучване относно възможностите структури от системата на Министерството на отбраната да кандидатстват за финансиране по оперативни програми на ЕС през програмния период 2014 – 2020 г., стана ясно, че през посочения програмен период второстепенните разпоредители с бюджетни кредити и/или предприятия с принципал министъра на отбраната могат да бъдат потенциални бенефициенти по ОП НОИР. Същите могат да участват като асоциирани партньори при развитие на проекти, свързани с инвестиции в научноизследователска инфраструктура от регионално и национално значение по Приоритетна ос № 1 „Научни изследвания и технологично развитие“, по която бюджетът е близо 560 млн. лв. средства от Европейския фонд за регионално развитие. Сред приоритетите, които са заложили в тази ос, е повишаването на качеството на научните изследвания и развитието на иновациите и още по-конкретно извършване на инвестиции в научна инфраструктура/оборудване, с цел да се осигури устойчиво развитие на научноизследователската инфраструктура.

Известно е, че функциите и ролята на Института по отбрана са от изключителна важност за системата на отбраната и той заема особено място като **пресечна точка между наука-практика/военна експертиза-бизнес**. Същевременно, бюджетите на Института по отбрана и военните висши училища са твърде ограничени от гледна точка на възможностите за пълноценно развиване на НИРД и по тази причина един от основните инструменти за неговото увеличаване е разработването и кандидатстването по различни схеми и програми за финансиране на конкретни проекти включително като част от консорциуми на научно-образователния пазар **в съчетание с асоциирани партньори-представители на бизнеса**.

Друга нова перспектива за достъп до ресурс за научни изследвания и НИРД в областта на отбраната се открива с участието в проекти на НАТО и ЕС, при ясно дефинирано съответствие с определени национални приоритети. В европейски мащаб вече е публикуван разработения от Европейската комисия „План за действие за европейска отбрана“ (European Defence Action Plan). Концепцията за подготовка и приемане на План за действие за европейска отбрана се анонсира още в Съобщението на Европейската комисия (ЕК) от юли 2013 г., с наименование „За по-конкурентоспособен и по-ефективен сектор на отбраната и сигурността“. Документът обхваща мерки за укрепване на вътрешния пазар в областта на отбраната и сигурността, осигуряването на неговата ефективност, **както и за насърчаване на конкурентоспособността на европейската отбранителна промишленост.** Съобщението отразява третия стълб от Общата политика за сигурност и отбрана (ОПСО), а именно укрепване на европейската отбранителна индустрия. В този смисъл, макар и отнасящи се до отбраната, преобладаващата част от предложените в Съобщението мерки са с финансово-икономически характер и имат тясно отношение към функционирането на специфичните пазари в сектора.[1]

Главната цел на плана е да гарантира, че Европейската отбранителна технологична и индустриална база (ЕОТИБ) ще се превърне в интегрирана, конкурентоспособна, иновативна и достатъчно всеобхватна, за да е способна да подкрепя горепосочените приоритети и за развитието на отбранителните способности, от които държавите-членки биха имали нужда за посрещането на бъдещи потребности в областта на сигурността.

Дискусиите между Комисия, Европейската агенция по отбрана (ЕАО) и държавите-членки по разработването на Плана стартират в средата на 2016 г. със съгласуването на първоначални общи позиции [2], с цел предварително синхронизиране нивото на амбиция на бъдещия План с това на Глобална стратегия на ЕС. Последвалите консултации до есента на 2016 г. бяха структурирани тематично (Тема „Изследвания и иновации“; Тема „Вътрешен пазар и индустриална политика“; Тема „Икономически стимули за сътрудничество“ и „Допълнителни мерки“).

В края на 2016 г. (30 ноември) със свое съобщение ЕК публикува Плана за действие за европейска отбрана [3], който да бъде предложен за одобрение от Съвета.

Публикуваният документ съдържа значителна конкретика, от която до голяма степен се очертават **възможностите пред предприятията от българската отбранителна индустрия и научноизследователски организации в близка перспектива.**

Трите основни стълба на Плана са:

- стартиране на **Европейски фонд за отбрана**;
- насърчаване на инвестициите във веригата от доставчици;
- утвърждаване на общия пазар на отбранителни продукти и услуги.

Съгласно Плана, Европейският фонд за отбрана ще се състои от **две отделни финансови структури** (т.нар. „прозорци“), които ще бъдат въвеждани поетапно: **Прозорец „Изследвания“ и Прозорец „Способности“.**

В контекста на темата на доклада тук, а именно нови **възможности за финансиране на изследователската и развойна дейност и иновациите** при формиране на отбранителната политика, следва да се обърне специално внимание на първото от направленията на планираните средства за изпълнение на Плана, а именно - прозорец „Изследвания“. Той ще бъде развит чрез стартирането на Подготвително действие и след 2020 г. **ще прерасне в специална програма на ЕС, каквато към момента няма.** Подготвителното действие стартира през 2017 г. и неговата продължителност ще бъде до 2020 г. Планираният бюджет за първата година е 25 млн. евро, а за целия тригодишен период (2017–2019) **общо 90 млн. евро.** Успешната реализация на Подготвителното действие ще открие пътя за *Европейска програма за отбранителни изследвания* за следващия многогодишен програмен период след 2020 г. Предвижда се годишният бюджет на тази програма да бъде **500 млн. евро.** Следва да се има предвид, че програмата ще се фокусира върху **ограничен брой ключови изследователски проекти**, обвързани с **приоритетните** за държавите-членки **отбранителни способности.**

Друг добър пример за българско включване в програмите на НАТО е участието ни в изграждането на Способността на НАТО за съюзно земно наблюдение AGS, като част от Пакета от цели за способностите на Алианса. Участието на България е в рамките на 0,7 % от стойността на проекта, което в абсолютна стойност означава, че нашият финансов принос е 9,518 млн. евро. Съгласно условията на програмата тези средства от една страна **определят финансовите ангажименти на страната ни, но от**

**друга предоставят възможност за индустриално участие на български предприятия, подпомагани при необходимост от научноизследователски организации, в реализирането на тази необходима и важна съюзническа способност.**

### **Заклучение**

В контекста на изложеното, не трябва да се подценяват и възможностите за съвместни научни изследвания в предприятията от отбранителната индустрия, както от частния сектор, така и със собственик - държавата. На последното международно изложение за отбранителна техника у нас „Хемус 2016“ е отчетено, че за последните няколко години предприятията от отбранителната индустрия удвояват своите годишни обороти на базата на повишения брой сключени и реализирани договори за доставка. Този факт, освен всичко друго, означава и по-голяма възможност за прилагане на резултатите от научни изследвания т.е. необходимо е развиването и задълбочаването на т.нар. индустриално сътрудничество и отбранителни научно-приложни изследвания и иновации в рамките на сектор отбрана – както по линия на Института по отбрана, БАН, висши училища (военните и всички останали, в зависимост от специализацията), така и в самите предприятия от отбранителната индустрия.

### **Библиография/ List of references:**

Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions “European Defence Action Plan” COM(2016)950 final;

Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions “Towards a more competitive and efficient EU defence and security sector” COM(2013) 542 final;

Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions “European Defence Action Plan” COM (2016) 950 final;

European Defence Agency (2016, April 26) No. EDA201604155;

Law on the State Budget of the Republic of Bulgaria 2017;

<https://www.mod.bg/bg/>

## ИКОНОМИЧЕСКИ ЕФЕКТИ НА „ЕНЕРГИЯТА НА БЪДЕЩЕТО“ (ОПОЛЗОТВОРЯВАНЕ НА СЕРОВОДОРОДА В ЧЕРНОМОРСКИТЕ ВОДИ, КАТО ИЗТОЧНИК НА ЕНЕРГИЯ)

Доц. д-р Димитър Благоев,

Бизнес факултет, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Въпросите за изчерпаемостта на ресурсите на планетата и влиянието на една не малка част от тях върху промяната на климата и т.нар. Глобално затопляне, все повече поставя на дневен ред сред учените от различни функционални направления въпросите за търсене и намиране на определени заместители или оползотворяване в по-пълна степен потенциал на възобновяемите ресурси и преминаване към т.нар. кръгова икономика. През последните години особено актуални са въпросите за възобновяемите източници на електроенергия, а приоритетността на тяхното финансиране по редица програми ги направи достатъчно атрактивни за насочване на инвестиционните намерения на инвеститорите. Освен добре познатите такива източници на електрическа енергия, като вятърната, соларната, водната и т.н., съществуват и такива, чийто потенциал все още не е напълно разкрит и за бъдеще те могат да се окажат този крайъгълен камък, който да промени съществено начина и ефективността на производството на енергия. Стои обаче въпроса ако и от технико-технологична гледна точка да има възможност за оползотворяване на подобни нови източници, дали те са икономически целесъобразни? Дали въпреки тяхната екологосъобразност при тяхното използване няма да се вложат повече финансови ресурси, отколкото ще бъде крайната икономическа изгода? Целта на настоящия доклад е да се направи общ преглед и опит за отговор на тези въпроси, без детайлизация и прекалена изчерпателност.

**Ключови думи:** Инвестиции, Възобновяеми източници на енергия, Кръгова икономика, Ефективност.

**JEL класификация:** L60, Q40, Q55.



## ECONOMIC EFFECTS OF THE "ENERGY OF THE FUTURE" (UTILIZATION OF THE HYDROGEN SULPHIDE IN BLACK SEA WATER AS A SOURCE OF ENERGY)

Assoc. Prof. Dr. Dimitar Blagoev

Business Faculty, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The questions about the exhaustiveness of the planet's resources and the impact of a few of them on climate change and the so- Global warming is increasingly focusing on scientists from different functional strands to search for and locate certain substitutes, or to make full use of the potential of renewable resources and move to so-called " circular economy. In recent years, issues of renewable energy have become particularly relevant, and the priority of their funding under many programs has made them attractive enough to target investor investment intentions. In addition to well-known sources of electric power, such as wind, solar, water, etc., there are those whose potential is not yet fully disclosed and for the future they may prove to be the cornerstone that will significantly change the way and the efficiency of energy production. However, it is questionable if, from a technical / technological point of view, there is the possibility of using such new sources, whether they are economically viable? In spite of their environmental friendliness, will they not use more financial resources than would be the ultimate economic benefit? The purpose of this report is to provide an overview and an attempt to answer these questions without any details or exaggeration.*

**Key words:** Investments, Renewable Energy Sources, Circular Economy, Efficiency.

**JEL Classification:** L60, Q40, Q55.



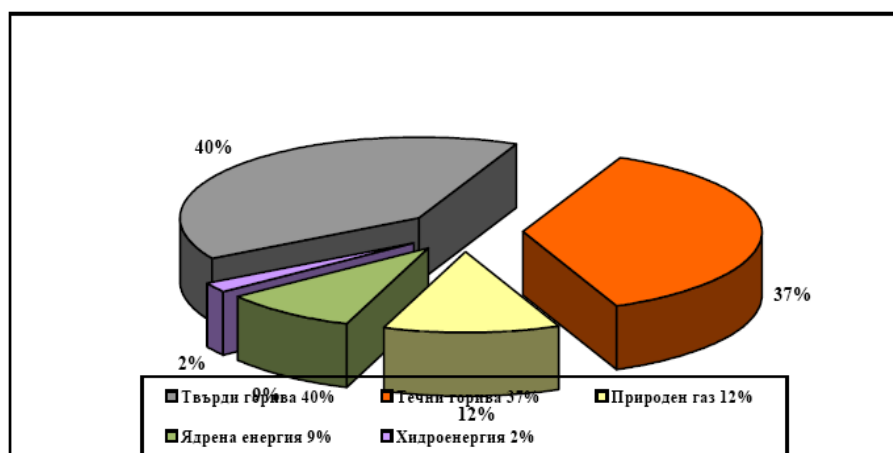
## Увод

През последните години все по-актуално става използването на възобновяемите енергийни източници за производство на енергия и чувствителното отдръпване на водещите в икономическото си развитие страни от традиционните и все още широко използвани енергийни ресурси, като фосилните енергоресурси, ядреното гориво и т.н. Особено силна е тази тенденция в някои от страните от Западна Европа, като Германия, Франция, Скандинавските страни, които търсят възможност за постигане на сериозни екологични ефекти чрез това ограничаване и достигат дори до идеи (а вече и до конкретни решения) за масови забрани за производството и продажбата на автомобили с двигатели с вътрешно горене.

В контекста на тези тенденции в световен мащаб България отговаря чрез стимулиране на използването на възобновяеми енергийни източници, най-вече чрез два основни механизма: (1) чрез проектно финансиране по програми на ЕС и (2) чрез преференциални изкупни цени на електроенергията добита от ВЕИ. Тези две мерки доведоха до сериозен интерес от страна на инвеститорите и през последното десетилетие се изградиха редица инсталации за произвеждане на електрическа енергия от водни електроцентрали, вятърни турбини, соларни панели, биомаса и т.н. Същевременно съществуват безспорно и други алтернативи за производство на енергия от алтернативни, възобновяеми енергоресурси и един такъв е сероводорода.

## Предпоставки за диверсификация на енергийните ресурси на страната и намаляване на енергийната ѝ зависимост от вносни горива

България е силно енергийно зависима от вносни енергоресурси, които се използват за производството на енергия и в частност на електрическа енергия. Предходни изследвания показват, че структурата на енергийния баланс на използваните енергоресурси е с превес на изкопаемите фосилни горива, като въглища, нефт и природен газ или ядрено гориво, които в голямата си част са внос (фигура 1).



Фигура 1<sup>1</sup>. Структура на енергийния баланс

Статистическите данни показват, че (данните са за първото полугодие на 2017 година, но тенденцията е актуална и за предходните години) единственият енергиен ресурс, на който страната не разчита на внос, а е изцяло от местно производство са кафявите и лигнитни въглища, намиращи се основно в маришкия басейн. Те обаче се отличават с много ниска калоричност и по този начин ниска ефективност за добив на ел.енергия, сериозен замърсител на околната среда са посредством отделяния в атмосферата въглероден двуокис и в дългосрочен план не могат да бъдат перспективни за задоволяване на енергийните потребности на страната, която трябва да се съобразява с общата европейска политика за опазване на околната среда и намаляване на използването на фосилни горива.

Таблица 1. ПРОИЗВОДСТВО И ДОСТАВКИ НА ТВЪРДИ ГОРИВА ЗА 2017 ГОДИНА в хил. тонове

| Антрацитни и черни въглища, вкл. коксуващи се                                    | I     | II    | III   | IV    | V     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Производство                                                                     | -     | -     | -     | -     | -     |
| Внос                                                                             | 56    | 71    | 107   | 74    | 87    |
| <b>Кафяви и лигнитни въглища</b>                                                 |       |       |       |       |       |
| Производство                                                                     | 3 328 | 3 473 | 2 382 | 2 352 | 2 846 |
| Внос                                                                             | -     | -     | -     | -     | -     |
| <b>Кокс от въглища</b>                                                           |       |       |       |       |       |
| Производство                                                                     | -     | -     | -     | -     | -     |
| Внос                                                                             | 8     | 5     | 5     | 4     | 7     |
| <b>ПРОИЗВОДСТВО И ДОСТАВКИ НА ПРИРОДЕН ГАЗ ЗА 2017 ГОДИНА Млн. куб.м. (15°C)</b> |       |       |       |       |       |
| Производство                                                                     | 12    | 11    | 10    | 9     | 9     |
| Внос                                                                             | 366   | 286   | 273   | 268   | 261   |

Източник: НСИ

<sup>1</sup>Щерев, Н., Д. Благоев, Предизвикателства и възможности за изграждане на нови производствени енергийни мощности, сп. Икономически алтернативи, 5/2005

Данните показват, че страната е изцяло зависима от вноса на природен газ, като чрез собствено производство покрива едва под 5% от нуждите си. В същото време все повече електроцентрали (особено градските топлоцентрали произвеждащи и ел.енергия) преминават на този вид гориво с оглед спазване на установените еко изисквания.

Таблица 2. ПРОИЗВОДСТВО И ДОСТАВКИ НА ЕЛЕКТРИЧЕСКА ЕНЕРГИЯ  
ЗА 2017 ГОДИНА в ГВтч

|                     |       |       |       |       |       |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Брутно производство | 4 711 | 3 952 | 3 956 | 3 425 | 3 206 |
| Нетно производство  | 4 260 | 3 571 | 3 589 | 3 108 | 2 878 |
| Внос                | 500   | 339   | 453   | 385   | 244   |
| Износ               | 609   | 589   | 986   | 753   | 618   |

Източник: НСИ

Таблица 3. ЕНЕРГИНА ЗАВИСИМОСТ в %

|                                   |      |
|-----------------------------------|------|
|                                   | 2015 |
| Енергийна зависимост <sup>1</sup> | 36.7 |

Източник: НСИ

Таблица 4. ПЪРВИЧНО ЕНЕРГИЙНО ПОТРЕБЛЕНИЕ в хил.т.нефт.екв

|                                |       |           |        |           |
|--------------------------------|-------|-----------|--------|-----------|
|                                | 2015  | в мВтч    | в ГВтч | в млн.лв. |
| Първично енергийно потребление | 17931 | 208573392 | 208573 | 38586     |

Източник: НСИ

Таблица 5. КРАЙНО ЕНЕРГИЙНО ПОТРЕБЛЕНИЕ ПО СЕКТОРИ в  
хил.т.нефт.екв

| Сектори           | 2015 | в мВтч   | в ГВтч | в млн.лв. |
|-------------------|------|----------|--------|-----------|
| Индустрия         | 2701 | 31418032 | 31418  | 5812      |
| Транспорт         | 3255 | 37862160 | 37862  | 7004      |
| Домакинства       | 2213 | 25741616 | 25742  | 4762      |
| Селско стопанство | 188  | 2186816  | 2187   | 405       |
| Услуги            | 1010 | 11748320 | 11748  | 2173      |

Източник: НСИ

Таблица 6. ЕНЕРГИЙНА ИНТЕНЗИВНОСТ НА ИКОНОМИКАТА

|                                      |       |
|--------------------------------------|-------|
|                                      | 2015  |
| т н.е. за 1000 евро БВП (2010 = 100) | 0.449 |

Източник: НСИ

## **Оценка на икономическите ефекти от оползотворяването на сероводорода в черноморските води, като източник на енергия**

Институтът по инженерна химия към БАН съвместно с Института по океанология, от българска страна и партньорски организации от Румъния, Украйна, Грузия и др. разработват технология, базирана на нов метод за оползотворяване на сероводорода в черноморските води за производството на енергия. Ефектите, които се търсят на национално и глобално равнище са в следните направления: (1) Опазване на околната среда; (2) По-пълно и пълноценни оползотворяване на възобновяемите източници на енергия; (3) Енергийна ефективност, енергийна диверсификация и намаляване на енергийната зависимост на страната от вносни изкопаеми енергийни ресурси. Новостта, която се предлага с разработения метод се базира на окисляването на сулфидните йони в сероводорода до солфатни йони и разработване на нова горивна клетка незастрашаваща околната среда. Проведените изследвания показват наличието на големи залежи сероводород в черноморския басейн, възлизащи на 4,5-5 млрд. тона. Предимствата на подобен тип инсталация (според разработчиците) може да се дефинира в следните направления: лесно и бързо включване и изключване на системата в зависимост от националното потребление и необходимостта на националната енергийна система от електроенергия; намаляване на сероводорода в черноморския басейн и увеличаване на биоразнообразието; намаляване на вредните емисии парникови газове чрез повишаване на дела на зелената енергия в общия енергиен баланс на страната и др. Същевременно наред с положителните страни на подобен тип технология, съществуват и определени ограничения, които е необходимо да бъдат преодолени при изграждането на инсталации с промишлено значение. Такива ограничения са: ниска концентрация на сулфидните йони в сероводорода съществуващ в черноморския басейн; необходимост от допълнителни химически процеси за повишаване на тази концентрация; силно корозионното действие на сероводорода. Въпреки тези ограничения експерименталните постановки проведени в реални условия в акваторията на Черно море показват КПД на технологията и инсталацията в рамките на 90%, което в пъти повече от КПД-то на досега съществуващите подобен тип инсталации.

Как стоят нещата от чисто икономическа гледна точка и какви обаче биха били икономическите ефекти на микро и макро равнище?

Първоначалните разчети показват, че изграждането на подобен тип инсталация, която да не е вече с чисто експериментален характер, а да има характер на индустриално производство би струвала около 150 000 евро за инсталирана мощност от 25 Кв. В съпоставителен план с инвестиционните разходи за друг вид ВЕИ се констатира 1,5 до 2 пъти по-големи инвестиционни разходи, но предвид липсата на сезонност и цикличност в разполагаемостта на енергийния ресурс, може да се каже, че тя е оправдана. Потенциалното годишно производство на електроенергия от подобна инсталация би било в рамките на 219 мВтч електроенергия, което при производствени разходи в размер на 30 евро на киловат и изкупна цена от около 100 евро на киловат (съпоставима с преференциалните изкупни цени на електроенергията произвеждана от соларни електроцентрали, водни електроцентрали и др.), норма на възвръщаемост на капитала от около 3%, ще доведе до чист икономически ефект от 60 000 евро за целия срок на икономически живот на един такъв проект, който се определя на над 30 години. По-подробна диференциация на икономическата обосновка може да бъде проследена на следните таблици (приложение 1). Мултиплицирането на приходите на база на инсталираните повече мощности на предлаганата технология показва, че при обем от 2 500 мВт инсталирана мощност (съразмерна с инсталираната мощност на АЕЦ Козлодуй) приходите, които могат да бъдат генерирани са в размер на около 2,2 млрд. евро на година, а чистият нетен доход в размер на 1,2 млрд. евро годишно. Разбира се това са само чисто икономически и ориентировъчни ефекти, като в подобен тип оценки не са остойностени всички други допълващи ефекти, като опазване на околната среда и по-чист въздух (оказващ влияние върху здравния статус на населението), увеличаване на биоразнообразието в черноморския район и повишаване на промишления улов на аква култури, подобряване на жизнения стандарт и среда в страната чрез преразпределение на генерираните приходи към социални, здравни, и услуги свързани със сигурността и др.

## Заклучение

Всички тези допълнителни ефекти, извън чисто икономическите и сухите числа ни карат да мислим, че оползотворяването на един подобен вид енергиен ресурс и комерсиализацията на подобен тип технология ще подпомогнат икономическото развитие на страната и с право се наричат „енергия на бъдещето“.

## Приложение 1

| Таблица 7. Осъвременени първоначални парични потоци |                                                  |                  |                                |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|------------------|--------------------------------|
| Година от<br>Тиж                                    | Неосъвременени<br>първоначални парични<br>потоци | Дисконтов фактор | Осъвременени парични<br>потоци |
| 0                                                   | 60 000,00                                        | 1,00             | 60 000,00                      |
| 1                                                   | 90 000,00                                        | 0,97             | 87 378,64                      |
| <b>Общо</b>                                         | <b>150 000,00</b>                                |                  | <b>147 378,64</b>              |

| Таблица 8. Осъвременяване на нетните доходи |                                |                  |                                        |
|---------------------------------------------|--------------------------------|------------------|----------------------------------------|
| Година от<br>Тиж                            | Неосъвременени нетни<br>доходи | Дисконтов фактор | Осъвременени нетни<br>доходи по години |
| 2                                           | 11 112,00                      | 0,94             | 10 474,13                              |
| 3                                           | 11 112,00                      | 0,92             | 10 169,05                              |
| 4                                           | 11 112,00                      | 0,89             | 9 872,87                               |
| 5                                           | 11 112,00                      | 0,86             | 9 585,31                               |
| 6                                           | 11 112,00                      | 0,84             | 9 306,13                               |
| 7                                           | 11 112,00                      | 0,81             | 9 035,07                               |
| 8                                           | 11 112,00                      | 0,79             | 8 771,92                               |
| 9                                           | 11 112,00                      | 0,77             | 8 516,42                               |
| 10                                          | 11 112,00                      | 0,74             | 8 268,37                               |
| 11                                          | 11 112,00                      | 0,72             | 8 027,55                               |
| 12                                          | 11 112,00                      | 0,70             | 7 793,73                               |
| 13                                          | 11 112,00                      | 0,68             | 7 566,73                               |
| 14                                          | 11 112,00                      | 0,66             | 7 346,34                               |
| 15                                          | 11 112,00                      | 0,64             | 7 132,37                               |
| 16                                          | 11 112,00                      | 0,62             | 6 924,63                               |
| 17                                          | 11 112,00                      | 0,61             | 6 722,94                               |
| 18                                          | 11 112,00                      | 0,59             | 6 527,13                               |
| 19                                          | 11 112,00                      | 0,57             | 6 337,02                               |
| 20                                          | 11 112,00                      | 0,55             | 6 152,44                               |
| 21                                          | 11 112,00                      | 0,54             | 5 973,25                               |
| 22                                          | 11 112,00                      | 0,52             | 5 799,27                               |
| 23                                          | 11 112,00                      | 0,51             | 5 630,36                               |
| 24                                          | 11 112,00                      | 0,49             | 5 466,37                               |

|             |                   |      |                   |
|-------------|-------------------|------|-------------------|
| 25          | 11 112,00         | 0,48 | 5 307,15          |
| 26          | 11 112,00         | 0,46 | 5 152,58          |
| 27          | 10 512,00         | 0,45 | 4 732,39          |
| 28          | 10 512,00         | 0,44 | 4 594,55          |
| 29          | 10 512,00         | 0,42 | 4 460,73          |
| 30          | 10 512,00         | 0,41 | 4 330,80          |
| <b>Общо</b> | <b>319 848,00</b> |      | <b>205 977,60</b> |

**Таблица 9. Показатели за оценка на ефективност**

|                                     |   |                  |
|-------------------------------------|---|------------------|
| <b>Коефициент на доходност-PI</b>   | = | <b>1,40</b>      |
| <b>IRR</b>                          | = | <b>6%</b>        |
| <b>Нетна настояща стойност- NPV</b> | = | <b>58 598,95</b> |

### Библиография

Щерев Н., Д. Благоев, “Предизвикателства и възможности за изграждане на нови производствени енергийни мощности” сп. “Икономически алтернативи”, бр.5, 2005, стр. 65-83;

Щерев Н., Д. Благоев, “Предизвикателства и възможности за изграждане на нови производствени енергийни мощности” сп. “Минно дело и геология”, бр.4, 2006, стр. 34-39.



## СИСТЕМА КОМУНИКАЦИЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Доцент, к.э.н. Леся Рудыч, доцент, к.э.н. Наталия Гвоздык

Высшее учебное заведение Укоопсоюза

«Полтавский университет экономики и торговли»

**Аннотация:** Исследовано корпоративные коммуникации, как одно из самых перспективных направлений распространения социальной информации. Определено основные процессы формирования информационной политики в сфере социальной ответственности. Обоснованы концептуальные подходы к системе коммуникаций корпоративной социальной ответственности (КСО), что позволит обеспечить интересы различных групп стейкхолдеров.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, корпоративные коммуникации, система коммуникаций, информация, стейкхолдеры.

## THE COMMUNICATION SYSTEM CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF PROVIDING STAKEHOLDERS

Associate Professor, Ph.D. Lesia Rudych, Associate Professor, Ph.D. Nataliia Gvozdyk

Higher Educational Establishment Ukoopspilka

"Poltava University of Economics and Trade"

**Annotation:** The theoretical justification for the corporate communications as one of the most promising areas of the dissemination of social information. Defined the basic processes of formation of information policy in the sphere of social responsibility. Conceptual approaches to the CSR communication system are grounded, which will ensure the interests of various

*stakeholder groups.*

**Keywords:** *corporate social responsibility, corporate communications, communications, information, stakeholders.*

**JEL-codes:** *J1, J10.*

### **Введение**

Распространение информации о социальных программах и проектах является одним из элементов организации эффективного позиционирования предприятия в социальной среде. Правильная информационная политика в сфере КСО является залогом согласования социальной политики с ожиданиями заинтересованных сторон, формирование образа социально ответственного предприятия, заботы о своих сотрудниках, партнерах и обществе.

Вопросы развития теории и практики социальной ответственности предприятия нашли отражение в работах зарубежных и отечественных ученых: Г. Боуэна, П. Друкера, А. Кэролла, М. Мескон, С. Сети, М. Фридмана, Ю. Благова, Н. Брюховецкой, И. Булеева, Е. Гришновой, С. Ивченко, А. Колота, А. Костина, Э. Либановой, Г. Назаровой, С. Перегудова, М. Сапрыкиной, И. Соболевой, С. Туркина, Л. Юзик и др. Отдавая должное научным наработкам ученых в исследовании этой проблематики, нужно отметить, что вопросы, связанные с коммуникациями корпоративной социальной ответственности предприятия, недостаточно полно исследованы, поэтому есть необходимость научно обосновать концептуальные подходы к системе коммуникаций КСО, что позволит обеспечить интересы различных групп стейкхолдеров.

Целью статьи является углубление теоретико-методических основ и разработка научно-прикладных рекомендаций по формированию системе коммуникаций КСО в контексте обеспечения стейкхолдеров.

Согласно определенной цели поставлены следующие задачи: исследовать корпоративные коммуникации, как одно из самых перспективных направлений распространения социальной информации; определить основные процессы формирования информационной политики в сфере социальной ответственности;

обосновать концептуальные подходы к системе коммуникаций КСО, что позволит обеспечить интересы различных групп стейкхолдеров.

### ***Основной текст***

Корпоративные коммуникации - один из самых перспективных направлений распространения социальной информации. Развитие коммуникативного подхода к КСО, на наш взгляд, способствует мотивации интересов стейкхолдеров и их защите. Основной проблемой корпоративных коммуникаций является эффективное управление корпоративной репутацией, создание доверительных отношений с общественностью.

Корпоративная информационная политика как особая сфера деятельности предприятия, связанная с воспроизведением и распространением информации, удовлетворяющей интересы социальных групп и общественных институтов и направлена на обеспечение творческого, конструктивного диалога между ними.

В контексте реализации цели исследования можно выделять два аспекта информационной политики: технологический (регулирования процесса развития компонентов информационной среды); содержательный (приоритеты коммуникационной деятельности участников процесса). Объектами информационной политики могут быть: печатные средства массовой информации (газеты, журналы, книгоиздания); электронные средства массовой информации (телевидение, радио, интернет); средства связи; информационное право, информационная безопасность.

Обеспечить такие особенности реализации эффективной корпоративной информационной политики, на наш взгляд, можно через соблюдение основных принципов ее формирования в сфере КСО: равноправия, одновременности, оперативности, полноты, достоверности, объективности, доступности, последовательности, сбалансированности, защищенности, управляемости, единства, эффективности

Технология формирования информационной политики в сфере социальной ответственности должен содержать оптимальные методы, процессы и инструменты, использование которых позволит решить главные задачи организации эффективного позиционирования предприятия в социальной среде.

Система комуникаций КСО позволява да се осигури интересите на различните групи стейкхолдери (табл. 1).

Таблица 1

Система комуникаций КСО

| Групи стейкхолдери | Канали комуникации                                                                                                                                                                                           | Обеспечение очаквания                                                                                                       |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Персонал</i>    | Системи информирования на различни нива на управление; вътрешна социална мрежа; провеждане на корпоративни мероприятия; обратна връзка на персонала с ръководството; развитие на корпоративна култура и т.д. | О стабилност на работата, качество на работните места, възможности за кариерно развитие и самореализация и т.д.             |
| <i>Потребители</i> | Разпространение на отчетност, информационни брошури, отговори на жалби на потребители; поздравления за празници, разпространение на подаръци и т.д.                                                          | О достъпност на стоките и услугите, качество на обслужването, възможности за удовлетворение на техните потребности и т.д.   |
| <i>Население</i>   | Провеждане на съвместни мероприятия с местното население; установяване на обратна връзка; подобряване на околната среда; благоустройство на територии и т.д.                                                 | Об участие на организацията в защита на околната среда, благоустройство на територии, поддръжка на незащитени слоеве и т.д. |
| <i>Государство</i> | Участие в дейността на властите, поддръжка на държавни програми за защита на уязвимите слоеве на населението, развитие на науката, образование, култура, спорт и т.д.                                        | О поддръжка на социално значими програми, спазване на закона, плащане на данъци и т.д.                                      |

При определяне на системата на комуникации в контекста на осигуряване на стейкхолдери следва да се вземат предвид, че корпоративна информационна политика трябва да удовлетворява необходимостта от информация на основните контактни и целеви групи, разпространява само ценна информация, не вреди на основната дейност на предприятието, осигурява запазване на конфиденциалността и търговската тайна, отразява актуална информация в реално време, използва широк диапазон на комуникационни канали за увеличаване на достъпността на информацията.

Механизмът на корпоративна информационна политика, както показват изследванията, трябва да покрива комплекс от правни, икономически, социално-

культурных и организационных мероприятий компании и направлен на обеспечение доступа к целевой информации всех заинтересованных сторон.

При построении система коммуникаций КСО не обходимо учитывать процессы формирования информационной политики:

1. Определение корпоративной информации, подлежащей раскрытию и распространению. Прежде всего такая информация должна соответствовать требованиям международного и отечественного законодательства по распространению информации о деятельности. Кроме того, информация должна быть структурирована и должны быть выделены такие ее категории: общедоступная корпоративная информация и документы, подлежащие распространению всем заинтересованным лицам; информация, которая подлежит предоставлению акционерам и их представителям; внутренняя информация; конфиденциальная информация.

2. Раскрытие информации - предоставление информации о деятельности предприятия целевым аудиториям с периодичностью, соответствующей требованиям законодательства, регулирующих ее деятельность, потребностям заинтересованных в этой информации лиц и с учетом лучшей практики корпоративного управления в области раскрытия информации.

3. Определение основ внутренней корпоративной информационной политики - здесь важно продумать обеспечение доступа всех сотрудников компании к корпоративным информационным ресурсам; организацию достаточной осведомленности работников о деятельности предприятия, своевременность получения ими как внутренней корпоративной информации, так и публичной информации, предотвращения диспропорций в информировании различных подразделений компании, а также недопущения превращения корпоративных коммуникаций на канал разглашение конфиденциальной информации.

4. Определение основ внешней корпоративной информационной политики, должны предусматривать деятельность в режиме информационной открытости в отношении своих целевых аудиторий, который бы не превышал законодательно установлен. Кроме того, недопустимы временные разграничения в предоставлении информации различным целевым аудиториям. Основная задача формирования внешней информационной политики - формирование положительного имиджа предприятия,

последователно укрепление корпоративной репутации и формирование образа социально ответственного предприятия.

5. Определение целевых аудиторий предприятия. В частности, основными целевыми группами в сфере социальной ответственности исследуемого предприятия являются акционеры, инвесторы, клиенты, персонал, бизнес-партнеры, общественность, органы государственной власти и местного самоуправления.

6. Определение основных видов корпоративных коммуникаций. Этот процесс целесообразно рассматривать в разрезе целевых аудиторий, поскольку эффективность применения тех или иных каналов коммуникации меняться в зависимости от целевой группы.

7. Организация управления информацией. Оно может быть обеспечено в рамках отдельного структурного подразделения, отвечающего за корпоративные коммуникации. При его формировании должно быть учтена специфика связей с основной целевой аудиторией, основные регуляторные процедуры и требования в сфере раскрытия информации, непосредственные объемы работ по информированию целевых групп и необходимость обеспечения всем стейкхолдерам равных возможностей для получения информации. Кроме этого, для эффективной организации управления информацией должны быть утверждены правила ее предоставления, порядок использования и защита от неправомерного использования особенно внутри предприятия, порядок распространения информации, основные информационные ресурсы, мониторинг оценки информационной деятельности и ответственность за раскрытие информации.

Технологии и механизмы раскрытия информации о социальной политике предприятия должно обеспечивать баланс между прозрачностью компании и сохранением конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну. Для достижения такого баланса нужны умелое управление информационными потоками, четкое определение основных контактных и целевых групп КСО и их информационных потребностей, выбор оптимальных коммуникационных каналов и технологий для этих групп, обеспечивающих доведение информации до ее адресатов. Проблемным при этом остается вопрос определения минимального объема раскрытия информации для



различных групп стейкхолдеров, который удовлетворял бы их информационные запросы и не нарушал коммерческой тайны компании.

### **Вывод**

Как показывают исследования, технология формирования информационной политики в сфере социальной ответственности должна предусматривать эффективные способы обнародования концепции социально ответственной деятельности перед социумом с помощью оптимальных методов, процессов и инструментов, использование которых будет способствовать решению основных задач организации процесса позиционирования предприятия в обществе и обеспечит реализацию системы социальной ответственности предприятия.

### **Список ссылок**

Гришнова Е. А., Мищук Г.Ю., Олейник А.А., 2014 Социальная ответственность в трудовых отношениях: теория, практика, регулирование рисков: монография. Ровно.  
Колот А.М., Гришнова Е.А., Герасименко А.А., 2015 Социальная ответственность: учеб. пособие. Киев.  
Лебедев И. В., 2014 Корпоративная социальная ответственность в контексте внедрения концепции достойного труда: монография. Одесса.  
Новикова О., Амоша А., Антонюк В., 2012. Устойчивое развитие промышленного региона: социальные аспекты: монография. Донецк.  
Орхименко А. А., Иванова Т.В., 2015 Социальная ответственность: учеб. пособие. Киев.

### **List of links**

Grishnova E. A., Mischuk G.Yu., Oleynik A. A., 2014 Social responsibility in labor relations: theory, practice, risk management: monograph. Rivne.  
Kolot A. M., Grishnov A. A., Gerasimenko A. A., 2015 Social responsibility: tutorial. Kiev.  
Lebedev I. V., 2014 Corporate social responsibility in the context of implementation of the decent work concept: monograph. Odessa  
Novikova O., Amosha A., Antoniuk V., 2012. Sustainable development of the industrial region: social aspects: monograph. Donetsk  
Orkhimenko A. A., Ivanova T. V., 2015 Social responsibility: tutorial. Kiev



## УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА ПРИ РАЗРАБОТВАНЕ НА ТРАНСПОРТНИ ПРОЕКТИ

Доц. д-р Светла Цветкова,

Катедра "Икономика на транспорта и енергетиката", Факултет  
"Икономика на инфраструктурата", Университет за национално и световно  
стопанство (УНСС), E-mail: [svetlatzvetkova@abv.bg](mailto:svetlatzvetkova@abv.bg)

Ася Цонкова,

Докторант, Катедра "Икономика на транспорта и енергетиката", Факултет  
"Икономика на инфраструктурата", Университет за национално и световно  
стопанство (УНСС), E-mail: [tsonkova.asya@gmail.com](mailto:tsonkova.asya@gmail.com)

**Резюме:** Реализацията на всеки транспортен проект е свързана с различни видове рискове, обусловени от наличието на неопределеност в дейността на предприятието. Основание за възникване на рисковете е невъзможността да се предвидят събитията, които ще се случат в бъдеще<sup>1</sup>. Това може да доведе до сериозни негативни последици, като намалена производителност при организация на дейността, ниска конкурентоспособност или недостиг на висококвалифицирана работна ръка. Ето защо в практиката с цел по-ефективно управление на риска се прилагат определени методи за редуциране на степента на възможност за възникване на нежелани събития.

**Ключови думи:** управление на риска, разработване на транспортни проекти, източници, фактори, оценка и анализ, намаляване на риска, контрол.

**JEL:** R490.

<sup>1</sup> Заренков, В., (2011), "Управление на проекти", Варна: Издателство – City Auto Center.

## Увод

Рискът е някакво събитие или система от взаимосвързани съвсем случайни явления, които нанасят определена вреда при конкретни обстоятелства. При разработването на транспортните проекти съществува разлика между риска и неопределеността. Неопределеността е свързана с недостоверната и непълна информация във връзка с условията, предпоставките, реализацията на проекта и загубите свързани с тях. Тя обикновено е свързана с некомпетентност, някаква случайност или възникване на противодействие. Рискът обикновено се използва за характеризирание на икономическа ситуация, в която са известни всички вероятности за възникване на дадено събитие, а когато няма възможност да се оцени тази вероятност се използва термина - неопределеност. Големината на риска за всяко събитие при разработване на повечето проекти, в това число и транспортните може да се определи като функция от вероятността и размера на загубите от неговото настъпване.

### Риск= $f$ (вероятност, размер на загубите)

Величината на риска зависи от вероятността и размера на загубите. Увеличаване на вероятността от настъпване на рисково събитие или очаквана промяна на загубите от неговото настъпване, води до нарастване на риска.

Управление на риска при разработване на транспортни проекти е функция на дефиниране на източниците за възможни рискови събития, анализ и оценка на рисковете, реакция при настъпване на рискова ситуация и контрол на рисковете в проекта.

### Управление на риска = $f$ (източници, анализ, реакция, контрол)

Управлението на риска е необходимо да започне още от ранните етапи от реализацията на проекта, тъй като именно в този период рискът от неуспех е най-голям поради липса на информация<sup>2</sup>. При по-късните етапи на проекта по-голямо значение придобиват финансовите рискове свързани с неговата реализация.

#### 1. Определяне на източниците на предполагаемите рискове

В процеса на управлението на транспортни проекти могат да възникнат два типа риск. Първият, който съответства на чистата неопределеност е “катастрофалния риск”.

<sup>2</sup> Заренков, В., (2011), “Управление на проекти”, Варна: Издателство – City Auto Center.

При него съществува вероятност от възникване на необратими загуби на активи вследствие нанасяне на непоправими щети на икономическите субекти. Той се обуславя от непредвидени изменения в действията на редица вътрешни и външни фактори. Вторият вид риск се определя, като “динамичен” и е свързан с т.н. “спекулативна неопределеност”. Той е обусловен от възникване на непредвидени изменения в стойността на разглеждания обект под въздействието на външни фактори, като колебания в икономическата конюнктура или неадекватни управленски решения. Разликата между двата риска е в това, че статичния риск може да се прояви еднократно и да доведе до прекъсване реализацията на проекта<sup>3</sup>. Докато динамичния риск може да възникне нееднократно в процеса на управление на проекта, без да предизвика неговото прекратяване. И двата риска водят до пълна или частична загуба на инвестирания капитал, а тяхната големина зависи от политическата, социалната, икономическата, екологичната и др. ситуация.

Предвид специфичната особеност на транспортната дейност и широкия обхват на трудностите, които възникват при планирането, организирането и адекватното осъществяване на превозния процес при управлението на проекти в транспорта трябва да се вземат предвид основните фактори, които могат да окажат въздействие върху проекта. Те могат да станат причина за възникване на основните рискове и възможните загуби, вследствие тяхното проявление. На фигура 1 е направена систематизация на основните групи фактори, присъщи за транспортната дейност, които могат да доведат до поява на негативни последици за проекта.

<sup>3</sup> Първанов, Х., Бакалова, В., Цветкова, С. (2010) “Управление на транспортни проекти”, София, УИ “Стопанство”.



Фигура 1. Фактори, оказващи влияние върху транспортната дейност

**Прилагането на нормативната уредба** е по отношение достъпа до пазара, а именно получаване а лиценз за транспортна дейност. При установяване на нарушения във фирмата относно финансовата стабилност и професионална компетентност лиценза може да бъде отнет. Рискове за нормалната транспортна дейност могат да възникнат и ако не се прилагат стриктно законодателните изисквания, в рамките на задължителните предписания, стандарти, договорни клаузи и т.н.

**Организационните фактори** възникват при осъществяване на транспортната дейност, при организацията и планирането на дейността, управлението на човешките ресурси и тяхното ефективно използване, както и налагане на определен тип организационна култура във фирмата. **Финансовите фактори** са свързани пряко с използване на паричните ресурси и стриктно придържане към бюджета, спазване на данъчните задължения и изплащане на трудовите задължения. Финансовите рискове се появяват най-вече, когато загубите превишат планираните средства за проекта или себестойността надвиши стойността на предвидените приходи. **Търговският фактор** е свързан с пазарната конюнктура и по точно с прилаганата маркетингова стратегия, както и от действащата конкуренция на пазара. **Технологичните и**

**експлоатационните фактори** възникват във връзка с използването на подвижния състав, начисляването на амортизации и ефективна организация на техническото обслужване и ремонтната дейност. **Фирмената репутация** е свързана с неадекватното фирмено поведение, подценяване на съществуващи и потенциални конкуренти, влошаване на качеството на предлаганите транспортни услуги и т.н. Рисковете свързани със **сигурността и безопасността** на превозите са зависими от цялостната дейност на транспортното предприятие, управление на активите и персонала, разработване на ефективна информационна инфраструктура, спазване на действащите регламенти и процедури в областта на интелектуалната собственост и внедряване на нови технологии в областта на превозната дейност

## 2. Анализ и оценка на рисковете

Анализът и оценката на рисковете е един от най-важните етапи в управлението на риска при транспортните проекти. Качеството на оценката в много голяма степен влияе върху определяне на дейностите, които предприятието ще предприеме за понижаване на рисковете.

След дефинирането на рисковете е необходимо да се направи количествена оценка с цел определяне на вероятността да настъпи рисково събитие и до каква степен то ще се отрази на проекта. За целта е целесъобразно да се направи матрица за оценка на параметрите на рисковете.

Таблица 1. Матрица за оценка на параметрите на риска

| Рисково събитие              | Вероятност за настъпване | Влияние върху проекта | Време на настъпване | Възможност за предотвратяване |
|------------------------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|-------------------------------|
| Промяна в цените на горивата | висока                   | средно                | в рамките на година | ниска                         |
| Събитие....                  |                          |                       |                     |                               |
| Събитие....                  |                          |                       |                     |                               |

За анализа на риска се използват различни методи, за които е необходимо различна по вид информация: метода на експертните оценки; сравнение с аналогични проекти и рискове; построяване на дърво на решенията; имитационно моделиране; анализ на чувствителността към алтернативни решения; опит от вече реализирани проекти и др. Обикновено анализът и оценката на рисковете преминава през два основни етапа: качествен и количествен анализ.



Фигура 2. Алгоритъм за качествен/количествен анализ и оценка на риска

### 3. Подходи за намаляване на риска при управление на транспортни проекти

Транспортните предприятия се сблъскват винаги с богато многообразие на рискове при управление на проекти. Видовото многообразието на рискове е голямо – пожари, стихийни бедствия, международни конфликти, промени в законодателството, регулиращо транспортната дейност, инфлационни колебания и др.

Високата степен на поява на рискове при управлението на транспортни проекти води до необходимост от търсенето на пътища за изкуственото им понижаване. В практиката по управление на проекти се прилагат следните методи за понижаване на риска:

**Диверсификация на риска** – транспортното предприятие, предвиждайки намаляването на търсенето на предлаганите транспортни услуги, търси нови пазарни ниши за работа или насочва дейност си към извършване на друг вид услуги или предоставяне на други услуги, съпътстващи основната. Диверсификацията предлага два основни начина за управление на рисковете – активен и пасивен. Активната тактика на транспортното предприятие за реализация на транспортната продукцията на пазара

предполага, от една страна внимателно проучване, изучаване и реализация на най-ефективните инвестиционни проекти, завземане на значителна част от транспортния пазар със специализиране в един вид от услуги, а от друга максимално бързо преориентиране от един вид транспортни услуги към друг, включително възможно завладяване на друг пазар. Пасивното управление на риска се характеризира с нисък оборот или минимално равнище на концентрация на обема работа.

**Разпределяне на риска между участниците в транспортната дейност** – обичайната практика по разпределяне на риска се състои в това, да се направи отговорен за риска този участник в транспортната дейност, който е в състояние по-добре от всички да идентифицира и контролира рисковете. Разпределението на риска се осъществява при разработването на финансов план на проекта и договорна документация. Необходимо е да се вземе предвид, че увеличаване на нивото на риска при единия от участниците трябва да бъде съпроводено с адекватно изменение в разпределението на печалбата по проекта. Ето защо при преговорите трябва да се отчете на първо място капацитета на участниците в проекта, относно предотвратяване на неблагоприятните последици при евентуално възникване на риск. Да се договори приемливо възнаграждение за риска и да се съблюдава паритета в съотношението между риска и печалбата между всички участници в транспортния проект. Колкото по-голяма е степента на риска, който участниците възнамеряват да възложат на своите партньори, толкова по-трудно става привличането на финансиране на транспортната дейност на опитни инвеститори. Затова на участниците в транспортния проект се препоръчва при воденето на преговори да проявяват максимална гъвкавост по въпроса за това, каква част от риска са съгласни да поемат. Желанието за обсъждане на въпроса за вземането от страна на участниците на голяма част от риска може да убеди опитните инвеститори да понижат своите изисквания.

**Застраховане** – застраховането от рискове е по същество предаване на определени рискове на застрахователна компания. Застраховането обхваща всички рискове, включително извънредни обстоятелства и се разпростира върху преместването на товарите от склад до склад, т.е. включва целия процес по транспортиране, включително наземното транспортиране в пристанището на натоварване и от пристанището на разтоварване. Тази форма на застраховане обикновено се прилага



също така при наетото оборудване. Освен това тя често се използва за защита от последствията от материалното повреждане на транспортни средства.

**Покриване на непредвидени разходи** е способ за намаляване на риска, който предвижда установяване на съотношение между потенциалните рискове, влияещи върху стойността на проекта и размера на разходите, необходими за преодоляване на загубите.

Величината на този размер трябва да е равна или по-голяма от тази на колебанията на системните параметри във времето. Допустимо е увеличение на цялостната стойност на проекта от 7 до 12% за отделяне на резервни средства, предвидени при възникване на извънредни обстоятелства<sup>4</sup>. Необходимо е да се отделят и допълнителни източници на финансиране на проекта и създаване на резервни фондове, в които да се натрупват отчисления в размер на определен процент от реализацията на транспортните услуги. За да се намали риска при разработването на финансовия план на проекта е необходимо да се създаде достатъчен резерв с цел гарантиране на устойчивост при реализирането на проектните етапи и да се вземат под внимание допълнителните разходи и временно намаляване на предоставяните транспортни услуги.

**Писмено договаряне или получаване на гаранции** за намаляване на рисковете на транспортното предприятие и др.

След изпълняване на мероприятията за намаляване на рисковете е необходимо да се оцени тяхната ефективност. Прави се количествен анализ на рисковете и се съпоставя с разходите по тяхната минимизация, с размера на загубите при настъпване на рискови събития. След това управляващият на проекта взема решение за допускане или недопускане на дадено ниво на риск.

При реализацията на всеки транспортен проект трябва да се търсят подходящите подходи и оптималното съчетаване между тях, с цел намаляване на рисковете, които са доста обширни и разнообразни. Основните цели на управление на проекти в

<sup>4</sup> Първанов, Х., Бакалова, В., Цветкова, С. (2010) "Управление на транспортни проекти", София: УИ "Стопанство".

транспортните предприятия е рационализиране на взаимоотношенията им с партньори, товародатели, товарополучатели и застрахователи.

### Използвана литература

Заренков, В., (2011), “Управление на проекти”, Варна: Издателство – CityAutoCenter;

Първанов, Х., Бакалова, В., Цветкова, С. (2010) “Управление на транспортни проекти”, София, УИ “Стопанство”;

<http://projektmanagement-manufaktur.de/risikoanalyse-projektmanagement>

<https://www.umsetzungsberatung.de/projekt-management/risikomanagement.php>



## АНАЛИЗ, ПРОЕКТИРАНЕ И ИЗГРАЖДАНЕ НА ЕЛЕКТРОННИ РАЗПЛАЩАНИЯ В УНИВЕРСИТЕТ

Доц. д-р Стела Русева

Факултет по математика и информатика, Софийски университет

Десислава Петрова, дипломиран магистър

Факултет по математика и информатика, Софийски университет

**Резюме:** В този доклад е представена платежна система, съобразена с потребностите и новите условия на Софийския университет, която е актуална и по отношение на сигурността и надеждността. Разглежданата система не е първата разработка, която ИБГ.БГ планира, реализира и внедрява в Софийски университет. Решението осигурява ползи за всички участници в разглежданите процеси - както за университета, така и за студентите.

**Ключови думи:** Електронна платежна система, надеждност и безопасност на данните.

## ANALYSIS, DESIGN AND IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC PAYMENTS AT UNIVERSITY

Assoc. Prof. Stela Ruseva, Ph.D.

Faculty of Mathematics and Informatics, Sofia University "St. Kliment Ohridski"

Desislava Petrova, Master of Computer Science

Faculty of Mathematics and Informatics, Sofia University "St. Kliment Ohridski"

**Abstract:** This paper presents a payment system, tailored to the needs and the new conditions of the Sofia University, which is also up-to-date in terms of security and reliability. This is not the first system that IBG.BG planned realized and introduced in Sofia University. The



*solution provides benefits for all of the participants in the processes – both the university and the students.*

**Keywords:** *Electronic payment system, reliability and data security.*

**JEL Classification:** M21 Business Economics.

## 1. Увод

Една от сферите, които са пряко засегнати от новите технологии и желания на заинтересовани страни е образованието и в частност - университетите. Те започнаха да усещат промените, които масово обхващат всички сфери на дейност и да изпитват нуждата от промени в начина, по който доставят образование, допълнителни услуги, информираност и административни дейности.

Едно от основните направления, които получават сериозен интерес и развитие през последните години, са електронните плащания, като все повече сфери на дейност се ориентират към предлагане на алтернатива на традиционните методи на плащания. През последните години освен традиционните онлайн търговци и комунални дружества, институциите започнаха да предлагат възможност за извършване на отдалечено плащане. Нещо повече, те започнаха да се ориентират към предоставяне на изцяло електронни услуги "от край до край" - от тяхното заявяване, през плащане, до получаването им, без прекъсваемост на процеса.

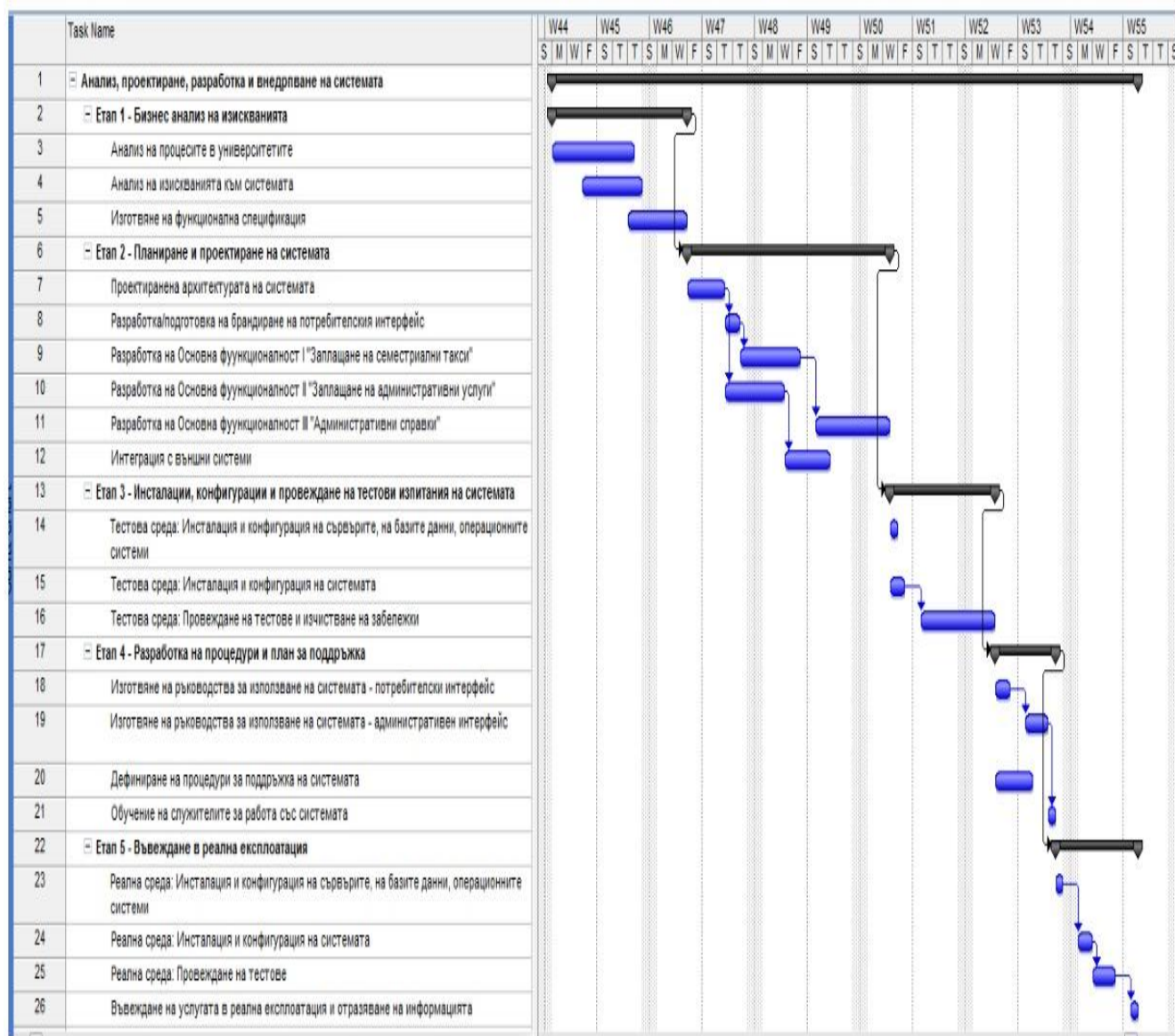
Направен е сравнителен анализ на възможните решения, разгледани на база критерии, дефинирани по време на анализ и комуникация с конкретния университет.

Според предварително анализирания план са определени като основни участници в Централизираната система за управление на електронните разплащания (ЦСУЕР):

- Доставчици на административни услуги - СУ "Св. Климент Охридски";
- Потребители на административни услуги - студенти;
- Система за електронни разплащания.

Основните услуги, които системата предоставя, са: плащане за административни услуги по определена номенклатура и предоставяне на справки към университета. На

фигура 1 е представен предварителния план на проекта, включително "GANT" диаграма, като за целта е използван Microsoft Project.



Фигура 1. Снимка на проектен план

## 2. Системна интеграция между ЦСУЕР и разплащателна система

Централизираната системата за управление на електронните разплащания се интегрира с разплащателна система eBG.bg. За интеграция е използван протокол за интеграция чрез XML/HTTP(S) интеграция със сертификат. Интеграцията се извършва чрез изпращане на HTTP заявки от ЦСУЕР, съдържащи команди за инициране или проверка на статус на плащане (в XML формат), подсигурана от цифров

подпис(електронен сертификат) (PKCS#7 формат). Също така системата за електронни разплащания eBG.bg изпраща подписани със сертификат нотификации при промяна на статуса на плащането.

Процесът на електронно разплащане представлява:

- 1) ЦСУЕР генерира xml с данните за плащането, подписва ги със своя сертификат "serverside" и прави "httppost" заявка към интерфейса на eBG.bg. Заявката се прави от сървър на системата, а не от браузър на клиента.
- 2) При получаване на заявка за инициране на плащане, eBG.bg валидира подписана съобщението спрямо регистрирания сертификат на ЦСУЕР в eBG.bg. При успех, се иницира плащане, поставя се в режим "непотвърдено" и в отговор на "httppost" заявката се връща идентификатор на новосъздаденото плащане.
- 3) Сървърът на ЦСУЕР информира потребителя за иницираното плащане с линк за потвърждаване или показвайки номера на плащането и инструкции за потвърждаването му.

За улеснение на потребителя са налични различни възможности за потвърждаване на плащане, като в случая са подходящи следните варианти: на сайта на eBG.bg с парола или цифров сертификат, или чрез SMS.

- 4) След като потребителят избере средство за плащане, с което да направи опит за потвърждаване на плащането, плащането се поставя в режим "в процес на обработка" и се иницира транзакция, например към Борика за транзакция от карта.
- 5) eBG.bg изпраща нотификация към ЦСУЕР при промяна статуса на плащане.
- 6) За двойно подсигуриране на интеграцията, ЦСУЕР запитва системата за актуален статус на плащане по изградена процедура до получаване на финален статус.
- 7) eBG.bg се грижи за крайното получаване на сумите и необходимите реквизити и справки до университета.

Интеграцията се реализира така, че потребителят да не се сблъсква с прекъсване на процесите, а да може да изпълни цялостно услугата от край до край.

Възможните статуси на едно плащане в eBG.bg са следните:

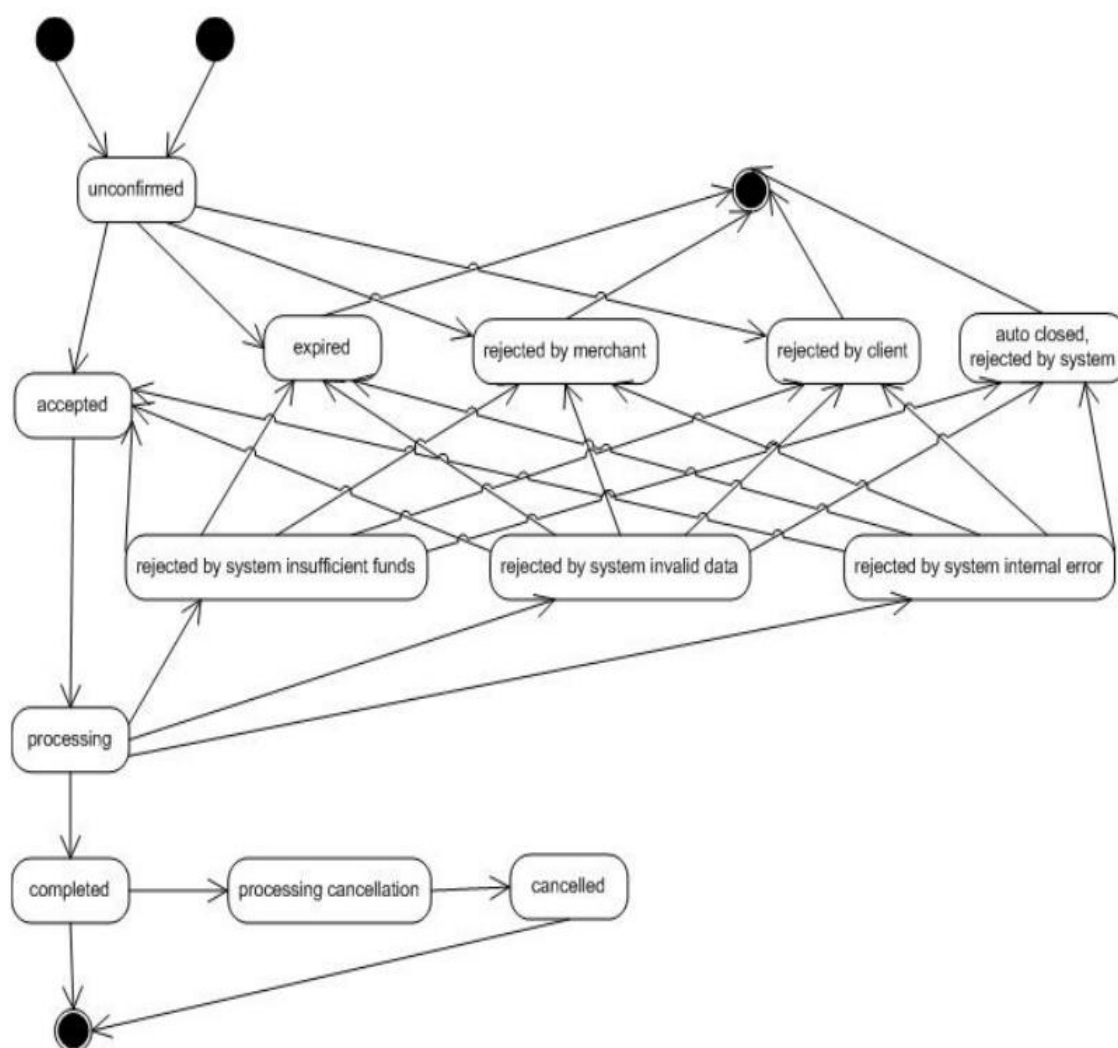
- Unconfirmed (Непотвърдено);
- Accepted (Прието);
- Processing (В процес на обработка);



- Completed (Извършено);
- Rejected by system insufficient funds (Отказано от системата, недостатъчна наличност);
- Rejected by system invalid data (Отказано от системата, невалидни данни);
- Rejected by system internal error (Отказано от системата, системна грешка);
- Expired (Изтекло);
- Rejected by merchant (Отказано от търговеца);
- Rejected by client (Отказано от клиента);
- Autoclosed, rejected by system (Отказано от системата, автоматично приключено); Processing cancellation (В процес на отмяна);
- Cancelled (Отменено).

На фигура 2 е представена диаграма на статусите, която показва възможните статуси и преходите между различните състояния.





Фиг. 2 Диаграма на статуси на плащания в eBG.bg

### 3. Защита на използваните данни

Надеждност и сигурност на данните се гарантира от многослойна архитектура на сигурност:

- Мрежова сигурност – използва се криптиране на данните с SSL сертификат.

Използва се защитна стена за филтриране на входящия трафик, трафикът се наблюдава и при наличие на атака се забраняват IP-та, както и цели мрежи;

- Приложна сигурност – сигурността на данните на ниво приложение е гарантирана по няколко механизма:

- Spring Security – грижи се за авторизацията и автентикацията на потребителите.

Гарантира коректност на достъпа, използване на роли и права;

- PKI (public key infrastructure) - С цел защита на личните данни на потребителите се поддържа PKI (Public Key Infrastructure). Авторизация на потребителите се извършва през HTTPS с потребителско име и парола. Може да се използва и сертификат – личен (УЕП) или генериран от системата;
- История на действията - действия и транзакции в системата се съхраняват могат да се извършват справки в случай, че повече от едно лице използва една и съща регистрация;
- SQL injection защита – реализирана е чрез използване на Hibernate и валидиране на входните данните;
- Сигурност на ниво данни – потребителски данни като пароли и други се записват в криптиран вид с цел гарантиране на тяхната сигурност.

#### 4. Генериране на цифров сертификат за подписване на XML заявки

За целите на интеграцията на ЦСУЕР с разплащателна система eBG.bg е използван XML/HTTP(S) протокол с цифрово подписване (PKCS#7 формат).

Self-signed X.509 сертификат е генериран, използвайки openssl чрез изпълнение на следните команди:

```
opensslreq -outform PEM -out 7030020001.cer -keyform PEM -keyout 7030020001.key -
```

```
newkeyrsa:1024 -sha1 -new -x509 -days 3650 -set_serial 10
```

```
CountryName (2 lettercode) [AU]: BG
```

```
State orProvinceName (fullname) [Some-State]: Bulgaria
```

```
LocalityName (eg, city) []: Sofia
```

```
OrganizationName (eg, company) [Internet Widgits Pty Ltd]: SofiaUniversity
```

```
OrganizationalUnitName (eg, section) []: IT
```

```
CommonName (eg, YOUR name) []: SofiaUniversity
```

```
EmailAddress []:
```

Сертификатът и частният ключ са конвертирани до pkcs12 (pfx) формат с изпълнение наследната команда:

```
openssl pkcs12 -export -inkey 7030020001.key -in 7030020001.cer -out 7030020001.pfx
```

## 5. Заключение

Като система за електронни плащания - eBG.bg непрекъснато се стреми да разширява методите заплащане и в частност приеманите банкови карти. В периода след въвеждане на системата в реална експлоатация са добавени нови банкови карти като възможни разплащателни средства.

Реализирана е интеграция с други вътрешни за университета системи. В частност интеграция със системата за управление на студентската информация е добра допълнителна възможност, която е представена като такава още по време на предварителните анализи. От една страна интегрираността и централизираността на информацията за платени семестриални такси е от полза както за университета, така и за студентите, от друга страна нотификации за сроковете заплащане, както и заявяване/иницииране на електронно плащане е осъществено в информационната система СУСИ и интегрирано с ЦСУЕР.

Успешно е тествано функционирането навсички заложен електронни административни услуги. Имплементиран е цялостен усъвършенстван модел на електронна услуга - от нейното заявяване до предоставянето ѝ от университета.

## Библиография:

Концепция за електронно управление в България

[http://www.mtitc.government.bg/upload/docs/E\\_GOV\\_Conception\\_for\\_publishing\\_2\\_.pdf](http://www.mtitc.government.bg/upload/docs/E_GOV_Conception_for_publishing_2_.pdf)

Официален сайт на СУ "Св. Климент Охридски" - <http://uni-sofia.bg>

Страница на eBG.bg с информация относно техническа интеграция на търговци

<http://www.ebg.bg/dev/>

Уеб страница на онлайн услуга за заплащане на такси на University College London

<https://payonline.ucl.ac.uk/feepay.php>

"Agile Software Development: A gentle introduction" - <http://www.agile-process.org/>

## АКТУАЛНИ БИЗНЕС МОДЕЛИ В ДИГИТАЛНИТЕ МЕДИИ

Ас. д-р Иван Вълчанов,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Бурното развитие на дигиталните комуникационни технологии и интернет като медийна среда води до редица трансформации в медиите и начина им на работа. Наред с новите възможности за създаване и разпространение на медийни продукти се появяват и такива за развитие на нови бизнес модели. Начините, по които медиите печелят, се изменят и в настоящия доклад ще бъдат представени някои от основните промени, наблюдавани при преминаването на медиите в дигиталната среда. Ще бъдат представени възможностите пред иновативно мислещите медийни професионалисти, както и заплахите пред тези, които не могат да се адаптират в към промените.

**Ключови думи:** дигитализация, бизнес модели в медиите, комуникационни технологии, конвергенция.

## CURRENT BUSINESS MODELS IN DIGITAL MEDIA

Assist. Prof. Ivan Valchanov, Ph.D.,

University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The vast development of digital communication technologies and the internet as a media environment lead to a number of transformations in the media and the way they work. Along with the new opportunities for creating and distributing media products there are also new possibilities for development of new business models. The ways media earn are changing and the focus in this paper is on the main transformations happening with the media existing in digital environment. The paper will describe the opportunities for the innovative thinking media professionals and the threats for those who can't adapt to the changed situation.

**Keywords:** digitalization, media business models, communication technologies, convergence.

## Увод

Редица изследвания и примери от практиката разкриват влиянието на дигиталните технологии върху медиите като участници в комуникационния процес, средата, в която те се развиват, съдържанието, което предлагат, изискванията към професионалистите, работещи в тях. Технологичната еволюция и все по-всеобхватните дигитални комуникационни технологии са причина за трансформации не само на отделните елементи на медийните продукти – част от масовата комуникация, а и за изцяло нови медийни бизнес модели.

Разглежданата тема е актуална заради пряката връзка между най-новите и модерни технологични достижения и медийния бизнес. Разпространението на информация и комуникацията са сред първите повлияни сфери при появата на почти всички новости в технологиите – както хардуерни, така и софтуерни. Дълбоките трансформации, до които водят тези процеси в медийния бизнес, обуславят и значимостта на разглежданата тема.

Обект на настоящата разработка са новите медийни бизнес модели, а предмет – влиянието на развитието на дигиталните комуникационни технологии, водещи до конкретни трансформации в тях. Темата е интердисциплинарна, тъй като засяга елементи от сферата на медиите и журналистиката, на икономиката, на финансите, на бизнеса, на информатиката и информационните технологии.

Целта на настоящата разработка е да очертае някои от трансформациите, наложени конкретно от техническите достижения, върху начина, по който медийните компании печелят. Също така да докаже пряката връзка между технологичните трансформации и медийния бизнес.

Основната хипотеза на автора е, че медийните организации са длъжни да се съобразяват с начина, по който потребителите достигат до продукта им, средствата, с които те трябва да го създават и разпространяват и да се адаптират в технологичната среда, която се превръща в основна за всички видове медии – както традиционни, така и изцяло развиващи се е дигитална среда. Изследването ще се позовава на тенденции и данни от 2015, 2016 и 2017 година.

## Изложение

Бизнес моделът концептуализира основната бизнес логика на едно предприятие. Той разкрива възможностите на съответната компания и начините, по които тя създава ценен продукт или услуга и какво ги различава от тези на конкуренцията, как тя достига до потребителите и ги реализира на пазара и как печели пари от това.

Редица изследователи твърдят, че бизнес моделите в медиите от последните две десетилетия на 20-и век не работят и че има нужда от нови начини за реализиране на приходи. Основният проблем на компаниите, които претърпяват икономически загуби, е, че те предлагат продукти, актуални към 19-и и 20-и век през 21-ви, без да опитват да променят методите, по които тези продукти се създават и по които достигат до аудиторията. Начините, по които аудиторията търси и консумира медийни продукти и технологиите, чрез които те се създават и разпространяват, са различни, което предполага и необходимостта от цялостна трансформация на бизнес моделите не само на традиционни, но и на дигитално базирани медии.

При разглеждане на казусите в настоящото изследване ще бъде използван класическият подход за откриване на нови бизнес модели – чрез разглеждане на методите на производство, формите и каналите на дистрибуция, начините и средствата за потребление. Всяка промяна, която дадена компания направи в някоя част на веригата се смята за нов бизнес модел (Мария Динкова, 2017).

Дигитализацията е процес, при който създаването на съдържание, съхранението, дистрибуцията и потреблението претърпяват трансформация от аналогова или физическа в електронна форма (Picard, 2011). Сама по себе си дигитализацията не създава нов вид комуникация, както се е случило при появата на писаното слово, предаването на звук по радиото и картина по телевизията. Това, което тя прави, е да предложи нови средства за създаване и дистрибуция на споменатите и други начини на комуникация. Комбинацията от продуктите на медии, компютърни и телекомуникационни технологии водят до конвергенция, интегрираща редица различни варианти за комуникация.

След началото на бурното развитие в средата на 90-те години на интернет във вида, в който го познаваме днес, влиянието на дигитализацията се усеща все по-силно. Докато преди началото на 21 век традиционните медии – преса, радио и телевизия, се потребяваха във вида, в който са създадени, то към 2016 година ситуацията е доста различна. По данни на НСИ за съответната година 63.5% от домакинствата в България имат достъп до интернет. Над 75% от населението между 16 и 64 години редовно потребява интернет. 68% от използващите интернет четат медийно съдържание, близо 25% гледат телевизия, а около 40% слушат музика онлайн или гледат видео от сайтове за видеосподеляне. Отново над 75% от потребителите на интернет са ползват социални медии и мрежи. Данните за потребление на медийни продукти растат година след година, все повече в полза на дигиталните технологии. Влиянието на тези тенденции и процеси е толкова силно, че медийните организации имат нужда да променят познатите с десетилетия бизнес модели, за да оцелеят в новата среда, която технологиите предоставят.

За 2016 година приходите от реклама в глобален мащаб са в размер от \$532 млрд. И въпреки че телевизията все още владее най-големия дял от тях – общо \$192 млрд. или 36%, дигиталната реклама набира скорост и е на второ място със \$160 млрд. или 30% от общите реклами в световен мащаб (данните са от IHS Technology's Advertising Intelligence Service). Прогнозите са до 2020 година дигиталните медии да са на върха по този показател. Поредното доказателство за промените в медийната реалност са и рекламоделите, които инвестират там, където могат в най-голяма степен да достигнат до аудиторията.

От друга страна, дигитализацията разруши олигополния, а понякога и монополен контрол на големите медийни компании над системите за разпространение на информация. Потребителите в дигиталната среда могат освен да търсят информация от огромен брой източници, преценявайки сами на кой да се доверят, и да споделят и създават собствено медийно съдържание (Picard, 2011), превръщайки се от пасивна в активна страна в процеса на комуникация. Последното ще бъде описано и в един от разгледаните нови медийни бизнес модели в настоящата публикация.



## **„Битката за заключения екран” („Battle for the locks creen”)**

Един от най-сигурните начини за оцеляване в дигитална среда е изграждането на лоялна аудитория, която да има доверие на съответната медия и да счита информацията, която получава от нея, за полезна и надеждна (Newman, N., 2016). Според изследване на digital newsreport.org за 2016 година, проведено сред медийни експерти и представители на големи медийни компании, 69% от дигиталните медии предприемат действия, свързани с предоставяне на известия (notifications) както за мобилни устройства, така и за компютри. В тази връзка е въведен и терминът „битката за заключения екран” – съобщенията се появяват автоматично на екрана на устройството и при проверка за пропуснати обаждания или лична кореспонденция, потребителят вижда и тях. По този начин се изгражда един медиен бизнес модел, в който не потребителят търси информация, а информацията търси потребителя.

Определяните от потребителите като най-полезни известия са свързани с новини и спортни събития. Абонирането за автоматично получаване на новини както на мобилно устройство, така и на настолен компютър или лаптоп става чрез изскачащ прозорец при посещение на страницата на съответната медия с въпрос дали потребителят желае да получава известия от нея. При потвърждение специално подбрани новини пристигат като известия – това могат да бъдат както подбрани от екипа важни материали, така и специално подбрани за конкретния потребител на база неговите лични интереси. Вариант за получаване на такава информация е и свалянето на мобилно приложение на съответната медия.

Проучване, проведено за целите на настоящата разработка, показва, че тенденцията за използване на известия както за мобилни устройства, така и за компютър, следват и най-големите български медии, позиционирани онлайн. Първите четири от петте най-посещавани новинарски сайта (според данни на Gemius за август 2017) използват форма за изпращане на известия до потребителите си както следва: Vesti.bg (известия за компютър и приложение за мобилни устройства); Nova.bg (приставка за браузър и известия за мобилни устройства); Blitz.bg (известия за компютър и за мобилни устройства); Dariknews.bg(известия за мобилни устройства); 24chasa.bg– не използва изпращане на известия, но има собствен канал във Viber.

Битката за заключения екран е в началото си и добрите позиции в нея ще бъдат ключови за развитието и оцеляването на медиите, съществуващи в дигиталната среда. Развитието на този бизнес модел обаче е непосредствено свързано с качеството на предлаганото съдържание. Полезността и надеждността на информацията определя и избора на потребителя дали да се информира от съответната медия, или нейните известия биха били просто досадно изскачащи прозорци, които след време той да изключи.

### **YouTube, подкастове и влогове – всеки може да бъде комуникатор и да печели**

„Много от ютюбърите (YouTubers) започват бизнеса си, заснемайки видео в спалнята или дневната си. Те не само участват във видеата си, те също ги продуцират, режисират, обработват и разпространяват. С разрастването на бизнеса им те наемат хора, които да вършат различните задачи. Те също така разширяват обхвата си, пишейки книги, продавайки продукти и организирайки турнета. Това са медийните фирми на утрешния ден”, казва Сюзан Войчички – главен изпълнителен директор на най-голямата платформа за видеосподеляне YouTube. Тя дава препратка към новия начин на потребление на видео, който все повече е и ще бъде свързан с дигиталните платформи за споделяне и все по-малко с традиционното гледане на телевизия.

Приходите от реклами в YouTube за 2015 година са около \$9 млрд. Според прогнози приходите на най-голямата платформа за видеосподеляне в световен мащаб ще достигнат \$27 млрд. през 2020 година. Голяма част от тези приходи са не за компанията собственик – свързаната с Google компания Alphabet, а за създателите на показаното съдържание и притежателите на авторски права. Разпределението на приходите от реклама е в съотношение 45% в полза на YouTube и 55% в полза на създателите на съответния канал. Именно това е и начинът за печалба за създателите на съдържание, които могат да привлекат достатъчно голяма аудитория. Както е отбелязано в цитата по-нагоре, всеки може да бъде YouTube звезда. Почти никой няма възможност да развие собствено предаване в традиционна медия, показвайки йога или фитнес упражнения, рецепти, съвети за дома, коментари на филми и сериали, но в света

на тази платформа потенциалната аудитория се измерва в милиарди и се намира навсякъде по земното кълбо.

Друга особеност на този бизнес модел е продажбата на стоки и услуги (merchandise), свързани с основната тематика на съответния видеоканал. Влогърите и развиващите собствени подкастове могат да разширят бизнеса си, като чрез видеото, което публикуват, дистрибутират собствени продукти и дори развиват собствени марки. Това позволява много по-големи печалби и влияние, а началото на подобен бизнес може да бъде дадено със заснемането на няколко клипа с помощта на мобилен телефон. Примери в България са идолът на тийнейджърите Емил Конрад, който издаде три книги, и фитнес шампионката Биляна Йотовска, която има собствена марка за спортно облекло и предлага онлайн услуги за здравословно хранене. Все по-голяма популярност набират и разпространяваните в интернет сериали като „Апартамент 404”. „YouTube помага на тези звезди да изградят нова медийна икономика, в която всеки от тях има роля на собствена медийна компания. Те не търсят разрешение от традиционните медии за поява в ефир, а създават съдържание и директно го споделят с аудиториите си”, казва още Войчички.

### Заклучение

Онлайн средата и дигиталните технологии предоставят редица възможности за развитие на нови медийни бизнес модели. Изобилието от информация в интернет води до пренасищане с информация и трудно търсене и ориентиране от страна на аудиторията, затова особено актуален е моделът, при който информацията идва от доверен източник директно при потребителите, сортирана според индивидуалните нужди на всеки от тях. Също така се разширяват възможностите за отделния потребител, който както активна част от процеса на комуникация чрез обратната връзка, се превръща и в комуникатор, привличащ собствена аудитория и развиващ собствен медиен бизнес.

Описаните нови бизнес модели са само част от възможностите, които дигиталната среда предлага на медиите. Тенденциите показват силно развитие на

виртуалната реалност, добавената реалност. Интернетът на нещата (IoT) пък позволява не само дигитални комуникационни технологии, а и домакински електроуреди да бъдат носител на информация, което може да бъде следваща цел пред медийните компании. Сила набира и роботизираната журналистика, която помага на журналистите в работата им чрез софтуер, който създава и публикува материали самостоятелно. Всички тези и още редица тенденции ще навлизат в медийния бизнес в близките години и ще бъдат обект на бъдещи изследвания на автора.

### Библиография

Deuze, M., Witschge, T. (2017) Beyond journalism: Theorizing the transformation of journalism, [Online], Available at:  
<http://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/1464884916688550>, accessed September 2017

Konstantinova, S., 2010. Online Media. Sofia, Avangard Prima (in Bulgarian)

Konstantinova, S., 2013 Transforming Competence: Qualification Profile of the Online Journalist. UNWE Research Studies 2013 (in Bulgarian)

Levy, D., Nielsen, R. (2010) The Changing Business of Journalism and its Implications for Democracy. [Online], Available at:  
<http://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/sites/default/files/research>, accessed September 2017

Marconi, F., Siegman, A. (2016) The Future of Augmented Journalism. A guide for newsrooms in the age of smart machines. [Online], Available at:  
<https://insights.ap.org/uploads/>, accessed September 2017

National statistical institute, data for 2016 [Online], Available at: <http://www.nsi.bg>

Newman, N. (2016) Journalism, Media, and Technology Trends and Predictions 2017, [Online], Available at: <https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/our-research/journalism-media-and-technology-trends-and-predictions-2017>, accessed September 2017

Picard, R. (2011) Mapping Digital Media: Digitization and Media Business Models[Online], Available: <http://www.robertpicard.net/files/>, accessed September 2017



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

Santos, J., Spector, B., Van Der Heyden, L. (2009) Toward a Theory of Business Model Innovation within Incumbent Firms [Online], Available at: <https://flora.insead.edu/>, accessed September 2017

Tsankova, S., 2007. Introduction to Media knowledge. Sofia, Stopanstvo (in Bulgarian)

Wojcicki, S. A new world of watching (2016). 'The World in 2017' magazine, S Media AD

YouTube Estimated To Have Revenues Of \$27 Billion In 2020, <http://www.tubefilter.com>



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



586

< Съдържание / Content

## THE CONTEMPORARY INFLUENCES ON MOTIVATION TO LEARN – BELIEFS ABOUT CAPABILITY

Kaloyan Dimitrov, Ph.D.,

University of National and World Economy (UNWE), Sofia

**Abstract:** *This paper reports is devoted to problems of studying of educational motivation of students. The purpose is to look at some contemporary influences on motivation to learn of university students. The report defines motivation to learn and academic motivation and describes different theoretical explanations for learner motivation. The study investigated the motivational beliefs and the influence of self-efficacy. This is used to explain how students' beliefs about capability can influence their motivation in university environment – high and low learners.*

**Keywords:** *motivation, motivation to learn, academic motivation, motivational beliefs, self-efficacy, students.*

**JEL Classification:** D83.

### 1. Introduction

The university is a high-level education institution in which students study for degrees (Soanes and Stevenson, 2003, p. 1928). It is a place, where new knowledge that is subsequently imparted to students is generated. In actuality, students' success or failure in universities is among the most powerful determinants of motivation.

A motivational learning environment is characterized by active interactions between learner and teacher or between learner and other learners. To be motivated means to be moved to do something. Most theories of motivation reflect these concerns by viewing motivation as a unitary phenomenon, one that varies from very little motivation to act to a great deal of it (Bas, 2010, p. 168).

The purpose of this paper is to determine some contemporary influences that can stimulate the motivation to learn to foster enhanced university learning. The focus of reviewed studies has

specified the social contextual conditions, support motivation to learn. The report has been interpreted in terms of the university educational needs.

The theories of motivation can help to answer some questions about influences on motivation to learn. For example, (1) What motivates us to learn? or (2) How does teacher grab the attention of university students who face so many competing priorities and distractions?

Contemporary frameworks and views of motivation tend to be ingrained in the cognitive perspective, and link it to individuals' cognitive and affective processes such as beliefs' role.

## 2. A literature review

In this report, the literature review briefly touches on the understanding of learning motivation. The purpose of this literature review is threefold: (1) to explore the theoretical views of motivation; (2) to investigate the learning motivation, (3) to review motivational beliefs about capability.

### 2.1. Theoretical views of motivation

#### 2.1.1. Motivation

Usually, the term “*motivation*” is associated with words like “desire”, “enthusiasm”, “ambition”, “interest”, “inspiration”, “drive” and many others. According to Schunk, Pintrich and Meece, motivation is “*the process whereby goals-directed activity is instigated and sustained*” (Pintrich et al., 2002, p.33; Schunk et al., 2008, p.4). It is generally agreed that motivation has an important influence on a learner's attitude and learning behavior. Indeed, different theoretical orientations provide frameworks for understanding students' motivation.

#### 2.1.2. Theories of motivation

Motivation has been a central issue in the field of psychology, for it is at the core of biological, cognitive, and social regulation. The basic theoretical views of human motivation included:

- **Behaviorism** view describes motivation in the same way that it describes learning – a change in behavior that occurs as a result of experience. For example, an increase in behavior is viewed as evidence of learning, and it's also viewed as evidence of motivation.



- **Cognitive** views of motivation describe motivation as people's need to understand and make sense of their experiences. Social cognitive views emphasize the role of beliefs, expectations, and observing the actions of others in their explanations of motivation.
- **Sociocultural** views of motivation focus on individuals' participating in a learning community. Through participating in a community in which all members help each other learn, individuals' motivation to learn is increased.
- **Humanistic** views of motivation describe motivation as people's attempts to fulfill their total potential as human being and to become self-actualized. (Lie, 2011, pp.4-14)

### 2.1.3. Type of motivation

Another distinction related to motivation is the distinction between **extrinsic** and **intrinsic motivation**. Vallerand identified and classified motivational orientation as externally and internally regulated, and further be multidimensional within themselves (Vallerand et al., 1992, pp. 1003-1017; Vallerand et al., 2012, pp. 1147).

Although people often think of extrinsic and intrinsic motivation as two end of a continuum. For example, meaning the higher the extrinsic motivation, the lower the intrinsic motivation and vice versa. In general, they are actually separate continua - extrinsic motivation is motivation to engage in an activity as means to an end, whereas intrinsic motivation is motivation to be involved in an activity for its own sake. But motivation is contextual and can change over time.

In the context of course delivery, this usually refers to stimulating students' interest in the course content, or what is known as intrinsic motivation. According to Nilson, an educator should want to induce a genuine fascination with the course, a sense of its relevance and applicability to life and the world, a sense of accomplishment (for its own sake) in mastering it, and a sense of calling to it. Apart from intrinsic motivation, there is also extrinsic motivation. He defines also extrinsic motivation as external to one's feelings about the course itself; like the expectations of significant others, such as parents, spouses, employers, and teachers, and because of a course's earning potential (Nilson, 2010, 3-13).

## 2.2. Motivation to Learn

In the context of learning, motivation is conceptualized as an internal source which enhances, maintains, or mediates cognitive development. Motivation to learn is of particular interest in science education because of the relationship between motivation, cognitive engagement and conceptual change. Some researchers suggest that motivation plays an important role in determining learning and training effectiveness, especially in guaranteeing educate performance (Wigfield and Cambria, 2010, p.28). In addition, all teachers want their students always to be intrinsically motivated.

According to Brophy, *“it’s realistic for teachers to seek to develop and sustain students’ motivation to learn from academic activities”* (Brophy, 2004, p. 15). He defined *“motivation to learn”* as the inclination to find relevant academic activities and obtain the intended benefits from them. Brophy concludes also that students’ tendencies to find academic activities meaningful and worthwhile, and to try to get the intended learning benefits from them.

In the perspective of university, the term motivation is defined also as the stimulus for the desire to learn something (Yukseloglu & Karaguvan, 2013, p. 282). In addition, learner’s motivation can be explain with the primary factor influencing both test performance and success in educational environment. In general, students, who can be named “motivated”, have positive attitudes toward academic school and described it as satisfying. And not surprisingly, motivated students are a primary source of job satisfaction for their teachers (Bell & Ford, 2007, p. 35).

### Academic Motivation

The term *“academic motivation”* can be simply defined as the factors that influence a person to attend school and obtain a degree. There are various theories concerning motivation, but "Self-determination theory", developed by Deci and Ryan (1985), is one of the best about academic motivation, because there the behavior is intrinsically motivated, extrinsically motivated, or amotivated. Self-determination theory (SDT) is a motivation theory that systematically demonstrates man's progressive, motivate, emotional, and social well-being needs in the society's essential and immediate context (Deci and Ryan, 2000, pp.69–72). However, SDT claims that motivated behavior can be further dissected into two motivating

factors, intrinsic motivation and extrinsic motivation, and a factor that reflects a lack of motivation, amotivation.

### 2.3. Motivational beliefs

The view of recent research in motivation has shifted from the behaviorist perspective to social cognitive perspective that emphasizes the importance of students' beliefs about themselves (Artino, 2008., p.262). The term “*belief*” means a cognitive idea we accept as true without necessarily having definitive evidence to support it (...). Motivational beliefs act as a frame of reference that guide students thinking, feelings and actions in a subject area (Guliz, K. & Semra, S., 2011). Furthermore, motivational beliefs refer to the opinions, judgments and values that students hold about objects, events or subject matter domains (Shamionov and al, 2014, pp. 323 – 332).

There are many difference ways in which students' beliefs can influence motivation to learn, for example:

- Beliefs about future outcomes
- Beliefs about intelligent
- Beliefs about capability
- Beliefs about value
- Beliefs about test anxiety
- Beliefs about causes of performance

#### Self-efficacy: Beliefs about capability

In this report the motivational beliefs that were focused on is beliefs about capability. The term “*self-efficacy*” has been defined as a belief that one is capable of accomplishing a special task or similarly ability to perform effectively (Bandura, 2001, p.3). Bandura described four factors that can improve self-efficacy as (1) past performance, (2) modeling, (3) verbal persuasions and the (4) psychological state. Promoting high self-efficacy should be an important goal for teacher. Experts suggest that “*increases in self-efficacy perceptions, in task effort and persistence, and in ultimate performance levels can be achieved... encouraging students to set specific and challenging, but attainable goal*” (Brophy, 2004, p.65)

Self-efficacy is also concerned with an individual's belief that they can organize and execute courses of action required to deal with prospective situations that contain many ambiguous, unpredictable and often stressful elements. Research indicates that self-efficacy is domain specific. For instance, a person might have high self-efficacy for writing quality essay but have low self-efficacy for balancing chemical equations (Palmer, 2005, p.1854).

According to Tang and Neber, self-efficacy represents the learners' subjective belief in their own competence for high domain specific achievements. In other words, self-efficacy is a self-assessment belief concerning ones' ability to master a task whether easy or difficult to produce positive outcomes. It includes the learners' judgments about their ability to complete a task and confidence in their skills to conduct the task at hand (Tang and Neber, 2008, p.105).

Self-efficacy strongly influences motivation to learn. For instance, compared to low-efficacy students, high-efficacy learners accept more challenging task, exert more effort, persist longer, use more effective strategies, and generally perform better (*see table*)

| The Influence of Self-Efficacy on Motivation |                                                                                                                                   |                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                              | High Self-Efficacy Learners                                                                                                       | Low Self-Efficacy Learners                                                                                                                           |
| Task orientation                             | Accept challenging tasks                                                                                                          | Avoid challenging tasks                                                                                                                              |
| Effort                                       | Expend high effort when faced with challenging tasks                                                                              | Expend low effort when faced with challenging tasks                                                                                                  |
| Persistence                                  | Persist when goals aren't initially reached                                                                                       | Give up when goals aren't initially reached                                                                                                          |
| Beliefs                                      | Believe they will succeed<br>Control stress and anxiety when goals aren't met<br>Believe they are in control of their environment | Focus on feelings of incompetence<br>Experience anxiety and depression when goals aren't met<br>Believe they are not in control of their environment |
| Strategy use                                 | Discard unproductive strategies                                                                                                   | Persist unproductive strategies                                                                                                                      |
| Performance                                  | Perform higher than low-efficacy students of equal ability                                                                        | Perform lower than high-efficacy students of equal ability                                                                                           |

### 3. Discussion

Motivation is probably the most important factor that teachers can target in order to improve learning. Student's motivation is an essential element that is necessary for quality education. All the students in the university do not have the same type and level of motivation. Some

learners may have a very strong motivation to learn, others may have a weaker motivation, and yet others may have no motivation at all (Hala wah, 2011, p.388).

Furthermore, if we are teaching traditional-age students, we need to know some basics about this generation, which has come to be called generation Y, the Net generation, the NeXt generation, and most commonly, the millennial generation.

#### 4. Conclusion

Exploring the dynamics of the motivation forces they define the interest of learners in academic activity is a problem that is subject to in-depth and detailed future research.

Indeed, the changing higher education landscape is prompting students to rethink their educational motivation. Motivation to learn is considered imperative to students' academic achievement in university education. Motivational beliefs are also an important for effective and successful learning. Current report explains the role and impact of beliefs about capability on students' motivation to learn. The self-efficacy of students is a key determinant of academic performance and achievement in new conditions of university educational environment. The potential theoretical and practical implications will be discussed and used to test with empirical research on real students from a Bulgarian university.

#### List of references

- Artino, A. R., 2008. Motivational beliefs and perceptions of instructional quality: Predicting satisfaction with online training. *Journal of Computer Assisted Learning*, 24(3), pp. 260-270.
- Bandura, A., 2001. Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective. *Annual Review Psychology*, 52, pp. 1-26.
- Bas, G., 2010. Effects of multiple intelligences instruction strategy on students achievement levels and attitudes towards English Lesson. *Cypriot Journal of Educational Sciences*, 5(3), pp. 167-180.
- Bell, B. and Ford, K., 2007. Reactions to skill assessment: The forgotten factor in explaining motivation to learn. *Human Resource Development Quarterly*. 18(1), pp. 33-62.
- Brophy, J., 2004. *Motivating students to learn*. 2nd ed. Boston: McGraw-Hill, pp. 3-15.
- Carbonneau, N., Vallerand, R. J., & Lafrenière, M. A. K., 2012. Toward a tripartite model of intrinsic motivation. *Journal of personality*, 80(5), pp. 1147-1178.

- Deci, E. L. and Ryan, R. M., 2000. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well being. *American Psychologist*, 55, pp. 68–78.
- Guliz, K. and Semra, S., 2011. Elementary Students' Self-Efficacy Beliefs in Science: Role of Grade Level, Gender and Socio-Economic Status. *Science Education International*, 22, pp. 72-79.
- Hala wah, I., 2011. Factors influencing college students' motivation to learn from students' perspective. *Education*. 132(2), pp. 379-390.
- Lie, E., 2011. Motivation: A Literature Review. Research Report. PEARSON. Always learning. pp. 4-14.
- Nilson, L., 2010. Teaching at Its Best, A research-Based Resource for College Instructors. 3rd Ed. San Francisco: Jossey-Bass. pp. 3-13.
- Palmer, D., 2005. A Motivational View of Constructivist-Informed Teaching. *International Journal of Science Education*. 27, pp. 1853-1881.
- Pintrich, P. R. and Schunk, D. H., 2002. Motivational and Self-regulated Learning Components of Classroom Academic Performance. *Journal of Educational Psychology*, 82(1), pp.33–40.
- Schunk, D. H., Pintrich, P. R., & Meece, J., L., 2008. Motivation in education, 3rd ed. Upper Saddle River, NJ: Pearson Merrill Prentice Hall. p. 4-23.
- Soanes, C. and Stevenson, A., 2003. Oxford Dictionary of English. Second Edition. Oxford. Oxford University Press. p. 1928
- Shamionov, R., Grigoryeva, M. and Grigoryev, A., 2014. Influence of beliefs and motivation on social-psychological adaptation among university students. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 112, pp. 323 – 332.
- Tang, M. and Neber, H., 2008. Motivation and Self-Regulated Science Learning in High Achieving Students: Differences Related to Nation, Gender and Grade Level. *High Ability Studies*, 19, pp. 103-116.
- Vallerand, R. J., Pelletier, L. G., Blais, M. R., Brière, N. M., Senècal, C., & Vallières, E. F., 1992. The Academic motivation scale: A measure of intrinsic, extrinsic, amotivation in education. *Educational and Psychological Measurement*, 52, pp. 1003-1017.



Wigfield, A. and Cambria, J., 2010. Students' achievement values, goal orientations, and interest: Definitions, development, and relations to achievement outcomes. *Journal of Developmental Review* 30, pp. 1–35.

Yukseloglu, S. M. and Karaguvun, M. H., 2013. Academic Motivation Levels of Technical High Schools Students. 4th International Conference on New Horizons in Education. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 106, pp. 282–288.





## THE STRUCTURE AND THE SCOPE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORTS

Assist. Prof. Philip Stoyanov, Ph.D.

University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Bulgaria

**Abstract:** *This paper goal is to discover and analyse how leading companies in different economic sectors structure their CSR and to provide insights of their scope. The author used content analysis through qualitative methodology for CSR reports of four leading companies in four different sectors of economy. Content analysis was applied to investigate the content these reports.*

**Key words:** *Corporate social responsibility, Public relations, Corporate website, CSR reporting, Content analysis, CSR quality assessment.*

**JEL:** M14.

### Introduction

In 2006 C. Coupland made an analysis of web-based financial and CSR reports, using a discourse/textual analytic approach, and raised questions regarding how these issues are given prominence in this context by virtue of their physical positioning and persuasive language. Web-based forms of reports of five banking groups were examined. As a result was pointed out that organizations were beginning to articulate a stance with regard to CSR, and was being paid more attention to social and environmental issues and that simple articulation was no longer sufficient.

In their paper Panayiotou N, Aravossis K, Moschou P (in 2009) discussed the roles that the UK governments assumed at different times in the field of CSR in the past few centuries.

Gao Y in 2011 examined the CSR reports of listed companies in the largest emerging market, namely China. In the paper based on a content analysis was designed a

methodological approach and as a result was found that most companies (97.18 percent) use Corporate Social Responsibilities' Report "CSRR" as the name of their stand-alone CSRRs.

Later in 2012 Mahoney L examined whether firms who issue CSR reports are really more socially responsible or if they are merely trying to convince stakeholders that they are. He found out that firms that issue standalone CSR reports every year do have significantly higher Total CSR, CSR Strengths and CSR Weaknesses than firms that never issue these reports.

In 2014 Romolini A, Fissi S, Gori E used an inductive method in their research to examine the state of the art of best social reporting practices carried out by Italian listed companies, by scoring and assessing the different maturity levels in application of the principles required by the main reporting models mentioned and by exploring the indicators disclosed in corporate social responsibility (CSR) reports. They found an overall good level of disclosure however, their results raised doubts that companies consider CSR as a 'fashion'.

In their paper Tschopp D, Huefner R (2015) compared between the evolution of financial reporting and corporate social responsibility (CSR) reporting. Their comparison followed a framework of seven factors for exploring comparative accounting history: Period, Places, People, Practices, Propagation, Products, and Profession. They concluded that this comparison provided some insight on the possible future development of CSR reporting.

Later Michelon G, Pilonato S, Ricceri F (2015) made a research on CSR disclosure points to an increasing lack of completeness and decreasing amount of credibility in the information reported, as well as concerns about overall reporting practices. They tried in their paper to investigate the (ab)use of three CSR reporting practices: the use of stand-alone reports, assurance, and reporting guidance. They analysed the use of these three practices in relation to disclosure proxies that capture the quality of disclosure along three different yet complementary dimensions: the content of the information disclosed (what and how much is disclosed), the type of information used to describe and discuss CSR issues (how it is disclosed) and the managerial orientation (the corporate approach to CSR). The result was that on average, companies that used these practices did not provide a higher quality of information, which they interpreted as evidence of a symbolic use of these practices.

Again in 2015 Bonsón E, Bednárová M aimed in their study to analyse the extent to which Eurozone companies report on CSR indicators, according to the Integrated Scorecard Taxonomy Scoreboard of the Spanish Accounting and Business Association.

Wolniak R, Hąbek P (2016) focused in their paper on the problems of using confirmative factor analysis to variables of quality of CSR reports variables. Their research was conducted in 2012 on the base of 507 organizations from six countries (Denmark, France, Poland, Sweden, United Kingdom, The Netherlands). They identified two hidden factors: main and additional information of the CSR report.

In 2016 Lock I, Seele P in thier paper focused on the credibility of CSR reports, based on both human and software-enhanced quantitative content analysis of 237 CSR reports from 11 European countries. As results they found out that European CSR reports do not score high on credibility, leaving much room for improvement. Their study showed that it was standardization and content that matter most for reporting credibility; external influences are secondary, at best. In their paper, they presented a new two-phase-model of reporting credibility. They proposed that companies should focus on the contents of their reports to render them more credible.

In their research in 2017 Sethi S, Martell T, Demir M attempted to fill the gap in literature. They used a new framework—called the CSR-Sustainability Monitor—of analyzing and evaluating the contents of CSR reports in a manner that allows for a single report to be compared with any other single group, and groups of reports based on industry, country-of-origin, and similar other groupings.

### **Analysis of the structure and the scope CSR reports**

Corporate Social Responsibility reporting by large companies has witnessed phenomenal growth over several decades. When it comes to corporate social responsibility (CSR) reports, skepticism and mistrust toward companies often prevail among both stakeholders and scholars. Never the less, the overall content quality of CSR reports has only sparsely evoked researchers' attention. To be considered credible, CSR reports must first be understandable to their readers; in addition, credibility involves truth, sincerity, and stakeholder specificity.

There are several reasons for CSR reporting:

- to show a company's current operations and impact on society and the environment in order to know how and where they can improve.
- to show the stakeholders that a company is investing in community and environmental stewardship.
- to improve competitive advantage of the company.

CSR report's target should be to understand and showcase how business was conducted in the past so a company can plot a course to do better in the future and at the same time share the success of the current CSR strategy. The company should not be dwelling on the past CSR successes and forget to focus on future goals. A CSR report without clear goals for the next year is like traveller without distinct destination

In this research we try to analyse 4 reports for 2016 from leading companies in 4 different areas of business.

The reports for 2016 from the following companies are analyzed:

- American Express Company;
- CISCO;
- IBM;
- Royal Dutch Shell plc.

For the purpose of our content qualitative analysis we are using the following questions:

- Is there a defined structure of the report?
- What areas of CSR it covers?
- Are there defined specific projects within the areas?
- Does it focus more on future goals and have a specific plan how to achieve them or does it focus on past successes?
- Does it focus on sustainable business practices and responsible workplace conditions or does it focus on philanthropy?
- Does it share statistics or does it share more stories?
- Does it gain a 3<sup>rd</sup> party credibility?

By using this methodology we strive to find what is the general structure of the CSR reports used by the companies and the scope of their content thus to unravel the trends of CSR reports disclosure. The answers of the above questions are given in the following table:

### Structure and scope of CSR reports

|                                                                                                                        | American Express Company                                                                                          | Cisco                                                                                                            | IBM                                                                                                          | Royal Dutch Shell plc                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Is there a defined structure of the report?                                                                            | <b>Yes</b>                                                                                                        | <b>Yes</b>                                                                                                       | <b>Yes</b>                                                                                                   | <b>Yes</b>                                                                                                       |
| What areas of CSR it covers?                                                                                           | <b>People<br/>Customers/Partners<br/>Community<br/>Environment</b>                                                | <b>Society<br/>Environment</b>                                                                                   | <b>Community<br/>Environment</b>                                                                             | <b>Environment<br/>Social perf.<br/>Safety<br/>Security</b>                                                      |
| Are there defined specific projects within the areas?                                                                  | The report gives detailed information divided on the areas and in them it gives exact examples. - <b>Yes</b>      | The report gives detailed information divided on the areas and in them it gives exact examples. - <b>Yes</b>     | The report gives detailed information divided on the areas and in them it gives exact examples. - <b>Yes</b> | The report gives detailed information divided on the areas and in them it gives exact examples. - <b>Yes</b>     |
| Does it focus more on future goals and have a specific plan how to achieve them or does it focus on past successes?    | Clearly defined vision and targets for the future, as well as giving past reports - <b>Both</b>                   | Clearly defined vision and targets for the future, as well as giving past reports - <b>Both</b>                  | Clearly defined vision and targets for the future, as well as giving past reports - <b>Both</b>              | Clearly defined vision and targets for the future, as well as giving past reports - <b>Both</b>                  |
| Does it focus on sustainable business practices and responsible workplace conditions or does it focus on philanthropy? | It focus on sustainable business practices and responsible workplace conditions                                   | It focus on sustainable business practices and responsible workplace conditions                                  | It focus on sustainable business practices and responsible workplace conditions                              | It focus on sustainable business practices and responsible workplace conditions                                  |
| Does it share statistics or does it share more stories?                                                                | It clearly shows lots of statistical data own and from third party as well as giving enough stories - <b>Both</b> | It clearly shows lots of statistical data own and from third party as well as giving enough stories - <b>Bot</b> | It shows statistical data own and from third party as well as giving enough stories - <b>Bot</b>             | It clearly shows lots of statistical data own and from third party as well as giving enough stories - <b>Bot</b> |
| Does it gain a 3 <sup>rd</sup> party credibility?                                                                      | <b>Yes</b>                                                                                                        | <b>Yes</b>                                                                                                       | <b>Yes</b>                                                                                                   | <b>Yes</b>                                                                                                       |

The results from our content analysis clearly show that:

- All the analysed companies CSR reports have a clear structure;
- The companies focus exclusively on the CSR activities towards to community and environment;

- All have clearly defined areas in the reports, generalised and described with exact examples;
- All the analysed companies have strictly defined vision and strategy with exact and measurable goals which relate to past performance;
- All the reports contain clear evidence from third party recognition and confirmation.

## Conclusion

Creating a CSR reports is a complex effort of many to get all the data, discuss a communications strategy and get the sign off from everyone involved. If the company has sincere and genuine intentions, then people will be OK with its faults and would be interested in its efforts and strategy to do better. This position yields a brand that is honest and has integrity. If PR motivates its efforts, than its CSR report could open up the Pandora's box and create negative image and backfires. In the end it all comes back to why and how all this information should be communicated. In our research we try to answer unveil a part of the answer to how the companies communicate their message of CSR practices. As a result we found out, that:

- There is a well defined structure and scope of CSR reports in different businesses;
- The companies have a vision and strategy with exact measurable goals for the CSR activities;
- All the companies seek 3<sup>rd</sup> party confirmation of their CSR credibility.

The following questions need to be answered in order to fully understand the impact of the structure of CSR reporting over the stakeholders:

What has a better impact on the stakeholders a focus of the companies towards sustainable business practices and responsible workplace conditions or focus on philanthropy?

What gives more credibility to CSR reports – private 3<sup>rd</sup> parties confirmation or state owned?

Does too much areas in the Reports have a negative effect on the companies?

## References

American Express Company (2016), <http://about.americanexpress.com/csr/docs/Amex-CSR-Report-Full-2016.pdf>

Bonsón, E., & Bednárová, M. (2015). CSR reporting practices of Eurozone companies. *Revista de Contabilidad*, 18(2), 182–193. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.06.002>

CISCO (2016), <https://www.cisco.com/c/dam/assets/csr/pdf/CSR-Report-2016.pdf>

Coupland, C. (2006). Corporate social and environmental responsibility in web-based reports: Currency in the banking sector? *Critical Perspectives on Accounting*, 17(7), 865–881. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2005.01.001>

IBM (2016), <https://www.ibm.com/ibm/responsibility/2016/pdf/IBM-2016-CRReport.pdf>

Gao, Y. (2011). CSR in an emerging country: a content analysis of CSR reports of listed companies. *Baltic Journal of Management*, 6(2), 263–291. <https://doi.org/10.1108/17465261111131848>

Lock, I., & Seele, P. (2016). The credibility of CSR (corporate social responsibility) reports in Europe. Evidence from a quantitative content analysis in 11 countries. *Journal of Cleaner Production*, 122, 186–200. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.02.060>

Mahoney, L. S. (2012). Standalone CSR Reports: A Canadian Analysis. *Issues in Social & Environmental Accounting*, 6(1/2), 4–25. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=83756710&site=ehost-live&scope=site>

Michelon, G., Pilonato, S., & Ricceri, F. (2015). CSR reporting practices and the quality of disclosure: An empirical analysis. *Critical Perspectives on Accounting*, 33, 59–78. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2014.10.003>

Panayiotou, N. A., Aravossis, K. G., & Moschou, P. (2009). Greece: A comparative study of CSR reports. In *Global Practices of Corporate Social Responsibility* (pp. 149–164). Springer Berlin Heidelberg. [https://doi.org/10.1007/978-3-540-68815-0\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-540-68815-0_7)

Royal Dutch Shell plc (2016), <https://reports.shell.com/sustainability-report/2016/servicepages/download-centre.html>



Romolini, A., Fissi, S., & Gori, E. (2014). Scoring CSR reporting in listed companies - evidence from Italian best practices. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 21(2), 65–81. <https://doi.org/10.1002/csr.1299>

Sethi, S. P., Martell, T. F., & Demir, M. (2017, August 1). Erratum to: Enhancing the Role and Effectiveness of Corporate Social Responsibility (CSR) Reports: The Missing Element of Content Verification and Integrity Assurance (*Journal of Business Ethics*, (2017), 144, 1, (59-82), 10.1007/s10551-015-2862-3). *Journal of Business Ethics*. Springer Netherlands. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3359-4>

Tschopp, D., & Huefner, R. J. (2015). Comparing the Evolution of CSR Reporting to that of Financial Reporting. *Journal of Business Ethics*, 127(3), 565–577. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2054-6>

Wolniak, R., & Hąbek, P. (2016). Quality Assessment of CSR Reports – Factor Analysis. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 220, 541–547. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.530>

## АТРИБУТИ И ПОВЕДЕНИЕ НА ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ В МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПРОЕКТИ

Ана Николова

Докторант, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Възприемането на управлението на проекти като управленски подход предполага въвеждане на структурирани процеси, които са разбираеми и приемливи за всички заинтересовани страни. Разпространението на управлението на проекти като управленски подход в значителна степен се дължи на факта, че идеологията и инструментариумът на управлението на проекти отчитат интересите на заинтересованите лица.

Проектният успех може да се измери и според различните възприятия на заинтересованите страни. Една група заинтересовани страни може да възприема проекта като успешен, докато в същото време за друга той е провален. Типичен пример са инфраструктурните проекти, при които често възприятията на еколозите и тези на ползвателите са противоположни.

Специалистите по управление на проекти правят усилия да идентифицират атрибутите на заинтересованите страни като най-общо това са сила, интерес, легитимност, спешност, близост и мрежа. В комбинация с различните поведения, присъщи на заинтересовани страни, те могат да имат различно влияние върху резултата от проекта. В международните проекти тези атрибути са още по-важни поради по-голямата комплексност на проектите и факторите, които им влияят.

**Ключови думи:** управление, международни проекти, заинтересовани страни, сила, интерес, легитимност, спешност, близост, мрежа.

**JEL класификация:** F23.

## STAKEHOLDERS ATTRIBUTES AND BEHAVIOUR IN INTERNATIONAL PROJECTS

Ana Nikolova

Ph.D. Student, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The adopting project management as a management approach implies the introduction of structured processes that are understandable and acceptable to all stakeholders. The dissemination of project management as a management approach is largely due to the fact that project management ideology and tools take into account the interests of stakeholders.*

*Project success can be measured and according to different perceptions of stakeholders. A group of stakeholders may perceive the project as successful, while at the same time for another it is a failure. Typical examples are infrastructure projects where the perceptions of environmentalists and users are often the opposite.*

*Project Management Professionals are making efforts to identify stakeholder attributes, generally defined as power, interest, legitimacy, urgency, proximity and network. Combined with the different behaviours inherent to stakeholders, they can have a different impact on the outcome of the project. In international projects these attributes are even more important due to the greater complexity of the projects and the factors that influence them.*

**Keywords:** *management, international projects, stakeholders, power, interest, legitimacy, urgency, proximity, network.*

**JEL Classification:** F23.

### УВОД

Съвременната организация, стремяща се към международна конкурентоспособност, изгражда партньорски мрежи от връзки с външни лица и организации, участващи във, или пряко или косвено засегнати от дейностите на

организацията<sup>1</sup>. Като управленски термин партньорството най-общо се употребява в смисъл на подобряване на връзките между заинтересованите страни и създаване на стратегически съюзи. Възприемането на управлението на проекти като управленски подход предполага въвеждане на структурирани процеси, които са разбираеми и приемливи за всички заинтересовани страни. Разпространението на управлението на проекти като управленски подход в значителна степен се дължи на факта, че идеологията и инструментариумът на управлението на проекти отчитат интересите на заинтересованите лица.

Заинтересованите страни не са хомогенни. Всяка от тях има своя собствена перспектива за успех на проекта<sup>2</sup>. Проектният успех може да се измери и според различните възприятия на заинтересованите страни. Една група заинтересовани страни може да възприема проекта като успешен, докато в същото време за друга той е провален. Типичен пример са инфраструктурните проекти, при които често възприятията на еколозите и тези на ползвателите са противоположни. Друга обичайна ситуация е възприятието на проектните мениджъри, които определят проекта като успешен, когато той е приключен в рамките на заложения бюджет, време и обхват, а ползвателите не намират ползи от проекта. Затова е важно използването на инструменти, които да помогнат на проектните мениджъри да разбират различните възприятия за успех на заинтересованите страни и да се стремят да ги задоволят в най-голяма степен.

## ИЗЛОЖЕНИЕ

Емпирични проучвания показват, че три атрибута на заинтересованите страни (сила, спешност и близост) и четири типа поведение (кооперативен потенциал, конкурентна заплаха, противоположна позиция и неутрално отношение) се възприемат от практиците като важни за управление на взаимоотношенията с тях. В зависимост от

<sup>1</sup>Христова, А., 2008, Инструментариумът за управление на проекти като фактор за международна конкурентоспособност, Икономически алтернативи, бр. 5, стр. 52-68

<sup>2</sup> Davis, K., 2014, Different Stakeholder Groups and Their Perceptions of Project Success, International Journal of Project Management, 32(2), p. 189–201

нивото на мълчание и типовете поведение на заинтересованите страни, проектните мениджъри възприемат стратегии за защита, компромис или концесия/адаптация<sup>3</sup>.

Моделът на значимостта<sup>4</sup> принадлежи към най-разпространените и обсъждани модели в областта. Съгласно него заинтересованите страни биха могли да бъдат идентифицирани и въз основа на тяхната легитимност, спешност и сила. В зависимост от съгласуването на тези три атрибута са посочени следните групи заинтересовани страни: латентни (спящи, дискреционни, възискателни), очакващи (доминиращи, опасни, зависими) и окончателни групи. Според този модел, заинтересованите страни, които притежават сила, легитимност и спешност, са по-важни за организациите. Подробно описание на типологиите на други заинтересовани страни прави Mainders et al.<sup>5</sup>. Този модел предлага шест типа заинтересовани страни (регулатор, администратор, партньор, пасивен, зависим и незаинтересуван). За да се обясни връзката между заинтересованото лице и организацията, традиционната визия за удовлетвореност на нуждите е разширена. Променливите на релевантност, взаимно влияние и участие се оказват важни при обясняването на взаимоотношенията между заинтересованите страни и организацията, съответно и проекта.

Друга популярна концепция е тази на Матрицата сила-интерес на Johnson и Scholes<sup>6</sup>, която в последствие се модифицира от Olander и Landin<sup>7</sup>. Въз основа на матрицата заинтересованите страни са разделени на четири групи – тълпи, субекти, ключови играчи и създатели на контекст.

Bourne и Walker<sup>8</sup> добавят още два атрибута към силата – спешност и близост, но биват критикувани за това, че остават в традиционната рамка на силата и игнорират динамизма на околната среда на заинтересованите страни и други влиятелни атрибути<sup>9</sup>.

<sup>3</sup> Yang, R. J., Y. Wang, X.-H. Jin, June/July 2014, Stakeholders' Attributes, Behaviors, and Decision-Making Strategies in Construction Projects: Importance and Correlations in Practice, Project Management Journal, 45(3), p. 74–90

<sup>4</sup> Mitchell, R. K., B. R. Agle, D. J. Wood, 1997, Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts, Academy of Management Review, 22(4), p. 853-886

<sup>5</sup> Mainardes, E. W., H. Alves, M. Raposo, 2012, A Model for Stakeholder Classification and Stakeholder Relationships, Management Decision, p. 50

<sup>6</sup> Johnson, G., K. Scholes, 1999, Exploring Corporate Strategy, Prentice Hall

<sup>7</sup> Olander, S., A. Landin, 2005, Evaluation of Stakeholder Influence in the Implementation of Construction Projects, International Journal of Project Management, 23(4), p. 321-328

<sup>8</sup> Bourne, L., D. H. T. Walker, 2006, Using a Visualizing Tool to Study Stakeholder Influence – Two Australian Examples, The Project Management Journal, 37(1), p. 5-21

<sup>9</sup> Banerjee, S. B., 2008, Corporate Social Responsibility: The Good, the Bad and the Ugly, Critical Sociology, 34(1), p. 51-79

Друг атрибут, който често бива пренебрегван, но в днешната глобализираща се реалност добива все по-голямо значение, е мрежата. Топологията на връзките в мрежата на заинтересованите страни е сложна и връзката не се случва в двоична форма, а под формата на мрежа от влияния с директни връзки между заинтересованите страни<sup>10</sup>.

За да се установи до колко заинтересованите страни имат отношение към успеха или провала на проекта е важно да се разгледат споменатите шест атрибута – сила, интерес, легитимност, спешност, близост и мрежа.

**Силата** е нивото на авторитет и е атрибут, който се използва от някои заинтересовани страни за извличане на ползи, съответно резултати, които те искат<sup>11</sup>. Силата е категоризирана в организационни условия от Etzioni<sup>12</sup> като принудителна (физически ресурси), утилитарна (материални ресурси) и нормативна (престиж, уважение, социален статус). Редица изследователи твърдят, че оцеляването и благополучието на проекта са повлияни от силата на заинтересованите страни. Това е инструмент, който може да спаси или „убие“ проект. Някои учени, включително Freeman<sup>13</sup>, Donaldson и Peterson<sup>14</sup>, и Clarkson<sup>15</sup> оспорват значението на властта в полза на легитимността в отношенията със заинтересованите страни.

**Интересът** е представен като атрибут на заинтересованите страни от Johnson и Scholes (1999). Те променят модела представен от Mendelow<sup>16</sup>, за да измерят интереса на заинтересованите страни чрез формулиране на матрица сила-интерес (Olander & Landin, 2005). След моделиране на матрицата от Olander и Landin заинтересованите страни в проекта се класифицират в четири категории в зависимост от степента на тяхната сила и интерес: (1) *ключови играчи* – имат голяма сила и високо ниво на интерес и с те трябва да бъдат активно включени в колаборация, (2) *създатели на*

<sup>10</sup> Rowley, T. J., 1997, Moving Beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences, Academy of Management Review, 22(4), p. 887-910

<sup>11</sup> Salancik, G. R., J. Pfeffer, 1974, The Bases and Use of Power in Organizational Decision Making: The Case of a University, Administrative Science Quarterly, 19(4), p. 453-473

<sup>12</sup> Etzioni, A., 1964, Modern Organizations, Prentice-Hall

<sup>13</sup> Freeman, R. E., 1984, Strategic Management: A Stakeholder Approach, Blackwell Publishing

<sup>14</sup> Donaldson, T., L. E. Preston, 1995, The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, Academy of Management Review, 20(1), p. 65-91

<sup>15</sup> Clarkson, M. B. E., 1995, A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance, Academy of Management Review, 20(1), p. 92-117

<sup>16</sup> Mendelow, A. L., 1981, Environmental Scanning – the Impact of the Stakeholder Concept, International Conference on Information Systems, Cambridge



контекст – имат голяма сила, но ниско ниво на интерес и те са подходящи за консултиране, (3) *тълпа* – имат малка сила и високо ниво на интерес и те трябва да бъдат информирани (4) *субекти* – имат малка сила и ниско ниво на интерес и те трябва да бъдат въввлечени в дейностите по проекта. Тук заинтересованите страни се идентифицират посредством това как техният интерес се покрива с техните възможности и очаквания от проекта и с това дали имат силата да ги удовлетворят. Според Rowley и Moldoveanu<sup>17</sup> перспективата, базирана на интереса, е в състояние да мобилизира групата на заинтересованите страни и да окаже влияние върху проекта и организацията, независимо от силата или неотложността. Freeman, Harrison, Wicks, Paramar и Colle<sup>18</sup> добавят моралния интерес като важен критерий за идентифициране на това кой е важен.

**Легитимността** е „общоприето възприемане или предположение, че действията на дадено същество са желателни, правилни или подходящи в рамките на една социално конструирана система от норми, ценности, вярвания и определения“<sup>19</sup>. Легитимността и силата макар и независими атрибути са в тясна връзка (Mitchell et al., 1997). Легитимността често се свързва със силата като социален атрибут и се възприема като легално или нелегално използване на сила<sup>20</sup>. Някои автори (Bourne & Walker, 2006) заменят легитимността с близостта, заявявайки, че тя игнорира заинтересованите страни извън договорните права, а други я заменят с близостта поради усложненията и ограниченията<sup>21</sup>. Една група учени описват<sup>22</sup> легитимността чрез по-широко понятие, което обяснява темата като социално конструирана концепция със собственост, морални права, интерес (личен или морален), легални, договорни и обменни отношения. Легитимността се разглежда и като основен атрибут в отношенията между заинтересованите страни и мениджърите (Clarkson, 1995).

<sup>17</sup> Rowley, T. I., M. Moldoveanu, 2003, When Will Stakeholder Group Act? An Interest- and Identity-based Model of Stakeholder Group Mobilization, *Academy of Management Review*, 28(2), p. 204-219

<sup>18</sup> Freeman, R. E., J. S. Harrison, A. C. Wicks, B. L. Paramar, S. D. Colle, 2011, *Stakeholder Theory, the state of the art*. Cambridge University Press

<sup>19</sup> Suchman, M. C., 1995, Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches, *Academy of Management Review*, 20(3), p. 571-610

<sup>20</sup> Davis, K., 1973, The Case for and Against Business Assumption of Social Responsibilities, *Academy of Management Journal*, 16(2), p. 312-322

<sup>21</sup> Yang, J., G. Q. Shen, L. Bourne, C. Man, F. Ho, X. Xue, X., 2011, A Typology of Operational Approaches for Stakeholder Analysis and Engagement, *Construction Management and Economics*, 29(2), p. 145-162

<sup>22</sup> Carroll, A., A. Buchholtz, 2011, *Business and Society: Ethics, Sustainability, and Stakeholder Management*, Cengage Learning



**Спешността** е свързана с това колко са спешни исканията на заинтересованите страни. Те се основават на чувствителност към времето и критичност (Mitchell et al., 1997). В теорията се определят две условия, които трябва да бъдат изпълнени от гледна точка на спешността: (1) когато връзката или искането е от чувствителен към времето характер и (2) дали тази връзка или искане е важно или критично за заинтересованото лице (Bourne & Walker, 2006). Неотложността има социална, икономическа и екологична конотация.

Все още има различно възприятие относно спешността между заинтересованите страни и проектните мениджъри. Възприемането на първите по отношение на неотложността се определя в значителна степен от икономическите съображения в краткосрочен план вследствие на инструментите, методите и показателите, с които те работят, и с които те измерват ефективността си: анализ на разходите и ползите, норми на възвращаемост и др. За преосмисляне на това възприятие и за привеждане на социалните и екологичните аспекти като приоритет на заинтересованите страни, се счита, че те трябва да действат интелигентно чрез коалиции, политически или социални действия (Mitchell et al., 1997). С всичко това може да се твърди, че спешността, като легитимност, придобива права чрез власт, основана на икономиката или статуса<sup>23</sup>.

**Близостта** според Bourne и Walker (2006) оценява връзките на заинтересованите страни въз основа на връзките им с екипа и процесите за управление на проекта. Bourne (2005) счита, че близостта е важен атрибут на заинтересованите страни, които могат да бъдат оценени от „пряко работещи в проекта“ до „отдалечени от проекта“. Необходимостта да се позиционира този атрибут на същото ниво на важност с тези посочени от Mitchell et al. е подкрепена от факта, че интересът към една връзка може да произтича от пространственото или времевото допиране на актьорите, които изграждат и са част от съответните отношения (Driscoll & Starik, 2004). Близостта в комбинация с други атрибути се очаква да добави измерение, позволяващо на ръководителите на проекта да анализират общността на заинтересованите страни въз основа на тяхната близост, роля и взаимоотношения с екипа и процесите.

**Мрежата** на заинтересованите страни, според Rowley (1997), се характеризира с плътност и централизация на взаимоотношенията, които могат да предизвикат

<sup>23</sup> Driscoll, C., M. Starik, 2004, The Primordial Stakeholder: Advancing the Conceptual Consideration of Stakeholder Status for the Natural Environment, Journal of Business Ethics, 49, p. 55-73

коалиции или конфликти между заинтересованите страни. Driscoll и Starik (2004) считат, че близостта и мрежите на заинтересованите страни са свързани атибути, особено по отношение на аспекта на „връзката на интереса“. Група учени (Yang et al., 2011) тестват управлението на взаимоотношенията между заинтересованите страни и ги установяват като значителни, като ги категоризират в два процеса: (1) насърчаване на връзката между заинтересованите страни по проекта и (2) анализ на въздействието на заинтересованите страни чрез мрежи от взаимоотношения.

Rajablu et al.<sup>24</sup> правят изследване (ноември 2013 – февруари 2014), с което целят да поставят различните концепции във взаимоотношения, за да ги изследва и изградят модел. Изследването е подкрепено от професионалисти в областта на управлението на взаимоотношенията със заинтересованите страни от 47 държави и различни индустрии (членове на Project Management Institute (PMI), Association for Project Management (APM, UK) и Australian Institute of Project Management (AIPM)). В резултат се потвърждава съществуването на две категории влиятелни атибути: позитивни и негативни. Атибутите с позитивен ефект върху успеха на проекта са интерес, легитимност, близост и мрежа. Негативен ефект върху проекта има спешността, а силата има незначителна, но негативна тежест върху успеха на проекта. Изследването потвърждава позитивния ефект на управлението чрез заинтересованите страни върху успеха на проекта и най-вече неговата значима посредническа роля между влияелните атибути на заинтересованите страни като интерес, легитимност, близост и мрежа (позитивни атибути) и проектния успех.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От изложеното става ясно, че идентифицирането, анализирането, разбирането и приоритизирането на атибутите на заинтересованите страни и изграждането и управлението на взаимоотношения с тях са важни за ефективното проектно управление и с това постигането на успех в международните проекти.

Атибутите в комбинация с поведението на отделните заинтересовани страни, т.е. отношението им към проекта е важно да бъдат правилно оценени и използвани, за да се изгради подходяща стратегия за управление на взаимоотношенията с тях.

<sup>24</sup> Rajablu, M., G. Marthandan, W. F. W. Yusoff, 2015, Managing for Stakeholders: The Role of Stakeholder-Based Management in Project Success, Asian Social Science, 11(3)

**БИБЛИОГРАФИЯ:**

- Hristova, A., 2008, The Tools for Project Management as a Factor in International Competitiveness, *Economic Alternatives*, 5, p. 52-68
- Banerjee, S. B., 2008, Corporate Social Responsibility: The Good, the Bad and the Ugly, *Critical Sociology*, 34(1), p. 51-79
- Bourne, L., D. H. T. Walker, 2006, Using a Visualizing Tool to Study Stakeholder Influence – Two Australian Examples, *The Project Management Journal*, 37(1), p. 5-21
- Carroll, A., A. Buchholtz, 2011, *Business and Society: Ethics, Sustainability, and Stakeholder Management*, Cengage Learning
- Clarkson, M. B. E., 1995, A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, 20(1), p. 92-117
- Davis, K., 1973, The Case for and Against Business Assumption of Social Responsibilities, *Academy of Management Journal*, 16(2), p. 312-322
- Davis, K., 2014, Different Stakeholder Groups and Their Perceptions of Project Success, *International Journal of Project Management*, 32(2), p. 189–201
- Donaldson, T., L. E. Preston, 1995, The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, *Academy of Management Review*, 20(1), p. 65-91
- Driscoll, C., M. Starik, 2004, The Primordial Stakeholder: Advancing the Conceptual Consideration of Stakeholder Status for the Natural Environment, *Journal of Business Ethics*, 49, p. 55-73
- Etzioni, A., 1964, *Modern Organizations*, Prentice-Hall
- Freeman, R. E., 1984, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Blackwell Publishing
- Freeman, R. E., J. S. Harrison, A. C. Wicks, B. L. Parmar, S. D. Colle, 2011, *Stakeholder Theory, the state of the art*. Cambridge University Press
- Johnson, G., K. Scholes, 1999, *Exploring Corporate Strategy*, Prentice Hall
- Mainardes, E. W., H. Alves, M. Raposo, 2012, A Model for Stakeholder Classification and Stakeholder Relationships, *Management Decision*, p. 50
- Mendelow, A. L., 1981, *Environmental Scanning – the Impact of the Stakeholder Concept*, International Conference on Information Systems, Cambridge

- Mitchell, R. K., B. R. Agle, D. J. Wood, 1997, Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts, *Academy of Management Review*, 22(4), p. 853-886
- Olander, S., A. Landin, 2005, Evaluation of Stakeholder Influence in the Implementation of Construction Projects, *International Journal of Project Management*, 23(4), p. 321-328
- Rajablu, M., G. Marthandan, W. F. W. Yusoff, 2015, Managing for Stakeholders: The Role of Stakeholder-Based Management in Project Success, *Asian Social Science*, 11(3)
- Rowley, T. I., M. Moldoveanu, 2003, When Will Stakeholder Group Act? An Interest- and Identity-based Model of Stakeholder Group Mobilization, *Academy of Management Review*, 28(2), p. 204-219
- Rowley, T. J., 1997, Moving Beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences, *Academy of Management Review*, 22(4), p. 887-910
- Salancik, G. R., J. Pfeffer, 1974, The Bases and Use of Power in Organizational Decision Making: The Case of a University, *Administrative Science Quarterly*, 19(4), p. 453-473
- Suchman, M. C., 1995, Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches, *Academy of Management Review*, 20(3), p. 571-610
- Yang, J., G. Q. Shen, L. Bourne, C. Man, F. Ho, X. Xue, X., 2011, A Typology of Operational Approaches for Stakeholder Analysis and Engagement, *Construction Management and Economics*, 29(2), p. 145-162
- Yang, R. J., Y. Wang, X.-H. Jin, June/July 2014, Stakeholders' Attributes, Behaviors, and Decision-Making Strategies in Construction Projects: Importance and Correlations in Practice,

## СЪВРЕМЕННИ КАРИЕРНИ МОДЕЛИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Ана Тодорова,

Докторант, Катедра „Човешки ресурси и социална защита”,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Променящите се пазарни и социално-икономически условия влияят върху ключови аспекти от развитието на човешкия капитал, сред които през последните години се открояха трансформациите в мобилността на работната сила и кариерните модели. Целта на настоящия научен доклад е, като се разгледат и систематизират съвременните кариерни концепции, (с акцент върху характеристиките, разграничаващи ги от традиционния кариерен модел) да се опише влиянието на зародилите се нови тенденции върху развитието и управлението на кариерата и да се открият произтичащите от това предизвикателства пред работодателите в контекста на техните интереси да привличат, развиват и задържат таланти в организацията.

**Ключови думи:** нови кариерни модели, управление на кариерата, управление на таланта, текучество, задържане на служителите.

## CONTEMPORARY CAREER MODELS AND CHALLENGES FACED BY ORGANIZATIONS

Ana Todorova,

Ph.D. Student, Department of Human Resources and Social Security,

University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The changing market, social and economic conditions influence key aspects of human capital development, amongst which the transformations in the mobility patterns and career models are the emphasised by the academics in the recent years. The purpose of this

*paper is by reviewing and depicting the main trends in the contemporary career concepts, (in contrast to the traditional career model) to evaluate the impact of the rising tendencies on the career management and development, and to portray the resulting challenges for employers, with regard to their interests to attract, develop and retain young talents in organizations.*

**Keywords:** *new career, career management, talent management, turnover, employee retention.*

**JEL Classification:** J24 Human Capital • Skills • Occupational Choice • Labor Productivity.

### Увод

Процесите на модификация на традиционната кариера (Hall&Mirvis, 1995; Capelli, 1999; Sullivan&Baruch, 2009) свързани с влиянието на глобализацията, техническия напредък, нарастващото разнообразие на работната сила, възхода на икономиката базирана на знанието (Burke&Ng, 2006), тенденциите към аутсорсинг и използване на временна работна сила, са обект на силен академичен интерес. Изследванията показват, че тези фактори, заедно с по-плоските йерархии в организациите и отварянето на техните традиционни граници, с цел да поддържат гъвкавост в отговор на предизвикателствата на новата икономика, ограничават възможностите за индивидите да реализират дългосрочна вертикална кариера в една-единствена организация (Baruch, 2004). Голям брой изследователи поддържат разбирането, че традиционният кариерен модел (който се свързва най-вече с работата на емблематичния изследовател на кариерата DonaldSuper (1957) и неговата “ageandstage” теория за кариерно развитие), отстъпва на нови форми на кариерно развитие, които са „нелинейни“ и „многопосочни“ (Baruch, 2004).

### Съвременни кариерни модели

Специализираната литература понастоящем изобилства от разнообразни модели, характеризиращи новата кариера, конституирани като антитези на традиционния, „линеен“ кариерен модел (Inkson, 2006). Сред тях най-висока популярност имат т. нар. „безгранична кариера“ и „протейска кариера“ по името на митологичния старец Протей, който умее да променя външността си (Sullivan&Baruch, 2009). Концепцията за протейската кариера, предложена от Hall (1976), възплъщава прехода от традиционна,



протичаща в една-единствена организация кариера, към кариера, съзнателно изграждана и насочвана от индивида маркирана от трансформации на професионалната идентичност, чиято ултимативна цел е психологическа удовлетвореност. Понятието „безгранична“ кариера (Arthur&Rousseau, 1996) също е дефинирано като контрапункт на традиционните представи за кариерата като вертикална прогресия в организационната йерархия като авторите поясняват, че преминаването на организационните граници може да е свързано с премиване в друга организация, но може и да се изразява в лоялност към професията, вместо към конкретен работодател, или например изграждане на кариера и професионална идентичност чрез външни за организацията ресурси. Други популярни модели, описват новата кариера като спираловидна (Brousseau, Driver, Eneroth, & Larsson, 1996), номадска (Cadin, Bender, deSaintGinie, & Pringle, 2000), хаотична (Peterson&Anand, 2002; Gunz, Evans&Jalland, 2002), пост-корпоративна (Peiperl&Baruch, 1997) или даже хронично гъвкава (Iellatchitchetal., 2003). Много изследователи заключават, че настъпва промяна в психологическия договор, който от такъв базиран на дългосрочна заетост и кариерно израстване в организацията се трансформира в такъв, базиран на „employability“ т.е. умения за поддържане на заетост (Capelli, 1999; Sullivan, 1999). В същото време, редица изследователи призовават тези тенденции да не се приемат за универсални, като предупреждават, че новите кариерни модели описват поведението и нагласите на някои индивиди, в някои организации и някои индустрии (Inksonetal., 2008). Например Sturges, Guest, Conway & Davey (2002) считат, че служителите продължават да ценят сигурността, поне в рамките на периода в който желаят да работят за организацията и искат ясни кариерни пътеки, както и подкрепата на работодателите за управление и развитие на кариерата си. Както Mallon (1999) обобщава „индивидите не са склонни да се откажат лесно от аспирациите и социално приетите представи за успех, свързани с традиционната кариера“. Barnett & Bradley (2007) сочат, че в големите публични и частни организации традиционната кариера развиваща се в организацията остава привлекателна за служителите. Други обаче поддържат тезата, че модерната икономика действително предоставя по-малко възможности за възходяща (вертикална) кариера в една организация в дългосрочен аспект, поради което все повече хора решават да поемат сами отговорността за кариерното си развитие (Baruch, 2004;



Baruch&Bozionelos, 2010; Hall&Mirvis, 1995), като по-често сменят своя работодател или длъжност в хода на кариерата (Arthur&Rousseau, 1996; Sullivan, 1999) като тази мобилност може да има посока настрани или надолу в йерархията (Baruch, 2004). King, Z. (2004) конкретизира, че някои (обикновено млади или висококвалифицирани) служители интернализират посланията на новата кариера, като предпочитат работа, предлагаща умения за поддържане на заетост, пред такава, предлагаща възможности за традиционна кариера. Clarke, M. (2012) балансира тези възгледи, като поддържа тезата, че традиционната корпоративна кариера, без да е отживелица, търпи трансформации. Тя вижда като ключова разлика между традиционната и новата кариера това, че за индивидите кариерния фокус се измества от изцяло вътрешен, към такъв е едновременно външна и вътрешна ориентация, заключавайки, че е основателно да се очаква в дългосрочен план кариерният напредък да изисква прекриване на организационните граници. Това разбиране – че кариерните хоризонти все пак се разширяват и обхващат възможности в, но и извън организацията е онагледено от Clarke, M. (2012) като „нова организационна кариера“ в следната таблица:

**Таблица 1. Новата организационна кариера**

| <b>Бюрократична организационна кариера</b>                | <b>Нова организационна кариера</b>                                      | <b>Безгранична кариера</b>                                     |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Сигурна заетост                                           | Продължаване на заетостта (employment continuity)                       | Поддържане на умения за осигуряване на заетост (employability) |
| Стабилност                                                | Гъвкавост и адаптивност                                                 | Мобилност                                                      |
| Дългосрочна заетост на една и съща длъжност               | Средносрочна заетост и смяна на длъжностите                             | Гъвкава заетост между различни организации                     |
| Лоялност, към организацията                               | Лоялност към организацията, но и към външни групи                       | Лоялност към собствената кариера                               |
| Кариера, управлявана от организацията                     | Кариера, управлявана от организацията и от индивида                     | Кариера, управлявана от индивида                               |
| Дейности за развитие, с оглед на нуждите на организацията | Дейности за развитие, с оглед на нуждите на организацията и на индивида | Дейности за развитие, с оглед на нуждите на индивида           |

|                                          |                                                                 |                                        |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| Кариерен фокус вътрешен за организацията | Кариерен фокус, едновременно вътрешен и външен за организацията | Кариерен фокус външен за организацията |
| Линейна прогресия                        | Спираловидна прогресия                                          | Прогресия чрез кариерни преходи        |
| Релационен психологически договор        | Релационен психологически договор                               | Транзакционен психологически договор   |
| Обективни измерители на успеха           | Обективни и субективни измерители за успех                      | Субективни измерители за успех         |

Източник: Clarke, M. (2012), адаптирано от Baruch (2004b)

Този възглед демонстрира сходство с концепцията на Brousseau et al. (1996) за спираловидната кариера, където линейното, вертикално израстване е опосредствано от странични кариерни ходове, но при която е все още налице релационен психологически договор, осигуряващ известна стабилност и в същото време окуражаващ гъвкавостта, необходима за да се поддържа заетост, който се характеризира със споделени отговорности по отношение на кариерата между работодател и служители.

Представените накратко промени в традиционния кариерен модел се съпровождат с редица предизвикателства пред работодателите, които имат интереси да привличат, развиват и задържат таланти в организацията.

### Предизвикателства пред организациите

Проучване, което е публикувано през 2009 г. (Nauta, A. et al., 2009), разкрива, че изграждането на култура насърчаваща развитието на кариерни компетенции води до намаляване на текучеството, т.е. организациите задържат служителите, като създават условия, позволяващи им те да могат да намерят реализация извън организацията. При това се подчертава, че няма конфликт между стремежа на работодателите да задържат служителите и развитието на техните умения. В допълнение, авторите отчитат, че дори и когато служителите напускат, те ще бъдат ценни посланици на фирмата, допринасящи за имиджа на своя предишен работодател. Авторите също установяват, че в култура, промотираща култивирането на кариерен капитал, хората предпочитат да сменят работата си в рамките на организацията, отколкото да напуснат. До подобни

заклучения достигат Culié, J. D., Kharova, S. N. & Arthur, M. B. (2014), които използват концепцията за психологическа мобилност, за да разкрият защо хората предпочитат да останат на работа в организацията, даже ако имат възможности да напуснат: „те предпочитат да останат, защото мислят, че могат да напуснат“. Подобни изводи прави и Thite M. (2001), като твърди, че служителите са способни да приемат факта, че работодателите не могат да очакват от работодателите да им гарантират сигурност на работното място, те със сигурност не биха предпочели работодатели които не ги подкрепят по отношение на развитието на кариерата и уменията им. Редица други автори (Bishop 1997; Benson, Finegold and Mohrman 2004; Benson 2006) също доказват, че инвестицията в умения, комбинирана с възможности за кариерно развитие, води до намаляване на текучеството.

По този повод Pfeffer (1998) обобщава, че повечето "работодателски практики за високо представяне"—включително тези свързани с развитието на уменията на служителите—изискват краткосрочни разходи, по високи в сравнение с традиционните практики, но допуска, че в дългосрочен план, тези разходи ще имат по-висока възвръщаемост под формата на иновации и ефективност. От това следва извода, че в среда където краткосрочните печалби са възприети като ключова променлива за измерване на представянето, тези практики трудно могат да бъдат въведени - работодатели, които искат да култивират и използват потенциала на служителите, като инвестират в уменията им, трябва да се откажат от краткосрочната перспектива за оценяване на организационното представяне.

Съществува голям обем литература, предлагаща широк кръг от дейности, които способстват за поддържане и развитие на кариерния капитал, като например обогатяване на работата, кариерно консултиране, участие в обучение, нетуъркинг и др. (Guest, 2000; Van Dam, 2004; Verbruggen, Sels, & Forrier, 2007; Forrier, A., Sels, L. & Stynen, D. 2009), които могат да бъдат имат формален или неформален характер. Атанасова М. (2015) подчертава важността на обвързването на дейностите за развитие с кариерни пътеки, както и ролята на дуалните кариерни пътеки, позволяващи вертикална мобилност на специалистите в организацията, като важна предпоставка за задържане на таланта. Baruch (2006) съветва да се дава възможност за различни форми на вътрешна мобилност или нови задължения, за да се удовлетвори потребността им от

разнообразие и придобиване на нови знания и опит. Ballout, H. I. et al. (2007) акцентират колко е важна ролята на подбора – да бъдат наемани и развивани хора, които ще се интегрират успешно в културата на организацията. Hall, D. T. et al. (2013) доказват положителна връзка между ориентацията към протейска кариера и ориентацията към роли извън организацията – в семейството, местната общност, професионалните среди – следователно организации, които желаят да реализират конкурентни предимства като привличат таланта на хора, възприели съвременните възгледи за кариерата, би следвало да създават условия тези служители да могат да балансират успешно работата и дейностите извън нея.

За съжаление, препоръките към организационните практики в областта на кариерата са най-често базирани на отделни големи фирми, които могат да отделят повече ресурси за развитие на служителите (Deshpande & Golhar 1994). Проучване на Scholarios D. et al. (2008) сред малки и средни фирми в областта на информационните технологии показва, че въпреки интереса на тези фирми да развиват умения за заетост, политиките и действията които се предприемат не са достатъчни, което според авторите е изненадващо предвид изразения дефицит на квалифицирани специалисти в тази област. Друг проблем е, че даже и малкото кариерни модели, които съществуват в академичната литература или отразяват традиционната кариера като този на Shein (1998), или се ограничават до индивидуалната перспектива (Baruch, Y&Peiperl, M. 2000), докато организационната перспектива не е достатъчно развита в литературата (Arthur, Hall, & Lawrence, 1989; Gunz & Jalland, 1996) и същевременно е доста противоречива (Peiperl & Arthur, 2000; Sullivan, 1999). Въпреки, че редица по-нови проучвания изследват значението на организационната подкрепа за кариерния успех и удовлетвореността на служителите, липсват проучвания, които да свързват конкретни работодателски практики в областта на кариерата с организационните резултати и кариерния успех. Недостатъчно са изследвани връзките между подсистемата за управление на кариерата в организациите и другите практики в областта на УЧР, което обаче е от съществено значение за ефективността на кариерното развитие (Атанасова М. 2015). Полезни ще бъдат изследвания на приложимостта на тези практики в зависимост от организационния контекст- добър пример в тази насока е известният типологичен модел на Sonnenfeld, който обаче, въпреки че дава възможност да се

направят полезни изводи за характера на кариерните системи в зависимост от стратегията и културата на организацията, казва малко за това какви са печелившите взаимодействия между агент и структура в съответния контекст. Предвид необходимостта от анализ на кариерните системи в организациите (Атанасова М. 2015), такива модели биха могли да подпомогнат анализа, за да могат да бъдат направени изводи за недостатъците на тези системи и как да бъдат преодолені. В тази ситуация работодателите трябва да търсят, прилагат и усъвършенстват подходи и метода за развитие на компетенциите на човешките ресурси в организацията, които са в съответствие с настъпващите промени в кариерните модели.

### Заклучение

Представените изводи за теоретичните постижения в областта на кариерните модели показват, че се създават предпоставки за промени в ролите както на индивидите така и на работодателите като агенти на кариерното развитие. Тенденциите за нарастване на отговорностите на индивидите за кариерното развитие се съчетават с промени в подходите и методите за обучение и развитие на човешките ресурси в организациите, които се стремят да привличат, развиват и задържат таланти. В специализираната литература се откроява известен консенсус около виждането, че организациите следва да имат подкрепяща роля в кариерното развитие на служителите – защото кариерата е плод на взаимодействие между агент и структура, но все още няма единно разбиране какво следва да включват тези техни отговорности. В същото време, независимо от реалностите на новата кариера, често асоциирани с риска от нарастващата мобилност, организациите биха могли успешно да развиват и задържат таланта, като актуализират своите практики в областта на кариерата и развитието на компетенциите на служителите.

### Библиография:

Atanassova, Margarita, (2015) Training and development of human resources in organizations Theory and practice. Sofia: Avangard (in Bulgarian)

Arthur, M. B. and Rousseau, D. M. D. (1996) A career lexicon for the 21st century, Academy of Management Executive, 10(4), pp. 28–39.

Ballout, H. I., Boehm, J. K. and Lyubomirsky, S. (2007) Career success, *Journal of Managerial Psychology*, 22(8), pp. 741–765.

Baruch, Y. (2006) Career development in organizations and beyond: Balancing traditional and contemporary viewpoints, *Human Resource Management Review*, 16(2), pp. 125–138.

Baruch, Y. and Peiperl, M. (2000) Career Management Practices: an Empirical Survey and Implications, *Human Resource Management*, 39(4), pp. 347–366.

Briscoe, J. P. et al. (2012) Coping with an insecure employment environment: The differing roles of protean and boundaryless career orientations, *Journal of Vocational Behavior*, 80(2), pp. 308–316.

Briscoe, J. P. and Finkelstein, L. M. (2009) The “new career” and organizational commitment, *Career Development International*, 14(3), pp. 242–260.

Clarke, M. (2012) The organizational career: not dead but in need of redefinition, *The International Journal of Human Resource Management*, 5192(July 2015), pp. 1–20.

Culié, J. D., Khapova, S. N. and Arthur, M. B. (2014) Careers, clusters and employment mobility: The influences of psychological mobility and organizational support, *Journal of Vocational Behaviour*, 84(2), pp. 164–176.

Forrier, A., Sels, L. and Stynen, D. (2009) Career mobility at the intersection between agent and structure: A conceptual model, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 82(4), pp. 739–759.

Hall, D. T. et al. (2013) Nonwork orientations relative to career: A multidimensional measure, *Journal of Vocational Behaviour*, 83(3), pp. 539–550.

Inkson, K. et al. (2012) Boundaryless Careers: Bringing Back Boundaries, *Organization Studies*, 33(3), pp. 323–340.

King, Z. (2004) *Career Management: A CIPD Guide*. London: CIPD.

Ng, T. W. H. et al. (2007) Determinants of job mobility: A theoretical integration and extension, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 80(December), pp. 363–386.

Scholarios, D. et al. (2008) Employability and the psychological contract in European ICT sector SMEs, *The International Journal of Human Resource Management*, 19(6), pp. 1035–1055.

Sullivan, S. E. and Arthur, M. B. (2006) The evolution of the boundaryless career concept: Examining physical and psychological mobility, *Journal of Vocational Behavior*, 69(1), pp. 19–29.

Tams, S. and Arthur, M. B. (2010) New directions for boundaryless careers: Agency and interdependence in a changing world, *Journal of Organizational Behavior*, 31(5), pp. 629–646.

Thite, M. (2001) Help us but help yourself: the paradox of contemporary career management, *Career Development International*, 6(6), pp. 312–317.



## ЗНАЧЕНИЕТО НА НАЦИОНАЛНАТА КУЛТУРА ЗА ПРОЕКТНОТО УПРАВЛЕНИЕ

Боряна Богоева,

Докторант, катедра “Управление“, Университет за национално и световно  
стопанство (УНСС)

**Резюме:** В днешно време глобалната работна среда обединява хора от различен културен произход. Именно глобализацията направи културните предизвикателства важни за международните бизнес среди. Тази статия акцентира върху разбирането на връзката между управлението на проект и значимостта на хората с различна култура и поведение. Може да твърдим, че разбирането на културата ще разкрие скрити механизми, обясняващи поведението в проектите, което на свой ред ще допринесе за по-рефлексивно, зряло и контекстуално разбиране на управлението на проекта.

**Ключови думи:** проектно управление, културна компетентност, мултикултурализъм, разнообразие.

**JEL код:** M10, M14.

## THE SIGNIFICANCE OF NATIONAL CULTURE FOR PROJECT MANAGEMENT

Boryana Bogoeva,

Ph.D. Student, Department “Management”, University of National and World Economy  
(UNWE)

**Abstract:** Nowadays, the global work environment brings people together from different cultural backgrounds. Globalization has made cultural challenges important to international business environment. This article focuses on the understanding of the relationship between

*project management and the importance of people with different cultures and behaviors. We can argue that understanding culture reveal hidden mechanisms explaining project behavior, which in turn will contribute to a more reflexive, mature and contextual understanding of project management.*

**Keywords:** Project management, cultural competence, multiculturalism, diversity.

**JEL codes:** M10, M14.

### Увод / Introduction

Националните култури съставляват социалната материя, в която всеки индивид има място. Много учени смятат, че културата е с неясна концепция. Други я разглеждат като многопластова конструкция от ценности, практики и артефакти. Фукуяма (1995) определя националната култура като наследен етичен навик, който се състои от идеи, ценности и взаимоотношения. Идеите, ценностите и моделите на връзките представляват етичните кодекси, чрез които обществата регулират поведението си. Те се подхранват от повторения, традиция и пример и се подсилват чрез образи, навици и социални възгледи.

### Изложение / Main text

Културата непрекъснато се пресъздава в социалното взаимодействие. Повечето определения за култура имат общо ядро в което я разпознаваме чрез:

- Думи, жестове, идеи, ценности, нагласи и убеждения
- Очаквани модели на поведение: семейна, социална и организационни култури.

Gesteland (2012) твърди, че няма две личности от една култура, които да са напълно еднакви. Те имат регионални, поколенчески и индивидуални различия.

### Проектното управление в контекста на културната среда

Човечеството е ангажирано с управление и организация на мащабни проекти още от времето, когато египтяните са построили своите големи пирамиди преди около 4500 години.

Всеки проект има своя собствена уникална култура или сет от ценности както и собствено разбиране за култура. Културата на един проект обикновено се създава несъзнателно. Тъй като мултинационалните проекти стават все по-често срещан начин за организиране в различни бизнес контексти (Chevrier, 2003), това повдига въпроса как културните и институционални различия могат да повлияят на развитието на проекта и как тези различия допринасят за представянето на резултатите, различни от първоначално планираните.

Сред основните полета, на които се набляга при управление на многокултурни проекти, е подчертаването на недостатъците и потенциални подобрения в рамките на проекта, както и предотвратяване на културното неразбиране чрез придобиване на компетенции.

На основата на семинарните проучвания на Хол (1960), Хофстеде (1970 г. и 80-те години) и Тромпенаарс (1980 г.) знаем, че взаимодействието между хората не се случва във вакуум или изолация. Осъществява се в социална среда, управлявана от сложен набор от формални и неформални ценности, норми, правила, кодекси за поведение, закони и разпоредби, политики и различни организации.

По време на фазата на изпълнение на проекта може да се наблюдава липса на координация, слаба толерантност към неуспехите, проблеми на ниво емоционална интеграция, както и разделение между чуждестранните партньори.

Това води до твърдението, че културните различия имат въздействие, както и видими последици за проекта. Въпреки това, все още не е ясно установено дали и в какви обстоятелства тези различия са определящи по отношение на резултатите от проекта. Това възпрепятства способността ни да оценяваме последиците от тези различия в мултикултурните проекти.

Глобализацията преоформя начините ни на мислене и поведение и насърчава културна промяна в обществата. Докато някои учени (Харисън, (2006); Харисън и Хънтингтън, (2000)) говорят за "сблъсък на култури", при други изглежда важно да се съсредоточим върху начините, по които културите могат да се учат една от друга, от красотата на културните различия (Fang; Soderberg; Holden, 2002). В същото време други учени твърдят, че се появява световна култура (Lechner; Boli, 2005) или глобална

култура (Arnett, 2002; Bird; Stevens, 2003) и това заплашва съществуването на националните култури.

### Културно разнообразие

Тъй като бизнесът става все по-интернационализиран, културното разбиране е в основата за успех или провал във всяко едно начинание. Обикновено един от основните проблеми засягащи проекта както вътрешно, така и външно е липсата на знания и информация за други хора и култури. Често negliжирането на културните различия, води до ограничаване на способността ни да управляваме културното многообразие. Различните културни среди изискват различни управленски поведения. Някои мениджъри описват мултикултурните организации като по-гъвкави и отворени към нови идеи. Мултикултурните екипи от своя страна имат способността да увеличават нивото на иновации, като насърчават и събират различни гледни точки.

Межкултурното управление може да бъде определено като "глобално управление, което изучава поведението на хората в организации в целия свят и обучава хората да работят в организации със служители и клиентски групи от няколко култури" (Burke, 1983).

Разнообразието на служителите се оценява все повече и потенциално се очертава като панацея за подобряване на работата. Мултикултурализмът може да бъде свързан с чувство на гордост, уникалност и богато чувство за общност и история, а от друга страна до объркване на идентичността, двойни очаквания и сблъсък на ценности (Haritatos; Benet-Martinez, 2003).

Мултикултурните хора, показват повече находчивост и оригиналност от монокултурните, защото интернализират повече от един набор културни схеми и се движат плавно между тях (Saad, Damian, Benet -Martinez, Moons; Robins, 2012). Важно е обаче да се направи разграничение между културна идентификация и културно познание: човек може да познава друга култура, без да се идентифицира с нея.

### Културна компетентност

Никога не е бил по-голям натискът за намиране на мениджъри със силни межкултурни умения. Практиката на проектния мениджър днес включва повече от

класическите задачи като бюджетиране, график и контрол. Те трябва да имат добри стратегии за координиране на мултикултурни екипи, разбирайки и отчитайки различията в културата, културните измерения и езиковите умения. По този начин културната компетентност може да се разглежда като набор от поведения, нагласи и политики, които действат заедно в една система. Този вид културна компетентност не идва естествено и изисква високо ниво на професионализъм и познание. Културната компетентност не е статична и изисква често обновяване и разбиране за културното разнообразие (Earley, 2003).

Използвайки тези знания, може да се развие доверие в отношенията с различните заинтересовани страни. Противоречивите ситуации са неизбежни, но в много ситуации те могат да бъдат извор на иновации.

Добрият мениджър на проекти трябва да е готов да разрешава и да гради от различията. Придобиването на знания и културни компетенции и за членовете на екипа с други култури е жизненоважна. Това означава, че екипът за управление на проекти трябва да бъде културно чувствителен, творчески, мотивационен и гъвкав, както и да има широка компетентност по културните въпроси.

#### Заклучение / Conclusion

Способността да се управлява мултикултурно е важен фактор за многонационалното корпоративно оцеляване и успех. Въпрос и на по - нататъшни изследвания са културните различия, които възпрепятстват или ускоряват прогреса на проекта. Разбирането на културните ценности е основен компонент на межкултурното управление и успешно състезание в днешните взаимозависими глобални бизнес среди.

#### Библиография / List of references

- Хофстеде, Х., Хофстеде, Я., Пидърсън, П. (2003). Изследване на културата. Упражнения, истории и синтетични култури. Класика и стил.
- Hofstede, G., Hofstede, J., Pedersen, P., (2002). Exploring Culture: Exercises, Stories and Synthetic Cultures. Intercultural Press.

- Akbari, M., (2014). Projects Beyond Cultures & Cultures Behind Projects. Division of International Project Management Chalmers University of Technology, Göteborg, Sweden 2014
- Arnett, J.J. (2002) The psychology of globalization. American Psychologist 57(10): pp.774–783.
- Binder, J., (2009) The Global Project Management Framework: Communication, Collaboration and Management Across Borders. Originally published as a part of 2009 PMI Global Congress Proceedings – Amsterdam, Netherlands.
- Bird, A., Stevens, M.J. (2003) Toward an emergent global culture and the effects of globalization on obsolescing national cultures. Journal of International Management 9(4): pp. 395–407.
- Bird, A., Fang, T., (2009). Cross Cultural Management in the Age of Globalization. International Journal of Cross cultural management, Vol 9(2): pp.139–143
- Blomquist, T., Hällgren, M., Nilsson, A., Söderholm, A. (2010) Project-as-Practice: In Search of Project Management Research That Matters. Project Management Journal.
- Burke, W., Ed. (1983) Special issue on organizational culture, Organizational Dynamics, Autumn.
- Chevrier, S. (2003) Cross-cultural management in multinational project groups. Journal of World Business, 38, 141-149.
- Fang, T. (in press) Asian Management Research Needs More Self-Confidence: Reflection on Hofstede (2007) and Beyond, Asia Pacific Journal of Management.
- Gesteland, Richard R. (2012). Cross – Cultural Business Behavior. A guide for global management. ISBN: 9788763002387
- Fukuyama, F. (1995). Trust: the social virtues and the creation of prosperity. Hamish Hamilton, London
- Hall, E.T. (1959) The Silent Language. Doubleday, New York.
- Haritatos, J., Benet-Martinez, V. (2003). On beingbicultural: A contentanalysis of identity narratives. Unpublished manuscript. Riverside: University of California.
- Harrison, L.E. (2006) The Central Liberal Truth: How Politics Can Change a Culture and Save It from Itself. New York: Oxford University Press.

Harrison, L.E., Huntington, S.P. (2000) Culture Matters: How Values Shape Human Progress. New York: Basic Books.

Hofstede, G. (1980) Culture's Consequences: international Differences in Work-Related Values. Sage Publications, Beverly Hills.

Korzilius, H., Bucker, J., Beerlage, S.( 2016). Multiculturalism and innovative work behavior: The mediating role of cultural intelligence. International Journal of Intercultural Relations 56, pp. 13-24.

Lechner, F.J., Boli, J. (2005) World Culture: Origins and Consequences. Malden, MA: Blackwell.

Miroshnik, V., (2002).Culture and international management: a review. Journal of Management Development, Vol. 21 Issue: 7, pp.521-544

Mladenovic, S., Mladenovic, I., Milovancevic, M., Denic, N., (2017). Cross – cultural dimensions influence on business internationalization by soft computing technique. Computers in Human Behavior 75, pp 865- 869.

Morden, T., (1999).Models of National Culture - A Management Review. Cross Cultural Management: An International Journal, Vol. 6 Issue: 1, pp.19-44

Nicholson, J., Stepina, L., (1998). Cultural values: a cross- national study. Cross Cultural Management: An International Journal, Vol. 5 Issue: 1/2, pp.33-47

Saad, C. S., Damian, R. I., Benet-Martinez, V., Moons, W. G., Robins, R. W. (2012). Multiculturalism and creativity: Effects of cultural context, bicultural identity, and ideational fluency. Social Psychological and Personality Science, 4(3)pp. 369-375.

Soderberg, A.M., Holden, N. (2002) Rethinking Cross Cultural Management in a Globalizing Business World, International Journal of Cross Cultural Management 2(1):pp. 103–121.

Trompenaars, F. (1993) Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business.Economist Books, London.

Tukiainen, S., Ainamo, A., Nummelin, J., Koivu, T., Tainio, R., Effects of Cultural Differences on the Outcomes of Global Projects: Some Methodological Considerations. Center for Knowledge and Innovation Research, Helsinki School of Economics.



## ПРОЦЕС НА АДАПТИРАНЕ НА БИЗНЕС СТРАТЕГИИТЕ НА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ ЗА ПАЗАРА В БЪЛГАРИЯ

Красимир Дацов,  
Докторант и хоноруван преподавател,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Публикацията има за цел да предостави теоретичен и практически преглед на изследването на протичащите процеси на адаптиране на бизнес стратегиите на мултинационалните компании, спрямо локалните фактори, за България. Разглеждат се особеностите и характеристиките на мултинационалните компании в контекста на начинът на тяхното организиране и проникването на пазара в България. Мултинационалните компании са носителите на глобализацията, но те се отличават със специфичен подход на изграждане на техните дейности отчитайки именно локалните фактори. Представя се модел на базовия стратегически мениджмънт от процесна гледна точка както и се определя мястото на адаптирането в протичащите сложни процеси в мултинационалните компании.

**Ключови думи:** процес на адаптиране, бизнес стратегии, мултинационални компании, локален мениджмънт, глокализация.

**Abstract:** The publication aims to provide a theoretical and practical overview of the ongoing process of adaptation to local factors for Bulgaria by multinational companies thru their business strategies. The peculiarities and characteristics of multinational companies are considered in the context of their organization and market penetration in Bulgaria. Multinational companies are carriers of globalization, but they have a specific approach to building their activities, taking into account local factors. It presents a model of strategic management from a process point of view and determines the place of adaptation in the ongoing complex processes in multinational companies.

**Key words:** adaptation process, business strategy, multinational companies, local management, glocalization.

**JEL:** F23.

## Увод

Съвременните мултинационални компании в миналото бяха разглеждани като носители на глобализацията. Предлагащите от тях продукти и услуги въпреки стандартизирания и еднотипен характер, който притежават, лесно се налагат на пазари с изцяло различни характеристики. Изследвайки успеха на компаниите, можем да открием важността именно на адаптирането на продуктите за конкретните пазари. Това е и в основата на едно от съвременните течения – локализация (localization). Глобалните пазари, динамичността на средата, както и особеностите на локалните пазари са последвани от мултинационалните компании, които през повече от десетилетие вече осъществяват процеса на глокализация (glocalization). Тази тенденция може да се разгледа и като интегрирането на добри и доказани практики в глобалните корпоративни стратегии на мултинационалните корпорации.

Откриването на конкурентно предимство за компаниите е важна част от развитието и стратегиите им. Предвид цикличния характер на икономическите процеси, анализирането на ефективността и резултатите, чрез финансови модели и методи е напълно обоснована, но тези методи не бива да бъдат използвани еднозначно за вземането на стратегически решения. Днес категорично е доказано влиянието на мултинационалните компании за развитието както на световната икономика, така и на регионално ниво. Корпорациите притежават огромни финансови и интелектуални ресурси, които оформят техният икономически и технологичен потенциал. Те успяват да използват ползите от процеса на глобализация като създават производствени и търговски системи, които не са ограничавани от държавните граници и законодателни рамки. Благодарение на това, те имат склонността да оказват силно влияние и да ускоряват развитието на страните, в които те разполагат своите дейности.

## Изложение

Корпорациите представляват форма на бизнес организация, която разграничава бизнеса като отделна единица от гледна точка на закона, ръководена от група хора известни като борд на директорите (Hammer, 2003). Корпорациите разглеждани от гледна точка на закона в САЩ се разпознават като организации, одобрени от съответните власти.

**Таблица №1: Характеристики на корпорациите**

| Характеристика                       | Особености                                                            |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Неограничен живот                    | Акции, продажба на акции, Харта                                       |
| Ограничена отговорност               | Кредитори, размер на инвестициите, активи на корпорацията             |
| Законово разграничаване              | Юридическо лице, договори, кредити, вземания                          |
| Смяна на собственост                 | Изкупуване, сливане, поглъщане                                        |
| Професионален мениджмънт             | Акционери, топ мениджмънт, отговорности                               |
| Гъвкавост при придобиване на капитал | Акции, облигации, възможност за външни инвеститори                    |
| Правителствени решения               | Законови регулации, емисии на цени книжа                              |
| Централизиран мениджмънт             | Организационна структура, политики на компанията, борд на директорите |

Източник: Авторски

Корпорациите притежават редица характеристики които са сходни с другите видове организации, но притежават силно отличаващи ги характеристики резултат именно от законодателните особености предоставени им чрез законите в САЩ. Те притежават и много високо ниво на сложност за протичащите процеси.

Понятието „стратегия” се явява изходно за стратегическия мениджмънт. Всеизвестен е фактът, че понятието стратегия има старогръцки произход и е изградено от две думи – “Stratos”, което означава армия, войска, и “ago”, което означава вода. Неговата употреба може да бъде датирана от Древна Гърция до наши дни.

Същността за формулирането на бизнес стратегиите е синтезирана и анализирана от гледна точка на нейното интегриране и взаимовръзка с останалите елементи на бизнес организациите. Осъзнаването и осведомеността за силите които оказват влияние върху формулирането на стратегията и предопределят нейната успешност. Тези сили могат да бъдат характеризирани като конкурентни сили формиращи стратегията на компанията (Porter, 1980).

Според А. Хофман можем да разглеждаме процеса на стратегически мениджмънт, преминаващ през четири основни фази. Много от техниките и концепциите, свързани със стратегическия мениджмънт са развити и използвани от

корпорации като “General Electric” и същевременно от бизнеси като най-малките компании.



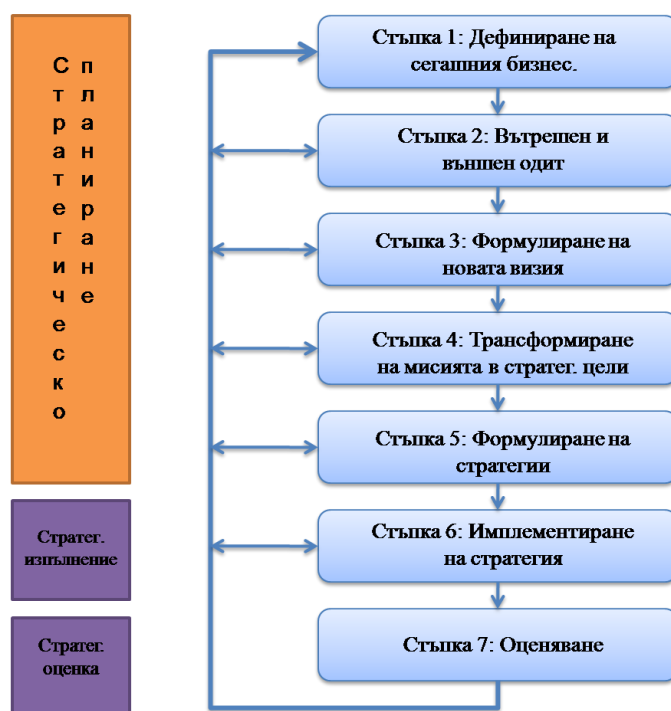
**Фигура №1:** Фази на стратегическия мениджмънт

*Източник: Интерпретация по А. Хофман*

Всяка една от фазите маркира отделни важни стъпки от протичащите процеси пряко свързани със бизнес стратегиите на МНК. Промените в планирането водят до изменение на начина, по който то се случва. Все по-често се наблюдава диалог между мениджърите от различните нива. Когато планирането в компанията е проактивно спрямо промените в околната среда, следват и промени в плановете, които са били първоначално разработени.

Стратегическото планиране е част от процеса на стратегически мениджмънт. Процесът на стратегически мениджмънт има широк обхват и ще бъде разгледан в своите последователни стъпки и тяхната дълбочина. Представеното охарактеризиране на процеса е разработено от Арит Гадиеш и Джеймс Гилбърт.

Те разглеждат процеса на стратегически мениджмънт в рамките на големите организации и предоставят седем стъпки, през които преминава процесът. Важно уточнение трябва да се направи, че разглеждания от тях процес се счита да бъде цикличен и едно от основните условия за неговото изпълнение е именно неговата повтораемост и произтичащите от това промени и резултати.



**Фигура №3:** Графично представяне на процеса на стратегически мениджмънт, преминаващ през седем отделни стъпки

Източник: интерпретация по А. Гадиеш и Д. Гилбърт

В представения графичен материал се разграничават отделните части на стратегическия мениджмънт. По-голямата част от процесите попадат в полето на стратегическото планиране. Също така имаме стратегическо изпълнение и стратегическа оценка. Взаимното допълване на процесите е в основата на механизма на стратегическия мениджмънт (Gadiesh et al, 2001).

Определянето на място на адаптирането в базовия модел на процеса на стратегически мениджмънт е от ключово значение. Разгледани бяха моделите разработени от Андрюс и колектив, Глук, Щайнер, Томсън и Стръкланд, също така Шендел и Хофър. Всеки един от моделите има своята специфика и методология която се използва.

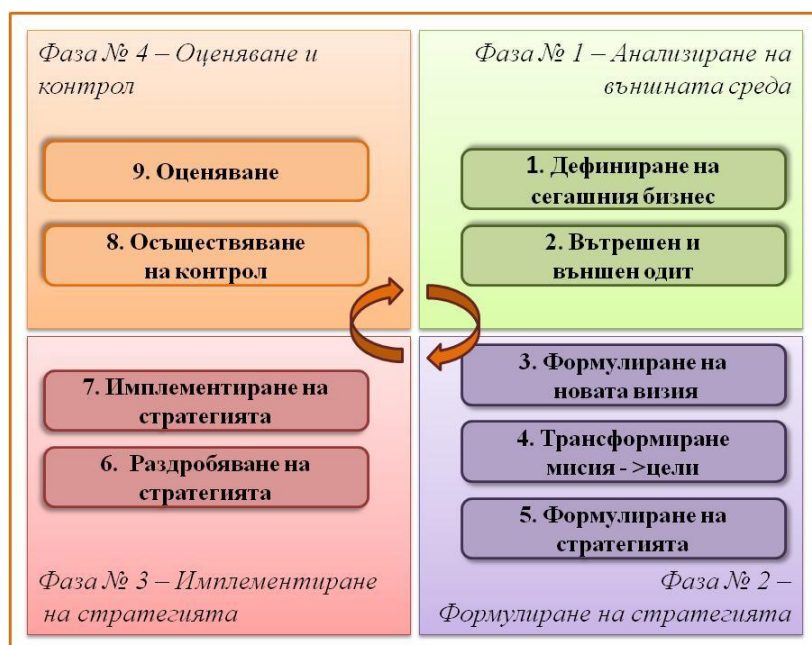
За целите на това изследване е необходимо теоретично систематизиране и предоставяне на базова рамка която да разкрие особеностите на процеса на стратегическия мениджмънт. Интегрирането на процеса на адаптиране трябва да бъде пълноценно и да отговаря на функционалните направления на конкретната система за

управление. Този базов модел не показва конкретните тактически и оперативни решения които компанията би могла да предприеме. Неговият принос е последяването на протичащите сложни вътрешни стратегически процеси в компанията.

При разработването на базовия модел са интерпретирани четирите фази на стратегическия мениджмънт представени от А. Хофман, логически интегрирани с характеристиките на процеса на стратегически мениджмънт в големите компании представен от Арит Гадиеш и Джеймс Гилбърт.

Всяка една от фазите има строго определена последователност, предопределена от нейната роля и резултат. Това важи и за конкретните задачи и стъпки от процеса, преминавайки през различните фази. Ако те не бъдат изпълнени в правилната последователно анализът би предоставил грешни изводи.

Мястото на процеса на адаптиране не е еднозначно и не може да бъде ограничено в рамките на някоя от индивидуалните стъпки на стратегическия мениджмънт. Причината за това е, че процеса на адаптиране разгледан самостоятелно притежава също системен характер и изразява сложните взаимоотношения на компанията с външната среда и желаното състояние до което компанията иска да достигне.

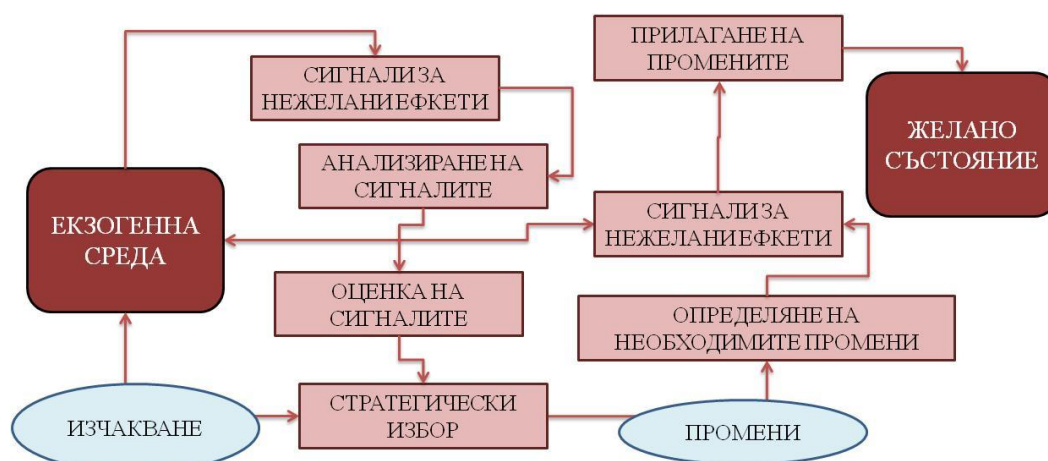


Фигура №4: Базов модел на стратегическия мениджмънт

Източник: Авторски



Процесът на адаптиране преминава през критичните управленски решения, което е демонстрирано на фигурата. Разкрива се и основната цел на процеса която съвпада и с основната цел на планирането, а именно компанията да достигне желано състояние.

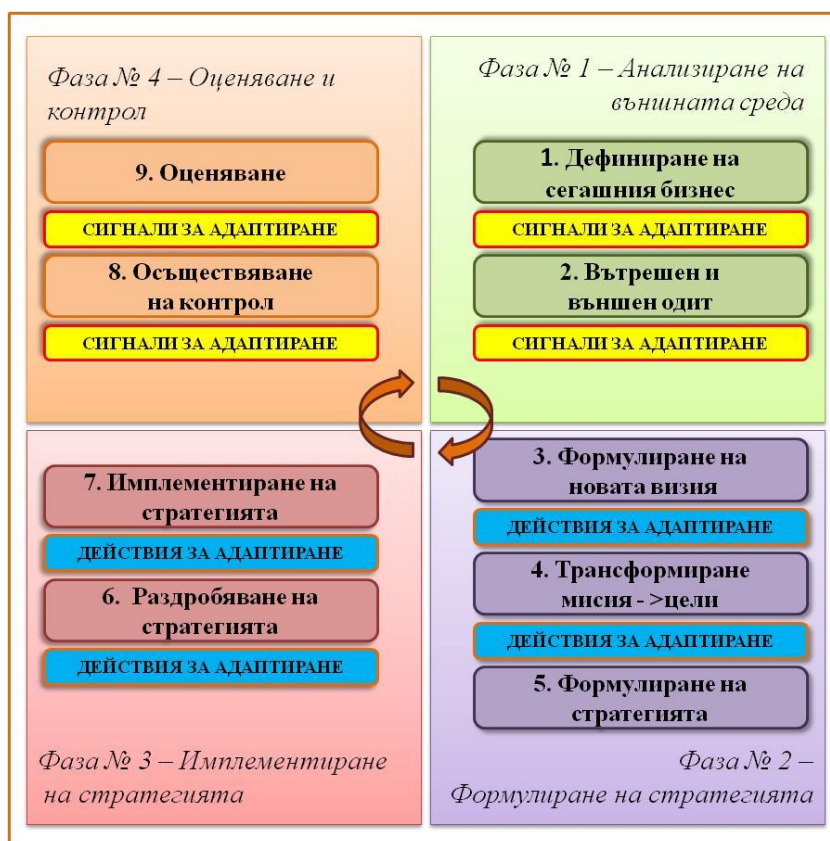


Фигура №5: Процесът на адаптиране

Източник: Авторск.

Поради динамиката на промените които настъпват след като процеса е започнал е необходимо няколкократно сигналите от средата да бъдат проверявани и да бъдат предприети промени. Сигналите за нежелани ефекти, или сигналите за адаптиране могат да бъдат получени както от външна среда така и от вътрешната среда. Носители на тези сигнали могат да бъдат статистически данни, състоянието на пазара, появата на нови конкуренти, драстични промени в потребителските предпочитания както и персонала на компанията.





**Фигура №6:** Място на адаптирането в базовия модел на стратегическия мениджмънт

Източник: Авторски

Във фази едно и четири се наблюдава появата на сигнали от външната среда. Тези сигнали могат да имат различно естество, характер и проявление. За да може организацията да се адаптира към средата тя трябва да може да разкрива и разпознава тези сигнали. Във фази три и четири се разкриват и възможностите за организациите да адаптират своите бизнес стратегии чрез конкретни действия. За да бъде на лице процес на адаптиране е необходимо да има наличието на повече от едно от тези действия. Те могат да варират в зависимост от фирмената организация и специфика на МНК.

## Заклучение

Мултинационалните компании използват процеса на адаптиране в различна степен. Причините за това са различните фирмени правила и политики които налагат определени ограничения върху локалния мениджмънт на компаниите за България.

Компаниите разпознават и приемат различните сигнали произлизащи от външната среда. Не всички компании притежават необходимата гъвкавост както и политики за да могат да реагират на тези заплахи и да ги преобразуват в конкретни действия на адаптиране.

Компаниите прилагат различни методи и начини на модифициране на техните бизнес стратегии за пазара в България сред които са: комбинации между наличните продукти и партньори, модифициране на маркетинговата комуникация, използваните комуникационни канали, разпределянето на маркетинговите бюджети, планирането на продажбите по продукти и клиенти с цел постигането на заложените бизнес цели и желаните пазарни позиции.

## Библиография

Златев, В., Мениджмънт без граници, Университетско издателство Стопанство, София, 1999.

Радев, Р., Бизнес стратегии. София, Издателски комплекс – УНСС, 2014.

Chandler, AD (1962), Strategy and structure: Chapters in the history of the American enterprise. Massachusetts Institute of Technology Cambridge.

Epshtein, MJ & Roy, MJ (2007), Implementing a corporate environmental strategy: establishing coordination and control with multinational companies, Business Strategy and the Environment,

Hammer, M. (2003), Reengineering the corporation, Harperr Collins Publishers, USA

Hofer, CW & Schendel, D (1978), Strategy formulation: Analytical concepts, West Publ.

Kristensen, P (2005), Local players in global games : The strategic constitution of a multinational corporation, Oxford: Oxford Univ. Press, XXII,

Lowes, B & Pass, CL & Sanderson, S(1994), Companies and markets: understanding business strategy and the market environment , Blackwell Business

Nickell, SJ (1995), The performance of companies: The relationship between the external environment, management strategies and corporate performance, Blackwell,

Porter, ME (1980), Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competition. New York, 300.



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

Schelling, TC (1960), The strategy of conflict, Cambridge, Mass.

Schelling, TC (1960), The strategy of conflict, Cambridge, Mass.

Schuh, A (2012), Strategy review for Central and Eastern Europe: Strategic responses of foreign multinational corporations to the recent economic and financial crisis, Journal of East-West Business, Taylor & Francis.



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



640

< Съдържание / Content

## РОЛЯТА И ЗНАЧЕНИЕТО НА ПРОЕКТНИЯ ОФИС В УСЛОВИЯ НА ГЛОБАЛИЗИРАЩА СЕ СРЕДА

Антоанета Ангелова,  
Редовен докторант, Катедра „Управление“,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)  
E-mail: [a.al.angelova@gmail.com](mailto:a.al.angelova@gmail.com)

**Резюме:** Настоящият доклад цели да представи ролята и значението на проектния офис в съвременната бизнес обстановка. В доклада са изведени и представени основните понятия, свързани със същността на проектния офис. Показани са различен набор от типологии на РМО модели, които биха били от полза при процеса на разбиране на ролята и значението на РМО. На база на представената информация е изведена позицията на РМО на стратегическо, тактическо или оперативно ниво, с цел осъзнаване на необходимостта и важността му при осъществяване на управлението на проекти като стратегическо решение за справяне с глобализиращата се среда.

**Ключови думи:** управление на проекти, проектен офис, РМО, типологии на РМО.

## THE ROLE AND IMPORTANCE OF THE PROJECT OFFICE IN A GLOBALIZING ENVIRONMENT

Antoaneta Angelova,  
Ph.D. student, Department "Management", University of National and World  
Economy (UNWE)  
E-mail: [a.al.angelova@gmail.com](mailto:a.al.angelova@gmail.com)

**Abstract:** This paper aims to present the role and importance of the project office in today's business environment. Basic concepts related to the essence of the project office are outlined and presented. A different set of typologies of PMO are shown that would be useful in the

*process of understanding the role and importance of PMO. On the basis of the presented information, PMO's position at the strategic, tactical or operational level is highlighted in order to realize its necessity and importance in implementing project management as a strategic solution to address the globalizing environment.*

**Key words:** project management, project office, PMO, typologies of PMO.

**JEL:** M10, M19, O22.

## ВЪВЕДЕНИЕ

Характерно явление на нашата съвременност е глобализацията и интернационализацията на икономиката, науката и услугите. Науката, високите технологии и иновациите имат водеща роля в осигуряването на икономическия растеж и устойчивото развитие.

Ако светът днес трябва да бъде описан с една дума, то най-вероятно тя би била динамика. Днес съществува нещо, но утре ще бъде създадено друго, много по-добро, много по-бързо, по-лесно, по-ефективно и т.н. Затова може би едни от най-важните характеристики на съвременния свят са интензивността, с която той се развива, глобализацията, динамичността на процесите и непрекъснатата поява на нови технологии и открития.

Именно тази непрекъсната динамичност и възможностите, които глобализацията отваря през бизнеса, пораждаат и поставят на дневен ред въпроса за ролята и значението на проектния офис в условия на глоболизираща се среда. Днес съществуват организации, които са изцяло проектно ориентирани, както и такива организации, за които проектите са възможностите за развитието им, именно точно тези организации осъзнават и отдават място и значение на ролята и дейността на проектния офис.

**Целта** на настоящия доклад е да се представи образа за ролята и значението на проектния офис в съвременния свят.

**Обект** на изследване е проектния офис в една организация.

**Задачите**, които авторът си поставя да реши в този доклад, са:

- Да се разгледа същността на проектния офис.
- Да се анализират ролята и значението на проектния офис с помощта на

типологиите за РМО.

## 1. Актуалност на разглежданата проблематика

Обстановката, в която е необходимо всяка една бизнес единица да се справя, е пряко обвързана с връзката между конкуренцията и научно техническите постижения, тъй като тя се оказва решаваща за разширяване на пазарното пространство и повишаване производителността на труда. Към това може да се прибави и настъпването на крупни глобални корпорации, търсещи ефективен достъп до ресурси и до ниско платена квалифицирана работна ръка. Именно по този начин може да бъде описана настоящата ситуация.

В условията на глобализация и непрекъснато променящата се среда се променя и действието на традиционните фактори на конкурентоспособността на националните икономики. На преден план излиза образованието и квалификацията на работната сила.

Глобализацията оказва сериозно влияние върху фирмената дейност чрез промени в националните пазари, промени в системите от ценности като основа за поведението на потребителите и други. Тя влияе и върху процеса на усвояване и на нови пазари или въвеждането на нови продукти. Проявява влияние върху конкурентоспособността на организациите. Поставя нови изисквания, които до сега не са били поставяни. Изисква увеличаване на възможностите и подобряване на ефективността, процесите и всички възможни елементи на бизнеса. Именно поради тази ситуация, пред която се изправя бизнеса, намира и своето място проектното управление.

Матилда Александрова (2015, стр. 7) посочва, че през „последните десетилетия се наблюдава ускорения ръст на приложението на проектното управление като средство, чрез което организациите ефективно и ефикасно постигат своите цели. Проектното управление се развива като парадигма и нова култура на управленската дейност в глобализирания свят. Трудно е да се посочи дори един проект от световно значение, който да е бил осъществен извън рамките на идеите и методологията на проектното управление. Трудно е също да се назове голяма световна организация, която не използва в своята практика неговите методи и средства.“

С други думи така поставена обстановка изисква нови умения и нови прийоми за справяне с настоящата ситуация. Именно по този начин на дневен ред се поставя

управлението на проекти, управлението на проектно портфолио и ролята и значението на проектния офис в тази среда.

## 2. Проектен офис – същност

Перспективите за развитие на организациите могат да бъдат обвързани с информационните технологии, новите комуникационни средства и развитието на управлението на проекти. Създава се необходимост и все повече фокусът пада върху т.нар. проектен офис.

Проектният офис (PMI, 2008) може да бъде описан като организационен орган (вътрешна организация), на който са възложени различни отговорности, свързани с централизираното и координираното управление на проекти в рамките на една организацията. Отговорностите на този орган могат да варират според предоставените функции за подпомагане на управлението на проекти.

Колективът Randall L. Englund, Robert J. Graham и Paul C. Dinsmore (2003) дефинира проектния офис като основен инструмент за внедряване и поддържане на проектния подход в организацията. Според авторите той е отдел, който цели да превърне управлението на корпоративните проекти в реалност в организацията. Този колектив описва, че проектният офис добавя стойност към организацията, като гарантира, че проектът се изпълнява в рамките на процедурите, съответства на организационните стратегии и е завършен по начин, който придава икономическа стойност на организацията.

Сп. Computerworld (2004) посочва, че проектният офис може да се разглежда като „средство за повишаване на ефективността, намаляване на разходите, спазване на срока и бюджета.“ Казано по друг начин, проектният офис предоставя и организира на ръководството полезни практики за стандартизацията на управлението на проекти, средства улесняващи управлението на портфейли от проекти, методология за определяне на повторяеми процеси и други. Това звено упражнява дейности, свързани със следенето на финансирането и развитието на проекта с цел оптимизиране.

Консултантската агенция TenSix (2013) определя проектния офис като гръбнакът на успешен подход за управление на проекти в бизнес организация. Основната му функция е да предоставя информация за подпомагане на вземането на решения, свързани с проекти, въпреки че не взема самостоятелни решения. Проектният



офис поддържа механизмите за изпълнение на проекти, като гарантира, че всички промени в бизнеса в една организация се осъществяват по контролиран начин.

В изследването на Александрова, Станкова и Гелеменов (2015) е изведена на преден план ролята на проектния офис за повишаване на ефективността и резултативността при управлението на проектно портфолио. Обособени са функциите на проектния офис, свързани с координирането, мониторинга и контрола на множество проектни дейности, протичащи паралелно и при изискването на оптимално разпределение на ограничените организационни ресурси. Направен е анализ на потребностите от внедряване на проектен офис в организации, функциониращи в мултипроектна среда. Идентифицирани са конкретни ползи от интегрирането му в организационно-управленската структура на проектно-ориентирани организации, като са приведени аргументи на базата на проучване в организация от медийния сектор.

Българският автор Христо Сирашки (2009) обобщава, че проектният офис е „структурно подразделение, чиято дейност се свързва с формирането на проектен портфейл, повишаване производителността и съкращаване на сроковете за изпълнение на проектите. Осъществява контрол върху проектите, анализира и провежда експертизи относно прилагането на различни проектни методи и съобщава информацията на заинтересованите лица (ръководителите на организацията, съвет на проекти и др.).“

От разгледания набор дефиниции на понятието проектен офис може да направи заключението, че по своята същност проектният офис е организационно подразделение, което извършва набор от дейности, свързани с изпълнението на конкретен проект или портфолио от проекти, като например:

- оценява дейностите по проекта/проектите,
- контролира и осъществява мониторинг на дейностите по даден проект/проектите,
- повишава ефективността на проекта/проектите,
- намалява разходите на проекта/проектите,
- следи за спазване на срока,
- съставя полезни практики за стандартизацията на управлението на проекти,

- съставя методология за определяне на повторяеми процеси и тяхното изпълнение,
- следи на финансирането и развитието на проекта/проектите с цел оптимизиране,
- поддържа механизмите за изпълнение на проекти,
- съкращава сроковете за изпълнение на проектите,
- прилага различни проектни методи.

Представените дефиниции и основи на понятието проектен офис дават основание да се изведе целта му, а именно: организационна единица за фокусиране, централизиране и координиране на управлението на проекти в рамките на една организация. Проектният офис контролира управлението на програма, проекти или комбинация от двете.

### 3. Типологии на РМО модели

Моделът РМО като цяло е вид бизнес ориентирана организационна структура, която поддържа бизнес стратегията и бизнес развитието на организацията. Описва обосновката за това как организацията за управление на портфолиото на проекти, организацията на управление на проекти и/или управлението на проекти, колективно РМО, да инициират, създават, улавят и дават стойност в организацията.

Синтезирано типологиите могат да бъдат представени по следния начин:

**Таблица 1. Типологии на РМО модели**

| Типология                                      | Модели                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Типология на Englund, Graham и Dinsmore (2003) | <ul style="list-style-type: none"><li>• Project Support Office (PSO)</li><li>• Project Management Center of Excellence (PMCOE)</li><li>• Program Management Office (PMO)</li></ul>  |
| Типология на Kendall и Rollins (2003)          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Project Repository Model (PRM)</li><li>• Project Coaching Model (PCM)</li><li>• Enterprise PMO (EPMO)</li><li>• Deliver Value Now</li></ul> |
| Типология на Hill (2004)                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Project Office</li><li>• Basic PMO</li><li>• Standard PMO</li><li>• Advanced PMO</li></ul>                                                  |

|                                                         |                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Center of</li> <li>Excellence</li> </ul>                                                                                                                                           |
| Типология на Garfein (2005)                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Project Office</li> <li>Basic PMO</li> <li>Mature PMO</li> <li>Enterprise PMO</li> </ul>                                                                                           |
| Типология на Letavec (2006)                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Consulting PMO</li> <li>Knowledge (Strong) PMO</li> <li>Standard (Blended) PMO</li> </ul>                                                                                          |
| Типология на Desouza и Evaristo (2006)                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Supporter</li> <li>InformationManager</li> <li>KnowledgeManager</li> <li>Coach</li> </ul>                                                                                          |
| Типология на изследователска група на Gartner (2008)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Project Support Office</li> <li>Project Management Office</li> <li>PMoCE</li> <li>Federated PMO</li> <li>Enterprise PMO</li> </ul>                                                 |
| Типология на Kerzner (2009)                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Functional</li> <li>Customer Group</li> <li>Enterprise / Strategic Model</li> </ul>                                                                                                |
| Типология на Crawford (2010)                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Project Control Office</li> <li>Business Unit PMO</li> <li>Strategic PMO</li> </ul>                                                                                                |
| Типология на Unger, Gemünden и Aubry (2012)             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Supporting</li> <li>Controlling</li> <li>Coordinating</li> </ul>                                                                                                                   |
| Типология на Институтът за управление на проекти (2013) | <ul style="list-style-type: none"> <li>Project Specific</li> <li>Business Unit PMO</li> <li>Project Support Office</li> <li>Enterprise PMO</li> <li>Centre of Excellence</li> </ul>                                       |
| Типология на Bolles и Hubbard (2015)                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Project Office/PMO</li> <li>Project Support Office</li> <li>Division/Business Unit PMO</li> <li>Enterprise PMO</li> <li>Project Management Centre of Excellence (PMCoE)</li> </ul> |

Разгледаните автори предлагат три, четири или пет типа РМО модела. Позицията на РМО е стратегическа, тактическа или оперативна. На оперативното ниво, проектният офис от една страна осигурява основна централизирана подкрепа на

отделните проекти в организацията, от друга страна осигурява професионализъм и отлични резултати при прилагането на общоприетите принципи и предпочитаните практики за управление на проекти. На тактическо ниво, ролята на офисите за управление на проекти осигурява допълнителна добавена стойност чрез координация между няколко проекта и управлението на взаимовръзките между различните проекти. Това може да включва интегриране на ресурсите между проектите. На стратегическо ниво, офисите за управление на проекти включват всички посочени по-горе аспекти на оперативно и тактическо ниво и също така разполагат с правомощия да дават приоритет на проектите във връзка с корпоративните цели и стратегии, допълнително може да съветват висшето ръководство относно жизнеспособността на инвестициите по проекти.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящият доклад представя набор от понятия за проектен офис и обособява авторово твърдение за понятието като извежда на преден план и целта му.

Представен е актуален образ на моделите РМО. Позицията на РМО е стратегическа, тактическа или оперативна. Включените и разгледаните моделите РМО в настоящия доклад са слабо застъпени в българската практика. Въпреки че осъществяването на надзор и усъвършенстването на управлението на проекти в организацията, се явява с фундаментално значение за съществуването ѝ. Това се обяснява с факта, че с помощта на реализирането на проекти се очаква да се постигнат основна част от организационните стратегически бизнес цели. От основно значение за развитието и устойчивостта на българското управление на проекти е разбирането на ролята, значението и важността за използването на РМО, неговите разновидности и критериите, по които да се измерва успеха на отдела.

## БИБЛИОГРАФИЯ:

Александрова, М., „Проектно управление: проектно мислене и проектно действие“, изд. „Везни-4“, УНСС, София, 2015, стр.7

Сирашки, Христо, 2009, „Тенденции при управлението на проектен портфейл“, сп. „Диалог“, 1

Сп. Computerworld, 2004, категория „Системи и решения“, „Какво може офиса̀т за управление на проекти?“, бр. 20

Alexandrova, M., Stankova, L., and Gelemenov, A., 2015, “The Role of Project Office for Project Portfolio Management”, Economic Alternatives, Issue 1, pp.19-30.

Crawford, J. K., 2010, The Strategic Project Office: A Guide to Improving Organizational Performance, Second Edition. BocaRaton, FL: CRC Press.

Desouza, K. C. and Evaristo, J. R., 2006, The Project management offices: A case of knowledge-based archetypes. International Journal of Information Management. 26, pp. 414–423.

Englund, R. L. and Graham, R. J., 2003, P.C. Dinsmore, Creating the project office. A manager’s guide to leading organizational change. San Francisco: John Wiley & Sons, Inc.

Englund, Randall L., Robert J. Graham and Paul C., 2003, Dinsmore, Creating the Project Office: A Manager's Guide to Leading Organizational Change, Jossey-Bass.

Garfein, S. J., 2005, Strategic Portfolio Management: A smart, realistic and relatively fast way to gain sustainable competitive advantage, Proceedings of the PMI Global Congress (North America), Toronto, Canada

Gartner Research Group, 2008, PMOs: One Size Does Not Fit All, Gartner, Inc.

Hubbard, D. G. and Bolles, D. L., 2015, PMO Framework and PMO Models for Project Business Management. Project Management World Journal. IV(I)

Kendall, G. I. and Rollins, S. C., 2003, Advanced project portfolio management and the PMO: multiplying ROI at warp speed. Florida: J. Ross Publishing.

Kerzner, H., 2009, Project Management – A Systems Approach to Planning, Scheduling and Controlling, 10th ed. John Wiley Sons Inc.

Letavec, C. J., 2006, The Program Management Office: Establishing, Managing and Growing the Value of a PMO. J. Ross Publishing, Fort Lauderdale, FL.

Project Management Institute, 2008, A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 4th ed. PMI, Newton Square, PA.

Unger, B. N., Gemünden, H. G. And Aubry, M., 2012, The three roles of a project portfolio management office: their impact on portfolio management execution and success. International Journal of Project Management, pp. 608–620



Hill, G., 2004, Evolving The Project Management Office: A Competency Continuum,  
Information Systems Management,

<http://www.infosectoday.com/IT%20Today/PMO%20Article.pdf> [Accessed 8 October 2017]

Project Management Institute, 2013, Pulse of the Profession: PMO Frameworks,  
[http://www.pmi.org/~media/PDF/Publications/PMI\\_Pulse\\_PMO-Frameworks.ashx](http://www.pmi.org/~media/PDF/Publications/PMI_Pulse_PMO-Frameworks.ashx) [Accessed  
8 October 2017]

Ten Six consulting, 2013, "What does a pmo do?", <https://tensix.com/2013/07/what-does-a-pmo-do/> [Accessed 8 October 2017]



## IMPLEMENTATION OF RISK MANAGEMENT IN PROJECTS: FROM PREVENTION TO MITIGATION

Rosaliya Kasamska

PhD Student, University of Finance, Business and Entrepreneurship (VUZF)

**Abstract:** *In the current dynamic and highly competitive business environment, successful project management has become a necessary condition for sustainability and long-term results in the context of organizational development. Organizations have started to implement strategies based on project management as a competitive advantage for progressive growth, especially when striving for competing on a global scale. In the process of project implementation the biggest challenge is risk management, which is crucial for a project success. This paper aims to explore the correlation between project management and risk management, keeping in mind that projects are particularly sensitive to identifying and minimizing risk potential, so that the project completion is ensured. The article also presents practical recommendations for establishment of effective risk management strategies as a vital prerequisite for successful projects that lead to organizational competitiveness, improvement of performance, and sustainable business growth.*

**Key words:** *project management, risk management, risk prevention, risk mitigation.*

**JEL classification:** *O22, G32.*

### Introduction

In the current dynamic and highly competitive business environment, successful project management has become a necessary condition for sustainability and long-term results in the context of organizational development. Project management is considered as an effective approach for efficient planning, risk management, provision of informed decision-making about company resources, monitoring, and measurement of performance results. On the other hand, projects are crucial for competitiveness and progressive growth; “in fact, the only way organizations can change, implement a strategy, innovate, or gain competitive



advantage is through projects.” (Shenhar and Dvir, 2007) Projects not only drive innovation and strategic development, but also have a direct effect on profits. Their implementation provides “an opportunity to develop the company’s technical capabilities and build experience base for future business growth.” (Kerzner, 2017)

In the process of project implementation, one of the biggest challenges is risk management, as it is crucial for the project success. Risk management is often determined as “Project Manager’s friend and ally”. This means that if the organization is capable of implementing effective risk management strategies, its projects will succeed in meeting the preliminary defined objectives within the planned time and cost. On the other hand, initiating and managing a project without giving allowances for possible risks that may occur, usually leads to failure.

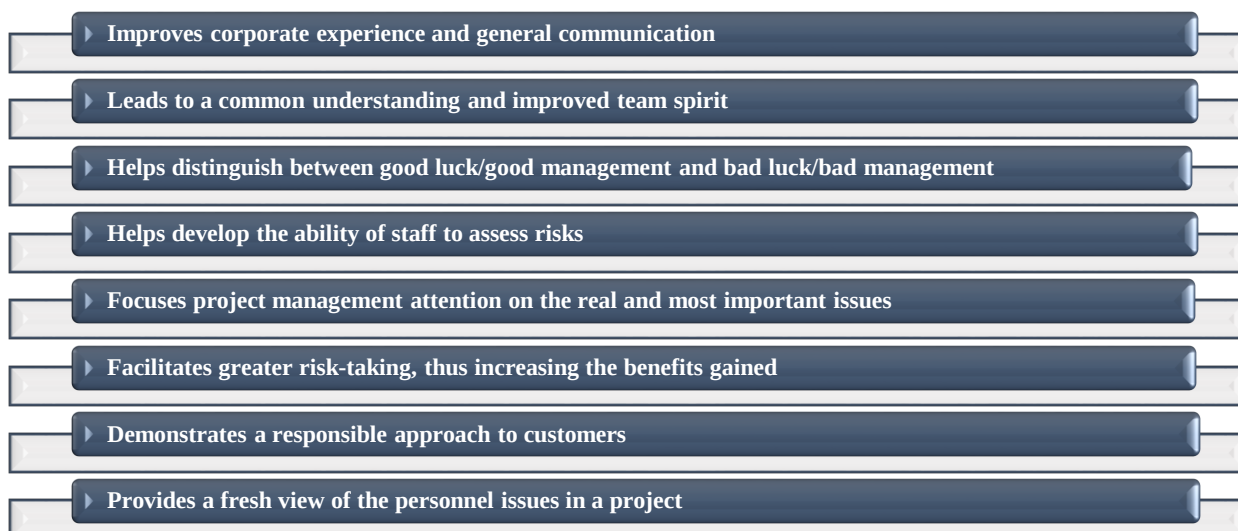
Numerous academic papers are devoted to proving the benefits of risk management, arguing that it can reduce taxes, transaction costs, and improve investment decisions (Rawls and Smithson, 1990). According to the Project Risk Analysis and Management Guide these



benefits can be classified into two main groups - “hard” and soft” benefits:

**Figure 1.** Hard Benefits of Risk Management, Source:

Project Risk Analysis and Management Guide (Association for Project Management, 2004)



**Figure 2.** Soft Benefits of Risk Management, Source:

Project Risk Analysis and Management Guide(Association for Project Management, 2004)

### Conceptual framework

Within this paper, a variety of definitions need to be clarified, specifically definitions concerning the correlation between project management and risk management.

The PMBOK definition of project management is “application of knowledge, skills, tools and techniques to project activities to achieve project requirements. Project management is accomplished through the application and integration of the project management processes of initiating, planning, executing, monitoring and controlling, and closing”(Project Management Institute, 2000). Another definition suggests that the project management process includes scientific application of modern tools and techniques in different project stages to produce desirable outputs in accordance with the preliminary determined objectives within the constraints of time and cost (Nagarajan, 2004).

On the other hand, risk management is defined as a “process which enables the analysis and management of the risks associated with a project” (Association for Project Management, 2004). In the context of project implementation, the purpose of risk management is “identifying potential risks, analyzing risks to determine those that have the greatest probability of occurring, identifying the risks that have the greatest impact on the

project if they should occur, and defining plans that help mitigate or lessen the risk's impact or avoid the risks while making the most of opportunity" (Heldman, 2005).

In project management, risks are often mistaken to have the same meaning as issues. Although these terms are usually interrelated, there is a significant difference in their implications. Risks can have a positive or negative effect on the project implementation, including on one or more project objectives such as scope, schedule, cost, and quality. Issues are less predictable and always have negative impact. They are also used in the meaning of problems, gaps, inconsistencies, or conflicts. Some of the main differences between risks and issues are presented by Figure 3.

## Risk

- Uncertain event or event that might happen in the future
- Once the risk is identified, its impact should be analyzed and the response plan should be elaborated
- Assumption and anticipation
- The response should be preventive
- Mitigation steps are needed
- Strategic thinking
- The time frame is longer

## Issue

- Event that has already occurred
- Once the issue is analyzed, the same should be resolved
- Responsive and realized
- The response should be corrective
- Resolution steps are needed
- Tactical thinking
- The time frame is shorter

**Figure 3.** Differences Between Risks and Issues

### Recommendations and implications

In order to provide recommendations for establishment of effective risk management strategies, different risk management processes should be distinguished. These processes have

the objective to “increase the likelihood and impact of positive events, and decrease the likelihood and impact of negative events in the project”(Project Management Institute, 2000).

The first process, **Risk Identification**, aims to explore all possible risks that may occur during the project implementation. This process is usually executed during the planning phase, as risk management should begin simultaneously with the first steps of the project preparation. The main recommendation is related to creating a **Risk Management Plan** that establishes a list of internal and external risks. This plan typically describes the identified risks, probability of occurrence, potential impact, and proposed actions for prevention or mitigation. It also includes “information on stakeholders, planning processes, project tools, and metrics, and it states the standards and objectives for risk management” (Kendrick, 2009). Risks are most effectively identified when they are described clearly, in details, and in depth. “A high-quality risk event description will describe the potential occurrence and how it will influence the project.” (Pritchard, 2015) There are some compulsory elements which must be included in the Risk Management Plan:

- **Methodology**- determines the tools and techniques that will be used during the risk management implementation;
- **Roles and responsibilities** -gives overview of the project team members that will be responsible for execution of risk analysis and risk management processes;
- **Budgeting** -estimates the necessary resources that will be allocated to risk management activities;
- **Timing** -defines the time frame for risk management processes in the context of project planning and further implementation.

The second risk management process is **Risk Impact Assessment**. At this stage evaluation of the risk probability and consequences is needed. These consequences may include cost, schedule, scope, quality, technical performance, as well as capability or functionality impacts. During this particular phase, risks are assessed and prioritized according to their potential implications for having an effect on the project execution and achieving the preliminary defined objectives and expected results. An appropriate approach for this process is the SWOT Analysis. This technique examines the project implementation from each of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats that are possible to occur. It “allows organizations (businesses, public administrations or associations) to quickly identify

both its internal factors linked to internal functioning and external factors that depend on the environment in which it is evolving.” (Seth, 2015) The power and high performance in risk assessment lies in simplicity. As well as being simple to use, the SWOT approach also collects results that can be easily communicated with all project members involved in risk management.

The next step is **Risk Prioritization Analysis**. For better implementation of this process, development of **Probability and Impact Matrix** is recommended, which is a “grid for mapping the probability of each risk occurrence and its impact on project objectives if that risk occurs” (Project Management Institute, 2000). Usually the specific combinations of probability and impact that lead to a risk being rated as “low,” “moderate,” or “high” significance, are set by the organization in correspondence with its internal policy and risk management standards.

After risks are adequately prioritized, response actions should be implemented. This is closely related to the forth process called **Risk Mitigation, Planning, Implementation, and Progress Monitoring**. During this step alternatives and actions are applied in order to reduce threats and to enhance opportunities to the project execution. According to the type of risks, different strategies are recommended to be employed. When dealing with negative risks, the following actions may be implemented:

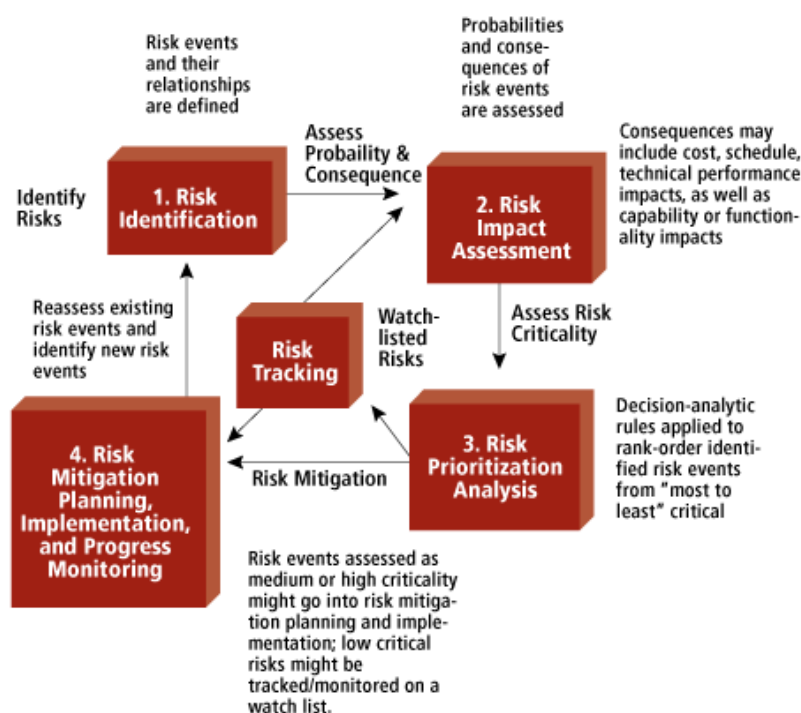
- **Avoidance**- risk response strategy whereby the project team eliminates the threat and protects the project execution from particular negative impact;
- **Transfer**- the risk ownership and response actions are transferred to a third party;
- **Mitigation**- reducing the probability or impact of the preliminary identified risk;
- **Acceptance**- risk management strategy whereby no actions are taken unless the risk actually occurs.

Using the same logical framework, the following actions may be executed in case of positive risks:

- **Exploitation** - risk response strategy which ensures the project team takes full advantage of the identified opportunity;
- **Enhancement** - strategy used for increase or improvement in quality, value, or extent of the opportunity that might occur;
- **Sharing** - the opportunity ownership and response actions are shared with a third party;

- **Acceptance** - strategy whereby no actions are taken unless the opportunity actually occurs.

During all mentioned risk management processes there is a need for constant risk tracking and controlling. “Milestone tracking, top-ten risk tracking, risk reassessment, and corrective action provide the tools for risk monitoring.” (Futrell, Shafer D. and Shafer L., 2002) The key benefit of the process is that it provides effective risk management throughout the project life cycle, involving “alternative strategies, executing a contingency or fallback plan, taking corrective action, and modifying the project management plan”. (Project Management Institute, 2000)



**Figure 4.** Risk Management: Fundamental Steps, Source:

Analytical Methods for Risk Management: A Systems Engineering Perspective (Garvey, 2008)

## Conclusion

This paper presented and emphasized on the importance of the risk management concept and its practical implementation in project management. The conceptual framework was clarified, discussing a variety of definitions, specifically ones concerning the correlation between project management and risk management. On the basis of this analysis, the paper

combined recommendations for implementation of the main risk management processes: from identification and impact assessment, going through prioritization analysis, mitigation, planning, and concluding with constant risk tracking and progress monitoring.

### References:

Association for Project Management, 2004. Project Risk Analysis and Management Guide. Second Edition. Buckinghamshire. APM Publishing. pp.3-6

Futrell, R.T., Shafer D.F., Shafer L.I, 2002. Quality Software Project Management. Prentice Hall PTR.p.597

Garvey, P.R., 2008. Analytical Methods for Risk Management: A Systems Engineering Perspective. Boca Raton, London, New York. Chapman-Hall/CRC-Press, Taylor & Francis Group (UK)

Heldman, K., 2005. Project Manager's Spotlight on Risk Management. San Francisco. John Wiley & Sons

Kendrick, T., 2009. Identifying and Managing Project Risk. Second Edition. New York. American Management Association. p.30

Kerzner, H., 2017. Project Management: A System Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. Fifth Edition. New Jersey. John Wiley & Sons. p.25

Nagarajan, K., 2004. Project Management. Second Edition. New Delhi. New Age International (P)

Pritchard, C.L., 2015. Risk Management: Concept and Guidance. Fifth Edition. Boca Raton, London, New York. Taylor & Francis Group, p.33

Project Management Institute, 2000. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). Pennsylvania, pp. 6-354

Rawls, S.W., Smithson, C.W, 1990. Strategic Risk Management. Journal of Applied Corporate Finance 2, no.4

Seth, C., 2015. SWOT Analysis. Brussels. Lemaitre Publishing. pp.5-28

Shenhar, A.J., Dvir, D., 2007. Reinventing Project Management: The Diamond Approach to Successful Growth and Innovation. Boston, Massachusetts. Harvard Business School Press. p.3



## PROCESS MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF PROVIDING COMPETITIVENESS OF CATERING ENTERPRISES

Natalia Kirnis,

Poltava University of Economics and Trade, Ukraine

**Abstract.** *The article describes the process approach of ensuring the competitiveness of catering enterprises. The main advantages and disadvantages of implementation of the process approach at the enterprise are described. The division of business processes for the enterprises of the catering enterprises in two directions is offered: division by functions of the enterprise and division by subjects of catering services.*

**Keywords:** *enterprise competitiveness, process approach, competitiveness, business processes, enterprise catering services, catering services.*

**JEL Classification:** D 840.

With the growing competition on the market of catering services in Ukraine, there is a need to find new ways to ensure the competitiveness of the enterprise. One of them is the introduction of a process management approach and ensuring the competitiveness of the enterprise.

O. Arefieva, J. Becker, L. Vilkov, A. Gromov, T. Davenport, V. Deming, V. Yeliferov, E. Sinder, V. Ivlev, M. Kamenova, M. Kugeler, V. Millar, E. Ojchman, T. Popova, E. Popov, V. Repin, M. Robson, M. Rozemann, V. Taratukhin, J. Tkachenko, F. Ullakh, M. .Ferafont, M.Hammer, D.Champi, L.Shane, A.Shmatalyuk, J. Short, K. Zeininger made a significant contribution to the development of the research problems and implementation of the process approach at the enterprise.

The study of the competitiveness of restaurant enterprises is dedicated to the works of G. Pyatnitskaya, A. Rasulova, N. Mikhailova, V. Selyutina, S. Tkacheva, L. Yatsun.

But the problem of ensuring the competitiveness of restaurants in the provision of catering services was not considered in the aspect of the formation of business processes in the enterprise.

The purpose of the article is to find opportunities for applying and implementing a process approach to ensure the competitiveness of restaurant business enterprises in providing catering services.

The unstable economic situation and the development of competition in our country require Ukrainian companies to review and rethink the methods of ensuring competitiveness. One of the most progressive in our opinion is the process management to ensure the competitiveness of enterprises.

This method focuses, first of all, on the business processes that are a set of various types of activities whose ultimate goal is to create products or services that are valuable to external or domestic consumers. He is not focused on the organizational structure of the enterprise. The technology of describing and structuring business processes ensures transparency of all business operations, allows us to identify the possibility of failures at one stage or another, to find and correct the mistake in time (Ivashchenko AG, 2015).

With the process approach to ensuring the competitiveness of enterprises, all their activities are considered as a set of processes. The main definition that uses the process approach is the definition of the process. The process is a set of interconnected and interacting activities that convert inputs into outputs. The process approach has been developed and used to create horizontal connections at the enterprise. Departments and employees involved in one process can independently coordinate work within the process and solve problems that arise without the participation of senior management. That is, the process approach allows more efficiently to resolve issues that arise and affect the result.

The process approach to ensuring the competitiveness of enterprises has advantages and disadvantages (Table 1)

**Table 1.** Characteristics of the main advantages and disadvantages of the process approach

| №<br>п/п | List of benefits                                                             | List of shortcomings                                                                                                                             |
|----------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1        | 2                                                                            | 3                                                                                                                                                |
| 1        | Target customer satisfaction                                                 | High level of financing in the transition to a process approach                                                                                  |
| 2        | Release of leadership from the routine of operational management             | Difficulties associated with the perception of employees of the new approach to management                                                       |
| 3        | Ability to identify bottlenecks and job reserves                             | Complexity of implementation of the process approach, which consists in the fact that there is a need for documentary processing of each process |
| 5        | Realization of the principle of continuous improvement of activity           | Duties and criteria for successful management are meaningful only in the context of a particular process                                         |
| 6        | Each employee is tied to the final result and is responsible for its quality | Reducing the possibility of professional growth and narrowing the competence of workers                                                          |

Continuation of Table 1.

| 1 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 3                                     |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 7 | The exchange of information is carried out within the working group of the business process, which excludes its distortion, as well as significantly reduces the timing of the transfer of information from one business entity to another; as a result of which the efficiency and adaptability of the company increases | Trying to cover all processes at once |
| 8 | Considering the whole process of creating value from start to finish, you can optimally plan resources; this will lead to a reduction in unnecessary costs and will allow as much as possible to trace the investments invested in the project to create values                                                           |                                       |
| 9 | Considering the whole sequence of value creation activities will allow us to see at which stage one or another quality is laid, it is possible by way of preventative action to avoid a gap, achieve maximum quality and eliminate unnecessary losses.                                                                    |                                       |

**Formed on the basis of sources:** Daft R.L. *Management*. - St. Petersburg: Peter, 2005. – 416 p. .;

Lozova G.F., Lopatin P.V., Glembovskaya G.T. *Management of the Pharmaceutical Organization: Textbook*, 2nd ed. - Moscow: MS FER, 2003. - 192 p .;

Sterligova AN, Fel AV .. *Operational (production) management: Textbook*. - M .: INFRA-M. - 187 s. - (Higher education)., 2009 - go to the contents of the textbook <http://rua.pp.ua/bpreimuschestva-protsepnogo-podhoda-26051.html>.

When dividing all business activities into business processes, each employee has a personal responsibility for the quality of the implementation of his business process. It simplifies management and ensures the qualitative performance of assigned employee responsibilities. The main disadvantage of implementing the process approach is the difficulty of perceiving this method and high funding. But these disadvantages are a temporary phenomenon that, after a short period of time, is eliminated, which will create opportunities for enterprises to function successfully.

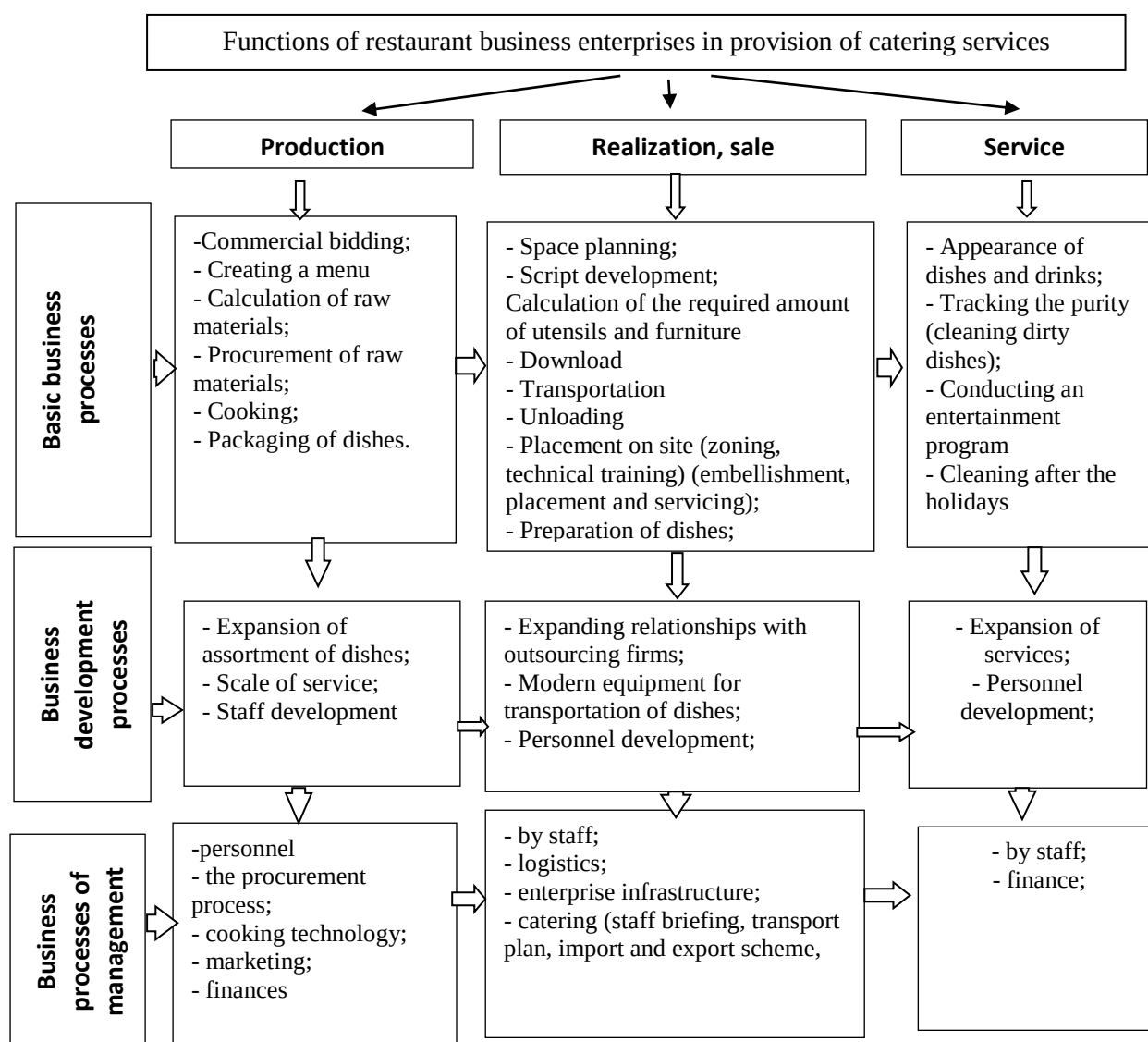
In the area of hospitality, a special place is occupied by restaurant business companies that provide catering services. They primarily satisfy the needs of consumers in the food, as well as in leisure and self-expression. According to the economic category, this kind of enterprises refers to trading. But unlike trading enterprises, in their activities they also combine functions of production, sales and service.

The production activity of this type of enterprises is related to the purchase of raw materials, semi-finished products and cooking dishes according to the type of kitchen and the event that is planned to be served.

Implementation activities are related to the development of a commercial proposal, the creation of effective channels for advancing services and ensuring the delivery of the restaurant product to the place of consumption.

Service provides the level of comfort and service at the place of reception of services and includes in its composition: the design of the venue, serving tables, serving the waiters and cooks if necessary, as well as holding leisure events (concert program, various shows, etc.).

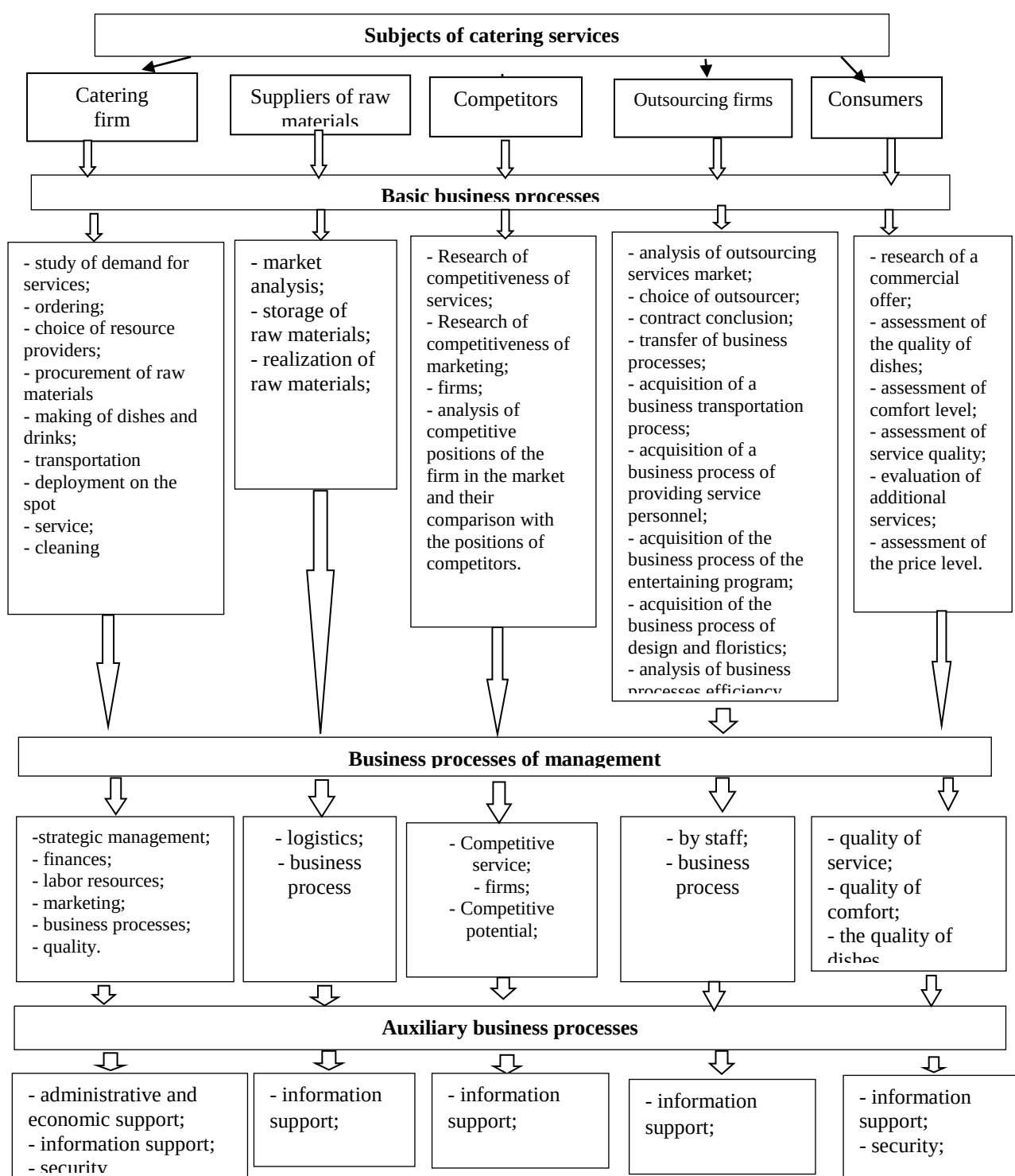
In our opinion, for catering companies that provide catering services, business processes need to be divided into functions. The main functions are: production, sales and consumption. The need for division of business processes to ensure the competitiveness of this type of enterprise is due to the fact that each function is a specific process that is influenced by various factors of the external and internal environment of the enterprise. In addition, each function has different properties and characteristics. Figure 1. illustrates the division of business processes by the functions of restaurant enterprises.



**Figure 1.** Ensuring competitiveness of restaurant enterprises based on functions and process approach

**Source:** own development

An equally important direction in the formation of business processes to ensure the competitiveness of restaurant business enterprises that provide catering services is the division of business processes by catering service providers (Figure 2). Such a division, in our opinion, will provide a clear understanding of the needs of each entity, which will allow the restaurant industry to clearly formulate the goals and objectives of the enterprise and the clarity of their implementation.



**Figure 2.** Ensuring the competitiveness of restaurant business enterprises on the basis of division of business processes by subjects of catering services (**Source:** own development)

In addition, restaurant enterprises that provide catering services will build their activities on the needs and capabilities of catering service providers, which will enable them to create and

realize their capabilities in full and efficient way to build relationships with partners and consumers.

**Conclusions.** In the current economic conditions of the establishment and development of enterprises of the restaurant industry, there are objective reasons that indicate and justify the need to transition to the application and implementation of the process approach to ensuring competitiveness. The result of this study is the proposal for the development and implementation of process management for restaurant enterprises that provide catering services based on their functions and on the basis of catering service providers.

### List of references:

Daft R.L. Management. - SPb .: Peter, 2005. - 416s.

Ivashchenko AG Process approach to management as a prerequisite for increasing the competitiveness of an industrial enterprise // Financial Space No. 2 (18) 2015. - p. 390-395.

Lozova G.F., Lopatin P.V., Glembovskaya G.T. Management of the Pharmaceutical Organization: Textbook, 2nd ed. - Moscow: MS FED, 2003. - 192 p.

Sterligova AN, Fel AV .. Operational (production) management: Textbook. - M.: INFRA-M. - 187 s. - (Higher education)., 2009 - go to the textbook content <http://rua.pp.ua/bpreimuschestva-protsessnogo-podhoda-26051.html>





## **IV Раздел**

ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО, МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ,  
КОРПОРАТИВЕН КОНТРОЛ И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В  
БЪЛГАРИЯ, В ЕС И В ГЛОБАЛЕН МАЩАБ

ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING,  
CORPORATE CONTROL AND DEVELOPMENT OF BUSINESS  
IN BULGARIA, IN THE EU AND IN THE GLOBAL SCALE



## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ ТА ЕЁ ОЦЕНКА

кандидат экономических наук, профессор Юстина Верига

кандидат экономических наук, старший преподаватель Алла Милька

Полтавский университет экономики и торговли - Украина

**Аннотация:** В предлагаемой статье рассмотрена социально-экономическая эффективность потребительской кооперации и её оценка. Предложены показатели экономической и социальной эффективности.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация, эффективность, социально-экономическая деятельность, оценка.

Потребительская кооперация имеет уникальную социально-экономическую природу, которая основанна на идее экономической самопомощи широких слоев населения с целью самообеспечения необходимыми товарами и услугами. Цели и задачи предприятий и организаций потребительской кооперации существенно отличаются от традиционных форм ведения бизнеса, поэтому занимают особое место в экономиках многих стран мира.

Основные проблемы и перспективы развития системы потребительской кооперации исследовали в своих трудах такие ведущие ученые: М. Алиман, В. Апопий, С. Бабенко, П. Балабан, А. Березин, С. Гелей, В. Гончаренко, И. Маркина, Б. Мартос, А. Нестуля, Н. Педченко, Н. Рогоза, Г. Скляр, М. Туган-Барановский и др.

Большой вклад в исследование эффективности деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации сделали как отечественные, так и зарубежные ученые: Р. Валевиц, В. Власенко, В. Гонжаров, В. Гросул, А. Куценко, Л. Лигоненко, А. Пигунова, С. Покропивний, А. Раицкий, А. Садеков и др.

На нынешнем этапе развития украинского общества происходят структурные изменения в экономике, поэтому возникают все более серьезные вызовы, учитывая

которые следует формировать новые подходы к ведению хозяйства. В этом контексте весьма важное значение имеет исследование опыта кооперативных предприятий и организаций, ведь именно они в условиях экономической нестабильности, особенно в период экономических кризисов, выполняют важную социально-экономическую миссию - предоставляют своим членам необходимые услуги, ориентированные на повышение эффективности малого и среднего бизнеса, на улучшение жизненного уровня населения.

Потребительская кооперация имеет значительные преимущества по сравнению с другими формами хозяйствования, обусловленные сочетанием личной инициативы с общественным характером труда.

В соответствии с законодательством Украины потребительская кооперация - это добровольное объединение граждан для совместного ведения хозяйственной деятельности с целью улучшения своего экономического и социального положения [8].

Анализ научных работ отечественных и зарубежных ученых в ходе исследования сущности потребительской кооперации, эволюции ее социально-экономической природы предоставил возможность выделить следующие ее особенности:

целью потребительской кооперации является улучшение социально-экономического состояния ее членов;

потребительская кооперация основывается на экономическом сотрудничестве, однако коммерческая деятельность является инструментом достижения социальных целей;

организации потребительской кооперации являются одновременно общественными организациями и хозяйственными предприятиями;

организации потребительской кооперации являются автономными и независимыми, их деятельность основывается на свободе и добровольности членства;

потребительская кооперация базируется на кооперативных ценностях, предоставляющих мотивам деятельности кооператоров гуманный толерантный характер;

потребительская кооперация имеет некоммерческую природу, однако предприятия и организации, входящие в систему потребительской кооперации, могут

получать в результате своей хозяйственной деятельности прибыль, которая является источником их дальнейшего развития.

Учитывая трансформационные изменения в экономике, предприятия и организации вынуждены постоянно развиваться - повышать эффективность своей деятельности. Не является исключением и предприятия и организации системы потребительской кооперации. Ведь уровень реализации социально-экономических функций потребительской кооперации, возможности и перспективы развития напрямую зависят от эффективности их выполнения.

Куценко А. В. определяет эффективность как категорию, которая присуща только целенаправленным действием и прежде всего означает степень достижения цели, что, в свою очередь, предполагает получение желаемого запланированного положительного результата, но при условии повышения производительности труда и минимизации затрат [6].

Коробейникова Е. В. рассматривает эффективность потребительской кооперации как многоуровневую комплексную категорию, что позволяет интерпретировать ее как системную эффективность. В свою очередь, системная эффективность потребительской кооперации представляет собой совокупность результативных показателей, характеризующих степень удовлетворенности внешних и внутренних потребностей, которые учитывают экономические, социальные, интеграционные, диверсификационные, бюджетные и другие относительные эффекты [4].

По мнению подавляющего большинства ученых, экономическая эффективность отражается через различные стоимостные показатели, характеризующие промежуточные и конечные результаты деятельности. Этот вид эффективности не отражает всей специфики отношений, присущих определенной деятельности. Ее критерий - минимизация затрат или максимизация результатов.

Социальная эффективность проявляется как результат воздействия экономических мер на формирование образа жизни человека. Ее критерий - удовлетворение социальных потребностей в соответствии с ресурсами, которые направлены на достижение этих целей. Наличие прямых и обратных связей между экономической и социальной эффективностью приводит к тому, что неизбежно складывается определенное соответствие между темпами их роста, происходит их оптимизация. На

основе указанных связей возникает такой вид эффективности как социально-экономический. Социально-экономическая эффективность является производной от двух вышеупомянутых видов эффективности и объединяет их свойства. Ее критерий - максимизация результатов в расчете на совокупные ресурсы, обеспечивающие наиболее полное удовлетворение потребностей работающих. Подытоживая мнения ученых по видам эффективности и учитывая особенности деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации, предлагаем следующую классификацию эффективности их деятельности:

- Эффективность потребительской кооперации подразделяется на экономическую и социальную;
- Социально-экономическая эффективность бывает внутренняя и внешняя;
- По показателям эффективность может быть положительная и отрицательная;
- По полноте охвата выделяют полную и частичную эффективность;
- По методам определения эффективность может быть абсолютная и сравнительная.

Важным аспектом анализа эффективности кооперативных предприятий и организаций является наличие исходной методической основы. В научной литературе есть несколько подходов к разработке показателей, которые фактически отражают четкий конкретный взгляд различных ученых на проблему определения эффективности предприятий и организаций потребительской кооперации.

Таким образом, можно выделить следующие подходы к оценке эффективности организаций потребительской кооперации:

1. Подход с позиции обобщенной оценки эффективности на основе комплекса показателей, отражающих конечные результаты работы кооперативной системы.
2. Подход с позиции требований, предъявляемых к качеству предоставляемых услуг.
3. Подход с позиций управления развитием кооперативных организаций.

Подавляющее большинство ученых, оценивая эффективность деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации, используют первый подход, при этом достаточно часто рассматривают только экономический аспект их деятельности, отождествляя их с коммерческими предприятиями. Так, по мнению В. П.



Гонжарова, А. М. Фридмана, главным критерием эффективности организаций потребительской кооперации является экономическая эффективность услуг. Уровень экономической эффективности организаций определяется сопоставлением двух величин - экономического эффекта (результата) и затрат ресурсов [12].

В работах К. А. Раицкого понятие «эффективность» синонимично понятию «экономичность», ученый определяет их как «результативность» использования средств для достижения целей [10]. Эта мысль доминирует между ученых и характеризует конечный полезный эффект от использования средств производства, живого труда, совокупных вложений, то есть эффективность рассматривается прежде всего как результативность.

Совсем другой подход используют А. Крым и В. Стрыгин, они акцентируют внимание на социальных аспектах деятельности предприятий и организаций потребительской кооперации. Рассматривая потребительский кооператив как некоммерческую организацию, ученые обосновывают возможность оценки социальной деятельности кооперативов с помощью теории групп. По их мнению, кооперативные предприятия могут выступать объектом теории малых групп, что дает основания «оценивать, хотя и не в полном объеме, эффективность неэкономической деятельности» [5]. На социальном аспекте деятельности организаций потребительской кооперации сосредоточивает свое внимание и Л. Е. Теплова, предлагая оценивать их эффективность уровнем развития организационной культуры [11]. Она предлагает методику оценки уровня развития организационной культуры организаций потребительской кооперации, основанной на расчете показателей преимущественно социологического направления. При этом методика, на наш взгляд, не имеет четких критериев оценки и характеризуется определенным субъективизмом. Кроме того, рассмотрены методики охватывают лишь одну составляющую деятельности организаций потребительской кооперации и оставляют без внимания экономическую деятельность.

По мнению других ученых, эффективность деятельности организаций потребительской кооперации должна определять степень достижения их целей, как социальных, так и экономических. Н. Педченко, И. Лесная и Д. Терновский предлагают в процессе оценки эффективности деятельности организаций потребительской

кооперации учитывать взаимное влияние социального и экономического аспектов, обращая внимание на зависимость экономической эффективности от социальной деятельности. В своих исследованиях они доказывают эту зависимость с помощью методов экономико-математического моделирования [7, 9].

Г. Ефремова обращает внимание на достижение главной цели кооператива - удовлетворение потребностей пайщиков и предлагает использовать для оценки эффективности деятельности потребительского кооператива систему показателей рентабельности паевого взноса [3]. При этом автор отождествляет пайщиков с инвесторами, которые вкладывают свой капитал и ожидают определенной отдачи от этого, часто даже не участвуя в деятельности компании. В качестве критерия эффективности ученый использует «отдачу» от средств, вложенных (инвестированных членами) в формирование паевого фонда кооперативной организации. Такой подход к оценке эффективности деятельности потребительского кооператива не соответствует сущности потребительской кооперации. Поскольку деятельность кооперативных предприятий и организаций направлена на удовлетворение потребностей пайщиков, то критерием эффективности должен быть уровень удовлетворения их интересов, который не всегда измеряется деньгами.

И. Захаров предлагает подход к оценке эффективности организаций потребительской кооперации, предусматривающий использование показателей, которые отражали достижения основной цели потребительской кооперации - обеспечение стабильного обслуживания членов кооператива товарами (услугами) и снижение связанных с этим расходов пайщиков: уровень охвата денежных доходов пайщиков и уровень возврата им части стоимости приобретенных в кооперативе товаров [2].

Н. Гринюк также акцентирует внимание на достижении главной цели кооператива - удовлетворение потребностей его членов. Автор предлагает систему показателей для оценки эффективности деятельности потребительских обществ по следующим трем аспектам: эффективность участия пайщиков в функционировании потребительского общества, результативность сотрудничества потребительского общества с пайщиками и социально-экономическая результативность функционирования потребительского общества [1]. С помощью этой системы оценивания можно определить эффективность

непредпринимателской деятельности потребительского общества, рассматривая его как некоммерческую организацию.

Е. В. Коробейникова предлагает систему показателей эффективности деятельности организаций потребительской кооперации, которая, на наш взгляд, наиболее полно отражает их особенности и основные аспекты деятельности [4]. По этой методике расчет показателей осуществляется по трем составляющим: экономическая, социальная и интеграционно-диверсификационная эффективность. Преимуществом этой методики является оптимальный набор показателей, выбранных для анализа эффективности.

Считаем, что главными показателями экономической эффективности является отклонение кооперативных цен (расценок) от среднерыночных, коэффициент финансовой устойчивости, темпы роста резервного капитала и др. А для оценки экономической эффективности национальных кооперативных систем целесообразно применить такие показатели, как темпы роста членства, доля привлеченных в систему кооперативов, объем услуг и общего товарооборота и тому подобное. Кроме показателей экономической эффективности, для комплексной оценки любого предприятия целесообразно использовать также показатели социальной эффективности, отражающие степень влияния этого субъекта на общество и качество жизни населения. Социальную эффективность предпринимательской деятельности могут характеризовать количество созданных рабочих мест, сумма уплаченных налогов и средств, направленных на благотворительность. Для характеристики социальной эффективности кооперативной деятельности, кроме указанных выше, целесообразно дополнительно использовать такие показатели, как темпы роста членства в кооперативе, процент охвата членством в кооперативе местного населения, доля средств, направленных на развитие общества или социальные цели и тому подобное.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сформировать авторское видение понятия «социально-экономическая эффективность потребительской кооперации», которое рассматривается как степень удовлетворения потребностей пайщиков при безубыточной хозяйственной деятельности кооперативных предприятий и организаций, в котором, в отличие от существующих подходов, акцентируется внимание не на экономическом, а на социальном эффекте, полученном в процессе

осуществления кооперативной деятельности, на основе чего сделан вывод о некорректности определения эффективности деятельности кооперативных предприятий и организаций только по экономическим показателям.

Итак, подавляющее большинство ученых в процессе исследования проблемы оценки эффективности предприятий, в частности предприятий и организаций потребительской кооперации, предлагают методические подходы и методики, основанные на расчете определенного набора ключевых показателей. Это касается как оценки их экономической, так и социальной деятельности.

### Литература

1. Гринюк Н. Оценка результативности деятельности потребительских обществ / Н. Гринюк // Вестник КНТЭУ. - 2012. - № 6. - С. 44-55.
2. Захаров И. В. Паевой фонд потребительского общества / И. В. Захаров. – Москва : МУПК, 1999. – 67 с.
3. Ефремова Г. М. Потребительская кооперация России XXI века / Г. М. Ефремова. – Новосибирск : Сиб. ун-т потребительской кооп., 1999. – 298 с.
4. Коробейникова Е. В. Системная оценка эффективности деятельности потребительской кооперации / Е. В. Коробейникова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – С. 371–375.
5. Крым А. Б. К оценке эффективности деятельности кооперативного предприятия. Проблемы развития потребительской кооперации в условиях проводимых экономических реформ / А. Б. Крым, В. И. Стрыгин // Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава и аспирантов университета по итогам научно-исследовательской работы за 1996 г. Ч. 1. – Москва : [б. и.], 1997. – С. 144–145.
6. Куценко А. В. Организационно-экономический механизм управления эффективностью деятельности предприятий потребительской кооперации Украины: монография / А. В. Куценко. – Полтава: ПУПКУ, 2008. - 205 с.
7. Лесная И. Ф. Единство экономической и социальной эффективности на предприятии: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук / И. Ф. Лесная. - Харьков: ХДЕУ, 2002. - 21 с.

8. О потребительской кооперации [Электронный ресурс]: Закон Украины № 2265-ХІІ от 31 февр. 2005г., По состоянию на 15 дек. 2012 // Верховная Рада Украины: - Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>. - Название с экрана.

9. Педченко Н. С. Особенности формирования и использования социальной составляющей потенциала развития предприятий и организаций потребительской кооперации / Н. С. Педченко // Научный вестник Полтавского университета экономики и торговли. - 2011. - № 5 (50). - С. 279-285.

10. Раицкий К. А. Эффективная экономика – основа развития потребительской кооперации : учебник / К. А. Раицкий. – Москва : МУПК, 2000. – 210 с.

11. Теплова Л. Е. Теория и методология управления развитием организационной культуры потребительской кооперации : дис. д-ра экон. наук : 08.00.05 / Теплова Лидия Евстаховна. – Белгород, 2005. – 504 с.

12. Фридман Абель Менделеевич. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2013. - 656 с.

## ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ

Чайка Инна Петровна,  
Кандидат экономических наук, доцент,  
Полтавский университет экономики и торговли

**Аннотация:** В статье анализируется сущность маркетингового механизма управления вузом как научной категории. Раскрыта сущность маркетингового механизма управления вузом, предложен алгоритм его формирования и дальнейшего функционирования. В работе учитываются особенности услуг университета как товара.

**Ключевые слова:** Маркетинг, холистический маркетинг, принципы холизма, маркетинговое управление, маркетинговый механизм, эффективность.

**JEL classification:** M31, D21.

## FORMATION OF THE MARKETING MECHANISM OF UNIVERSITY'S MANAGEMENT

Chajka Inna Petrivna,  
Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Poltava University of Economics and Trade, Ukraine

**Abstract:** The article analyzes the essence of marketing mechanism of university's management as a scientific category. The nature of the marketing mechanism of university's management is revealed and an algorithm for its formation and further functioning is proposed. The work takes into account the peculiarities of the university's services as a commodity.

**Keywords:** Marketing, holistic marketing, principles of holism, marketing management, marketing mechanism, efficiency.

## Введение

Маркетинговое управление предприятием как процесс создания системного маркетингового взаимодействия его функциональных подразделений по привлечению, сохранения и развитию потребителей требует формирования соответствующего механизма. В справочной экономической литературе содержатся следующие определения термина «механизм», которые могут быть положены в основу теоретического обоснования сущности маркетингового механизма управления деятельностью предприятия:

1. Механизм - система, устройство, способ, определяющие порядок определенного вида деятельности (Экономическая энциклопедия, 2001); последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-либо действие, явление (Большой экономический словарь, 2008).

2. Механизм хозяйственный - система экономических, организационных, правовых и иных форм и методов управления хозяйственной деятельностью на различных уровнях управления экономикой, начиная с предприятия (Экономический словарь, 2007)

1. Определение термина «механизм управления» в справочной экономической литературе не приводится. Однако украинские специалисты посвятили большое количество работ исследованию вопросов формирования и совершенствования различных управленческих механизмов: механизма управления эффективностью деятельности предприятий (Жулай С. Г., 2015; Куценко А. В., 2008), организационно-экономического (Паламарчук О.Н., 2011) и маркетингового (Гребнев Г. Н., 2014) механизмов управления конкурентоспособностью предприятий различных видов деятельности, механизма маркетингового антикризисного управления предприятием (Беловодская Е. А., Мельник Ю. Н., 2010), организационно-экономического механизма стратегического маркетингового управления (Потапюк И. П., 2015) и др. Целью исследования является выяснить сущность и разработать алгоритм формирования и дальнейшего функционирования механизма маркетингового управления высшим учебным заведением с учетом специфики его деятельности и особенностей образовательной услуги как товара.



### Основной текст

Маркетинг при маркетинговом управлении предприятием является не просто одной из его подсистем, а связующим звеном между всеми подразделениями, которое согласовывает взаимосвязи как внутри системы, так и связи предприятия как системы с внешней средой. Соглашаясь с В.И. Мухиным(2003), который считает, что управление - это процесс, а система управления - механизм, который обеспечивает этот процесс, отметим, что маркетинговое управление как целевой процесс включает субъект и объект управления, формируя особый хозяйственный механизм на уровне предприятия. Специалисты выделяют такие структурные элементы механизма управления: субъект управления, объект управления, цели управления, критерии управления, элементы объекта управления, ресурсы управления, методы управления (БеловодскаяЕ. А., Мельник Ю. Н.,2010). Рассмотрим подробно структуру механизма маркетингового управления вузом (построенную на принципах холизма) через указанные ключевые категории, проведя ее сравнительный анализ с традиционной структурой управления маркетингом на предприятии (табл. 1).

Таблица1

Трансформация структурных элементов механизма управления при внедрении  
маркетингового управления вузом[разработка автора]

| Структурные элементы механизма управления | Традиционный механизм управления маркетингом на предприятии                              | Механизм маркетингового управления вузом на принципах холизма                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Субъект управления (СУ)                   | Ответственные органы управления маркетингом предприятия (отдел маркетинга)               | Воздействие на покупателя осуществляет каждый сотрудник компании. И каждый сотрудник видит в покупателях источник процветания своей фирмы (Котлер Ф., Келлер К. Л., 2010). Поэтому все сотрудники вуза, а не только маркетологи, должны осознавать ответственность за влияние на потребителей и стейкхолдеров |
| Объект управления (ОУ)                    | Комплекс маркетинга                                                                      | Развитие потребителей                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Цели управления (ЦУ)                      | Ориентация деятельности предприятия на требования рынка                                  | Формирование стратегических маркетинговых целей вуза с обязательным согласованием целеполагания функциональных подразделений                                                                                                                                                                                  |
| Критерии управления (КУ)                  | Количественный аналог целей управления.<br>В качестве критериев управления целесообразно | Количественный и качественный аналоги целей управления. Особое внимание уделяется качеству предоставления образовательных услуг, развитию                                                                                                                                                                     |

|                                                      |                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                      | выбирать стандартные экономические показатели эффективности деятельности предприятия (Беловодская Е. А., Мельник Ю. Н., 2010)                                          | культуры качества образования.                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Элементы объекта управления (факторы управления ФКУ) | Элементы комплекса маркетинга (товар, цена, распределение, коммуникации)                                                                                               | Формирование структуры развития потребителей вуза (Чайка И.П., 2017)                                                                                                                                                                                                                                        |
| Методы управления (МУ)                               | Методы стратегического анализа, диагностические методы, методы прогнозирования и планирования, мониторинг, контроллинг и т.д. (Беловодская Е. А., Мельник Ю. Н., 2010) | Формирование холистского (целостного, лишённого жесткой централизации) поля для планирования, разработки и внедрения маркетинговых программ с возможностью дальнейшей подвижности и реализации креативного потенциала самоконфигурирования                                                                  |
| Ресурсы управления (РУ)                              | Основное внимание к финансовым показателям                                                                                                                             | Постоянное внимание к маркетинговым показателям (ценность предложения вуза для потребителей, удовлетворенность потребителей, имидж вуза и его услуг и т. Д.) Признается ценность потребителей, сотрудников, деловых отношений со стейкхолдерами, развитых информационных связей, интеллектуального капитала |

Итак, механизм маркетингового управления вузом как система управления содержит субъект управления (руководители, маркетологи и каждый сотрудник лично) и объект (развитие потребителей); предусматривает формирование стратегических маркетинговых целей с обязательным согласованием целеполагания функциональных подразделений; осуществление мониторинга управления не только по количественным, но и по качественным критериям на основе таких маркетинговых показателей как ценность предложения вуза для потребителей, удовлетворенность потребителей, имидж вуза и его услуг и т. д.; требует разработки структуры развития потребителей и лишённых жесткой централизации методов управления. Таким образом, механизм маркетингового управления следует рассматривать как многоаспектную систему применения методов менеджмента и маркетинга, которая проактивно, то есть в соответствии с осознанными глубинными ценностями и целями деятельности предприятия, обеспечивает общие и скоординированные действия его функциональных подразделений для достижения определенных стратегических целей.

Разработка алгоритма формирования механизма маркетингового управления деятельностью является важной задачей для вуза. А эффективное функционирование

такого механизма, как уже отмечалось, требует его построения на принципах холизма, учета мотивов и ожиданий отдельных людей и социальных групп. Поэтому уже при формировании стратегических маркетинговых целей предприятия необходимо принимать во внимание возможность усиления мотивации путем формирования механизмов длительного действия. И наоборот, если интересы отдельных людей и социальных групп несогласованы, невозможно осуществлять эффективное воздействие на объект управления, а, соответственно, и достичь намеченных целей.

Предлагаем такой алгоритм формирования механизма маркетингового управления деятельностью вуза (рис. 1):

1. Исходными элементами формирования механизма управления являются субъект управления (менеджеры, маркетологи, преподаватели, другие сотрудники вуза), объект управления (развитие потребителей) и цель трансформации состояния объекта управления. Поэтому сначала необходимо согласовать указанные элементы. Такое согласование состоит в решении задачи формулирования целей управления на основе связей элементов субъекта и объекта управления, мотивов и ожиданий участников процесса - формируется цепочка СУ - ЦУ - ОУ.

2. На следующем этапе цели управления конкретизируются необходимыми критериям, то есть определяются количественные и качественные параметры целей управления - маркеры достижения намеченного. Формируется звено ЦУ - КУ. Как видно из табл. 1, при традиционном подходе в качестве критериев управления обычно рекомендуют выбирать стандартные экономические показатели эффективности: показатели эффективности использования труда, производственных фондов, финансов и т. д., которые традиционно рассчитываются путем сравнения полученной прибыли (экономии) и расходов на управление. Но такой примитивной оценки недостаточно для определения эффективности механизма маркетингового управления вузом, ведь его цель заключается не только в финансовом регулировании, но и в решении стратегических задач функционирования вуза, многие из которых принадлежат к социальной сфере. Так, если вуз в своей работе придерживается концепции создания совместной ценности, показатели эффективности должны отражать, например, такие параметры: улучшение условий и содержания труда, обучения; развитие способностей человека; повышение

качества жизни, формирование культуры качества образования в отдельном вузе, регионе, обществе в целом и многие другие.

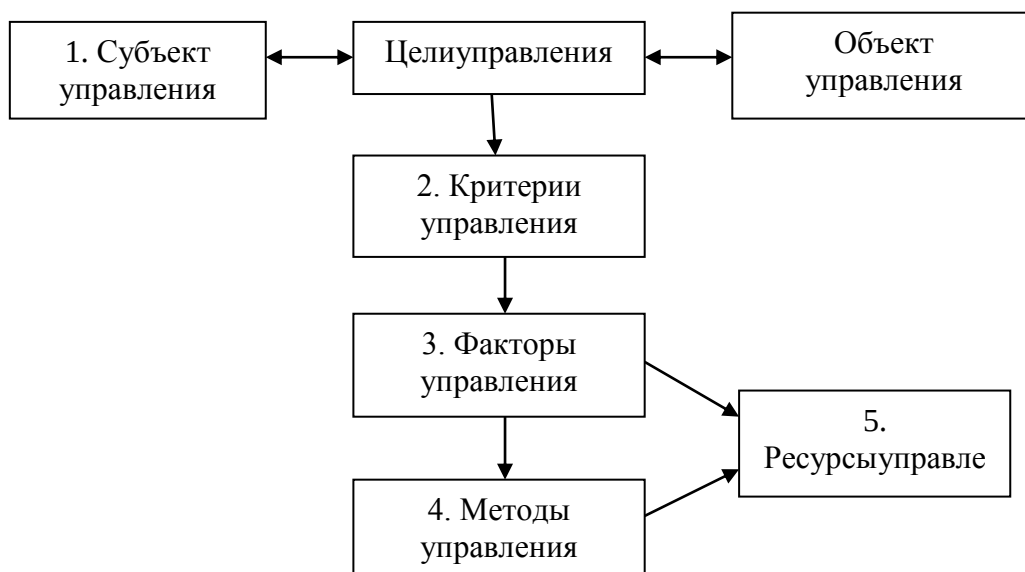


Рис.1. Этапы формирования механизма маркетингового управления деятельностью вуза [разработка автора]

3. Далее для достижения желаемых параметров целей управления необходимо четко определить факторы управления, на которые и будет осуществляться воздействие, то есть сформировать звено КУ - ФКУ. Считаем, что основной задачей механизма маркетингового управления вузом должно быть формирование структуры развития потребителей. При этом традиционные составляющие комплекса маркетинга являются его ресурсами благодаря присущему им свойству влиять на связи элементов объекта управления.

4. Следующим шагом является формирование звена ФКУ - МУ, то есть выбор методов управления, которые сделают возможным выполнение задачи развития потребителей вуза. Как указано в табл. 1, при холистическом подходе применение традиционных методов управления должно быть лишено жесткой централизации. Необходим отказ от иерархической структуры управления, для которой характерно преобладание вертикальных связей, когда верхние уровни структуры управления принимают решения, а ниже должны только выполнять их. Методы управления в вузе, который ищет новые пути сотрудничества с потребителями и стейкхолдерами, должны учитывать их роль как партнеров. Это требует делегирования прав и ответственности за

системную работу с последними подразделениям низших уровней управления, а также отдельным сотрудникам. Такое делегирование, в свою очередь, делает необходимым дополнительное обучение сотрудников. Следует отметить, что и при традиционном подходе к маркетингу в вузе, как предприятию сферы услуг, каждый сотрудник вуза, который имеет непосредственное общение с конечными потребителями (например, преподаватели), формирует у них представление об услугах вуза в целом, то есть осуществляет определенное маркетинговое влияние. Поэтому дополнительное обучение тому, какое именно маркетинговое влияние желательно и как правильно его осуществлять, необходимо в любом случае для вуза, который занимается своим имиджем. Формирование целостного поля маркетингового управления способствует укреплению локальных способностей к руководству, увеличивает желание сотрудников участвовать в программах развития потребителей, повышает понимание и доверие к маркетинговым программам в целом.

5. Последний этап - определение ресурсов управления. При традиционном подходе к маркетингу основное внимание уделяется финансовым показателям деятельности предприятия, а поскольку многие маркетинговые программы сразу прибыли не приносят, или полезность их для предприятия невозможно посчитать в денежном эквиваленте, «бюджет маркетинга первым подлежит сокращению в условиях дефицита материальных и финансовых ресурсов» (Беловодская Е. А., Мельник Н. М., 2010). Поэтому на этом этапе важно определить не только совокупность необходимых материальных ресурсов управления, но и социальный (личностный, коллективный) и организационный потенциалы предприятия как равноценные ресурсы управления, которые, к тому же, не сразу девальвируются при дефиците финансов. Эти ресурсы формируются путем признания ценности потребителей, сотрудников, интеллектуального капитала, деловых отношений, важности информационных связей в системе. Такой механизм маркетингового управления вузом образует поле взаимодействия его функциональных подразделений и отдельных сотрудников, восприимчивое к нововведениям, где каждый способен к самообучению, действует проактивно, осознавая свою ответственность за маркетинг вуза в целом. Таким образом, на этом этапе последовательно формируются звенья ФкУ - РУ и МУ - РУ.

## Вывод

Результатом указанных взаимодействий будет приведение объекта управления (развитие потребителей) в соответствие поставленными целям. Отметим, что «поскольку невозможно достичь пика непревзойденного обслуживания раз и навсегда» (Котлер, Ф., Карен, Ф.А. Фокс., 2011), целью маркетингового управления вузом является непрерывное совершенствование механизма его обеспечения.

## Список ссылок

Беловодская, Е.А., Мельник Ю.Н. Механизм маркетингового антикризисного управления предприятием [Текст] / Е.А. Беловодская, Ю.Н. Мельник // Вестник Хмельницкого национального университета: экономические науки. – 2010. - № 6 (Т. 4). – С. 105–108.

Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.

Гребнев Г.Н. Формирование направлений повышения эффективности маркетингового механизма управления конкурентоспособностью строительных компаний / Г.Н. Гребнев // Экономический вестник Национального технического университета Украины "Киевский политехнический институт". - 2014. - № 11. - С. 395–400.

Жулай С.Г. Механизм управления эффективностью деятельности предприятий [Текст] / С.Г. Жулай // Агросвит. – 2015. – № 20 – С. 94–97.

Коноплицкий В.А., Филина Г.И. Экономический словарь. Толково-терминологический. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.

Котлер, Ф., Карен, Ф.А. Фокс. Стратегический маркетинг для учебных заведений / Ф. Котлер, Карен Ф.А. Фокс. – К.: УАМ, Изд. Химджест, 2011. – 580 с.

Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е издание / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2010. – 480 с.

Куценко А.В. Организационно-экономический механизм управления эффективностью деятельности предприятий потребительской кооперации Украины: монография. - Полтава: РВВ ПУПКУ, 2008. – 205 с.

Мухин В.И. Основы теории управления: учебник. — М.: Экзамен, 2003. — 256 с.

Научное издание Экономическая энциклопедия: В трех томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерный (отв. ред.) и др. – К. : Издательский центр «Академия», 2001. – 848 с.

Паламарчук О.Н. Сущность и формирование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия [Электронный ресурс] / О.Н. Паламарчук // Экономика и управление: экономический вестник университета – 2011. – Вып. 17/2 – Режим доступа: <file:///D:/Downloads/sutnist-ta-formuvannya-organizatsiyno-ekonomichnogo-mehanizmu-upravlinnya-konkurentospromozhnistyu-pidpriemstva.pdf>



Потапюк И.П. Формирование организационно-экономического механизма стратегического маркетингового управления предприятиями сферы услуг [Текст] / И. П. Потапюк // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2015. - №1. - С. 292–296.

Чайка И.П. Развитие потребителей в маркетинговом управлении предприятием [Текст] / И. П. Чайка // Европейский журнал экономики и менеджмента. – 2017. - № 3. – С. 101–106.

### List of references

Azriliyan A. et al., 2008. The Big Economic Dictionary. 9th ed. Moscow: Institute for New Economy, 1472 p. [in Russian].

Bilovodska O., Melnik Y., 2010. The mechanism of marketing's anti-crisis management of the enterprise. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, 6 (4), pp. 105–108 [in Ukrainian].

Grebnev G., 2014. Formation towards increasing the effectiveness of marketing management mechanism competitiveness of construction enterprises. *The economic bulletin of the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»*, 11, pp. 395–400 [in Ukrainian].

Zhulai G., 2015. The mechanism of enterprise efficiency management. *Agrosvit*, 20, pp. 94–97 [in Ukrainian].

Konoplytsky V., Filina G., 2007. The economic dictionary. Terminological. Kiev, 580 p. [in Ukrainian].

Kotler, F., Karen, F.A. Foks, 2011. *Stratehichnyi marketynh dlia navchalnykh zakladiv* [Strategic Marketing for Educational Institutions]. Kyiv: UAM, Vyd. Khimdzhest [in Ukrainian].

Kotler Ph., Keller K. L. (2010). *A Framework for Marketing Management*. New Jersey: Upper Saddle River [in Russian].

Kutsenko A., 2008. The Organizational-economic mechanism of management of efficiency of activity of the enterprises of consumer cooperation of Ukraine: monograph. Poltava: PUCCU, 205 p. [in Ukrainian].

Mochernyy S. et al., 2001. Scientific publication *Economic Encyclopedia* (V. 2) – Kiev: Publishing center «Akademiya», 848 p. [in Ukrainian].

Mukhin V., 2003. *Fundamentals of Control Theory: textbook*. — Moscow: Ekzamen, 256 p. [in Russian].

Palamarchuk O., 2011. The essence and formation of the organizational and economic mechanism of enterprise competitiveness management [online]. Available: <file:///D:/Downloads/sutnist-ta-formuvannya-organizatsiyno-ekonomichnogo-mehanizmu-upravlinnya-konkurentospromozhnistyu-pidpriemstva.pdf> [Accessed 11 March 2011].

Potapiuk I., 2015. Formation of organizational and economic mechanism of strategic marketing management of service industries. *Bulletin of Donetsk National University*, 1, pp. 292–296 [in Ukrainian].

Chaika I., 2017. Development of consumers in the marketing management of an enterprise. *European journal of economics and management*, 3 (3), p. 101–106 [in Ukrainian].



## НЕОБХОДИМОСТ ОТ ПРОМЯНА В УПРАВЛЕНИЕТО НА ИНВЕСТИЦИОННИ ПРОЕКТИ

Арх. Емил Мечикян

Докторант, Катедра „Недвижима собственост”, Бизнес Факултет, Университет за  
национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Тенденцията към трансформация на основните ресурси в икономиката от индустриално производство към услуги, намери своята кулминация във финансовата и икономическа криза от 2007 г. Независимо от консервативния си характер бизнесът с недвижими имоти също търпи подобна трансформация. Същевременно този бизнес представлява средно 15% от brutния вътрешен продукт на развитите икономики, което го поставя сред най-големите индустрии в света. Тъй като последната световна криза започна именно от сектора на недвижимите имоти, това провокира желание тази индустрия да бъде трансформирана по такъв начин, че бъдещи кризи, специфични за сектора, да оказват по-малко влияние върху глобалната икономика.

Промените и динамичните събития през последните десетилетия повдигат редица въпроси за последствията на тези промени, върху развитието на бизнеса с недвижими имоти. Същевременно много бързо се променя и една от същностните бази на този бизнес, а именно начина на обитаване и начина на ползване на сградите. Начините по които се управляват инвестиционните проекти понастоящем, не отразяват случващите се в бранша промени. Тези промени водят след себе си необходимост от промяна в начините на управление на инвестиционните проекти. Това се налага, както заради увеличаване на динамиката на бизнеса с недвижими имоти, така и заради промяната на съотношението „доходност/риск” при инвестиционните проекти.

Икономиката вече се възстановява от кризата. Симптомите на възстановяване обаче, не бива да ни карат да мислим, че инвестициите в недвижими имоти отново са станали ниско рискови. Това вече никога няма да бъде така, тъй като, очакванията на потребителите междувременно се промениха и това доведе до

*промяна в структурата на търсене. Браниът интуитивно се променя. Вече има венчър капитали, които се насочват към сектора на недвижимите имоти, и не е изненадващо, че придобиването на недвижим имот вече се разглежда като рискова инвестиция. Междувременно най-успешните нововъзникващи компании за рискови инвестиции, които се появяват през последните години, се нареждат в сектора на недвижимите имоти, но най-вече в областта на краткосрочните наеми, споделените ваканционни жилища и съвместното използване на офисни пространства. Това е доказателство за тенденциите на трансформация на сектора от производство към услуги, процес започнал в други сектори преди десетилетия.*

**Ключови думи:** Недвижими имоти, промяна, управление на проекти, инвестиции, инвестиционни проекти, риск, рисков капитал, рискови инвестиции, услуги, продукти, структура на собствеността, трансформация, методи за управление, интегриране, диверсификация на ресурси.

**JEL класификация:** R30, O33

R3 - Real Estate Markets, Production Analysis, and Firm Location / R30 - General

O3 - Technological Change; Research and Development ... / O33 - Technological Change: Choices and Consequences ...

## THE NEED FOR CHANGE IN THE MANAGEMENT OF INVESTMENT PROJECTS

**Emil Metchikian, Architect**

**Ph.D. Student, Real Estate Department, Business Faculty, University of National and World Economy (UNWE)**

**Abstract:** *The trend towards transformation of the main resources of the economy from industrial production to services has culminated in the financial and economic crisis of 2007. Despite its conservative nature, real estate business is also undergoing such transformation. At the same time it accounts for an average of 15% of developed economies' GDP. This fact is placing the real estate business among the largest industries in the world. As the last global*

*crisis began in the real estate sector, this incites the desire for this industry to be transformed in such a way that future sector-specific crises would have less impact on the global economy.*

*The dynamic global business environment over the last decades raises a number of questions about the consequences of changes on the development of real estate business. At the same time, one of the essential bases of this business - the manner of habitation and the way of using the buildings is changing very quickly. The ways in which investment projects are managed at present do not reflect the changes in the industry. These changes lead to a change in the way investment projects have to be managed. This is due both to the increase in the dynamics of the real estate business and to the change in the yield / risk ratio of investment projects.*

*The economy is recovering from the crisis. Recovery symptoms, however, should not make us think that real estate investments have become low risky again. This will never be the case anymore, as consumer expectations have changed in the meantime, and this has led to a change in the demand structure. The industry intuitively changes. There is now venture capital that goes to the real estate sector, and it is no surprise that the acquisition of real estate is already seen as a risky investment. Meanwhile, the most successful emerging venture capital companies that have emerged in recent years are in the real estate sector, particularly in the field of short-term rentals, shared vacation homes and the shared office space. This is evidence of the transformation of the sector from production to services, a process initiated in other sectors decades.*

## УВОД

В бизнеса с недвижими имоти се извършва съществена трансформация, която не намира адекватно отражение в методите на управление на инвестиционни проекти за развитие на недвижима собственост.

Възможностите са огромни, но предизвикателствата, пред които са изправени предприемачите, готови да инвестират в обновяването на сектора, са големи. Методите за управление на инвестиционни проекти в областта на недвижимите имоти вече не са актуални и трябва да бъдат заменени. Начинът на управление на един високорисков проект съществено се различава от начина на управление на проект с нисък риск.

Високорисковите проекти като правило са по-краткосрочни, а инвестициите в недвижими имоти са с по-дълъг срок на реализация, по чисто технологични причини. Затова съществуващите методи за управление на високорискови проекти, не могат директно да бъдат приложени към сектора на недвижимите имоти. Трябва да бъде предложен модел на интердисциплинарен метод, който да отговаря на извършваните се промени.

Повечето компании спонтанно са започнали да променят подхода си още по време на кризата – за да оцелеят. Сега, когато последствията от кризата вече отшумяват се оказва, че компаниите продължават да използват „кризисните“ си похвати.

Тези заключения са базирани нанас двадесет годишен опит в реализацията на инвестиционни проекти за редица български и международни компании и участие в големи международни проекти в Русия, Североизточна Африка, Близкия изток и България.

Опитът обаче е решение само по отношение на наблюдението на вече възникнали тенденции. Необходимо е разработването на концептуален модел и комплексна, интегрирана методика за управление на инвестиционни проекти.

## ИЗЛОЖЕНИЕ

Секторът на недвижимите имоти недвусмислено се нуждае от трансформация. Трансформация, която, от една страна да отговори на стремежа на инвеститорите, в него да навлязат новите технологии и от друга – да задоволи променените изисквания на потребителите към жизнената и работна среда. "Почти всяка идея в сферата на недвижимите имоти е добра идея. Тъй като огромните сътресения в индустрията не са били причинени, нито са провокирали развитието на технологиите, всяка промяна отгук нататък би била подобрение.", казва Брендан Уолъс – съосновател на „Fifth Wall Ventures“. Всъщност докладите показват, че индустрията инвестира по-малко от 1% от приходите си в нови технологии, далеч по-малко отколкото всяка друга индустрия.

Същевременно бизнесът с недвижими имоти в най-голяма степен отразява протичащите промени в обществото, качеството на живот, намаляващите разходи за

придобиване за сметка на разходите за наемане, увеличение на мобилността в начина на живот, смесването на различни култури по отношение на недвижимата собственост и други. В този смисъл, някои елементи на бизнеса с недвижими имоти са много по-уязвими и зависими от външните влияния.

### **Необходимост от различен ракурс на изследване, съобразно поставената цел:**

Независимо, че описаните по-горе тенденции са очевидни за професионалистите, в научната литература все още липсват модели за управление на инвестиционни проекти отразяващи структурните изменения и динамиката на развитие на сектора. Изведеното дотук показва колко е важно да се изследва научно трансформацията, която протича в бизнесът с недвижими имоти. Това следва да бъде извършено от интердисциплинарен ракурс защото подходите на изследване на недвижимата собственост продължават да бъдат монодисциплинарни (икономически, правни, демографски, архитектурни, финансови, политически, социални и др.), а в същото време едва ли има друга сфера, която да носи толкова много интердисциплинарни проблеми, изискващи съвместни подходи за тяхното решаване.

Крайната цел на едно такова изследване следва да бъде предлагането на интегриран модел, на базата на който компаниите/проджект мениджърите да разработват своите корпоративни интердисциплинарни методики за управление на инвестиционни проекти за развитие на недвижимата собственост.

### **Дефиниции и ограничения:**

*„Развитие на недвижимо имущество“*

Развитието на недвижимо имущество или развитието на недвижимата собственост (Real Estate Development) е многостранен бизнес процес, обхващащ дейности, които варират от придобиване, обновяване и преотдаване на съществуващи сгради до закупуване на нерегулирана земя и регулацията и с цел продажба на парцели за строителство, строителство и реализация на новопостроената сграда. Занимаващите се с развитие на недвижимата собственост са тези, които координират всички дейности, претворявайки идеите от хартия в недвижими имоти. Компаниите, които се занимават с развитие на недвижимата собственост обикновено поемат най-голям риск при

създаването или обновяването на недвижими имоти и получават най-голямата част от печалбата.

*„Инвестиционни проекти за развитие на недвижима собственост”.*

Понятието „Инвестиционен проект” в контекста на доклада се отнася до инвестиционна дейност, при която се изразходват средства за създаване на недвижима собственост, в частност сгради и съоръжения и която логично се поддава на планиране, финансиране и изпълнение като единно цяло. Поради това инвестиционният проект е конкретна дейност с определени начало и край, която е насочена към постигането на конкретна цел, а именно придобиване, развитие и експлоатация/реализация на даден недвижим имот. Частният термин „Инвестиционен проект в строителството”, е недостатъчен по отношение на областта на изследване, тъй като се отнася само до застрояването на даден поземлен имот или реконструкцията на съществуваща сграда или съоръжение. „Инвестиционен проект”, от друга страна, е термин, който може да се отнася до инвестиционна дейност по създаване на капиталови активи, произвеждащи ползи за продължителен период от време и който може да включва дейности, които не са свързани с недвижима собственост. Поради това точният термин характеризиращ обекта на изследване, би бил „Инвестиционен проект за развитие на недвижима собственост”

*„Управлението на инвестиционни проекти за развитие на недвижима собственост”.*

Управлението на проекти е прилагането на знания, умения, инструменти и техники върху проектните дейности, за да бъдат постигнати целите на изискванията към проекта. В частност – Управлението на инвестиционни проекти касае управлението на проекти по развитие на недвижима собственост.

Има различни организации по света, които въвеждат стандартизирани методологии за управление на проекти. В света в момента съществуват 6 международни и 16 национални методологии за управление на проекти, както и 4 рамкови стандарта.

Една от най-старите и най-популярни в световен мащаб, организации е Project Management Institute (PMI), базирана в САЩ и с клонове в цял свят. PMI периодично издава пътеводител за сферите на знание в управлението на проекти (A Guide to the



Project Management Body of Knowledge, PMBOK Guide), който се счита за най-популярния рамков стандарт за управление на проекти, но представлява по-скоро ръководство, а не методология. Въпреки описаното многообразие няма метод за управление на проекти, който да е разработван с фокус върху управлението на инвестиционни проекти. Има методи, които бяха подходящи преди кризата от 2007 г. и в известна степен се използват и сега.

### Описание на трансформациите и причините за тяхното възникване

В едно емблематично есе от 2011 г. Марк Андрийсън заявява, че "софтуерът изяжда света". Разбира се, той има предвид, че софтуерът променя основно световната икономика, тъй като много от индустриите биват буквално разрушени или са заплашени да бъдат разрушени от технологиите. Наред с петролната и автомобилната индустрии една от най-големите заплашени индустрии безспорно е индустрията на недвижимите имоти.

Факт е че Недвижимите имоти са една от най-консервативните индустрии. Крайно време е това да се промени. Най-важната причина е че разрушаването на тази индустрия би довело, (както показва деривативната криза от последното десетилетие) до сериозни последици за световната икономика.

За да обясним горните твърдения е необходимо освен механизмът по който се разви тази криза, да бъдат разбрани и базовите причини за възникването и.

Редица автори правят паралел между Голямата депресия от 1929-1933 г. и Световната финансова и икономическа криза 2007-2009 г. Джоузеф Стиглиц, нобелов лауреат от 2001 г. и професор в Университета на Колумбия, счита че последната криза е трансформация, такава каквато е била и Голямата депресия. Голямата депресия е била структурна трансформация, при която основните ресурси в икономиката са се прехвърлили от селското стопанство към индустриално производство. При кризата от 2007-2009 г. има трансформация от индустриално производство към услуги.

Причините за подобни трансформации са следните:

Причините за подобни трансформации са следните: Производителността расте по-бързо, отколкото е ръстът на търсенето (в т.ч. и забавяне на темповете на нарастване



на населението), поради което то изостава от предлагането. Проблемът настъпва, когато работната сила е блокирана в сектор с намаляващи продажби. Ако работната сила не може да се премести в друг сектор, доходите на тези хора намаляват и това води до криза на потреблението, а оттам и до рецесия. В резултат от техническата промяна в икономиката се получават огромни разлики в преразпределението на дохода. По принцип стандартните макроикономически модели пренебрегват техническата трансформация, блокирането на работната сила и последиците от преразпределението на дохода. В перфектните пазари спечелилите компенсират губещите, но в реалния живот това не е така.

Тъй като живеем в условия на несъвършени пазари, намаленото благосъстояние на работещите, блокирани в проблемен сектор, се разпростира и в останалите сектори. И в такива случаи, ако има ефект върху заплащането, който е свързан с намаляване на доходите, може да се получат негативни за икономиката последици.

По време на Голямата депресия американският икономист Ървин Фишер посочва, че тя е причинена от дефлация едновременно с висока задлъжнялост. Според Роджър Майерсън, носител на Нобелова награда по икономика за 2007 г. и преподавател в Университета на Чикаго, при настоящата криза ситуацията е идентична. Не трябва да се забравя, че корпоративната задлъжнялост е в тясна връзка с производителността.

Когато за фирмите възникне инвестиционна възможност, те се нуждаят от финансиране. Финансирането може да бъде чрез дълг или чрез собствен капитал. Съществуват фундаментални причини, за това компаниите да изберат финансирането с дълг, пред това със собствен капитал. Ако мениджмънтът на една компания работи в интерес на настоящите акционери, финансирането чрез нови акции ще бъде на цени, които са много по-високи от справедливите, за да може да се получи допълнителен доход за настоящите акционери. Затова обикновено се предпочита финансирането чрез дълг. От друга страна, създаването на инвестиционни възможности дава възможност да се реализират печалби, което води до повишаване на фирмената задлъжнялост, като дори се стига до свръх-задлъжнялост. Това важи в още по-голяма степен за финансовите посредници, които са „обречени“ да бъдат системно задлъжнели.

Когато общото ценово равнище е по-ниско от очакваното, поради дефлация или по-ниска от очакваната инфлация финансовите посредници и корпорациите, които са имали най-агресивна инвестиционна политика, са в най-лоша ситуация.

Техните баланси не им дават предимство, тъй като бремето на дълга е по-голямо от реалната стойност на активите, които те контролират. При подобна ситуация тези институции са изправени пред финансови трудности. Затова те не могат да се възползват от новите инвестиционни възможности, което пък от своя страна води икономиката до състояние на рецесия и дори депресия.

Разбира се, ценовият риск за отделните активи е проблем на тези институции като част от техния бизнес риск, но на агрегирано ниво те взеха мерки да се предпазят от него. Именно в резултат на това възникна кризата и причините са тясно свързани с пазара на недвижими имоти.

От 1997 до пика през 2007 г. цените на жилищата в САЩ се увеличиха със 125%. В подкрепа на това бе и специалното законодателство, наложено от правителството, целящо да осигури достъп до жилища за хората с по-ниски доходи. През същия период, големите банки създадоха огромно разнообразие от финансови инструменти, генерирани компютърно и неразбираеми дори за професионалистите. Т. нар. деривати като обезпечените дългови облигации (CDO) и суапите за осигуряване срещу кредитен риск (CDS) бяха изобретени предимно, за да прехвърлят риска. Благодарение и на дериватите, стана възможно да се отпускат кредити на лица с недобра кредитна история, които, преупаковани, да се продават на други инвеститори. Към 2007 г. дериватите върху т. нар. второкласни (subprime) ипотeki достигнаха около 1 трилион щ.д. Тези продукти практически бяха скрити от регулаторите, те не се търгуваха на борсите и финансовите фирми разкриваха малко информация за тях. Закъснението на правителството да затегне монетарната политика, разхлабена силно заради технологичния балон от началото на века, допринесе за наливането на евтини пари и раздуването на цените на недвижимите имоти.

Тук трябва да припомним, че инвестициите в недвижими имоти винаги са се считали за сравнително ниско рискови.

Максимизирането на печалбата е краткосрочна цел и е по-маловажна от максимизирането на стойността на фирмата. Една фирма може да постигне по-високи текущи печалби като се опитва да си спестява разходи. Например, да задържа плащания, да отлага разходи по поддръжка, разходи за закупуване на ново и ефективно оборудване и дори да освободи някои от своите най-добри работници, понеже са високоплатени. Тези късогледни решения може да свият текущите разходи и по този начин да увеличат печалбата временно. Друг начин за търсене на високи печалби е чрез поемането на прекалено рискови и несигурни проекти.

Всички тези методи подкопават позицията на фирмата в дългосрочен аспект и биха довели до отслабване на нейната конкурентоспособност и спад в цената на акциите ѝ. Ето защо опитите да се увеличи печалбата често се оказват противоречащи на целта за максимизиране на стойността (богатството) на фирмата, която цел изисква постигането на висока очаквана доходност при нисък риск. Изобщо, максимизирането на богатството на фирмата е цел, която е насочена към нетната настояща стойност на активите и паричните потоци на фирмата, а не толкова към постигането на висока текуща печалба.

Във финансите, по-високият риск по принцип се обвързва и с по-висока очаквана възвръщаемост, но и с по-висока вероятност за загуба. Някои проекти са по-доходоносни от други, но рискът, който ги съпътства би могъл да е твърде висок и да застраши ликвидността на компанията. Съществува непрестанен конфликт между това да се предприемат високопечеливши проекти и да се пази платежоспособността и състоятелността на фирмата. Тези управленски решения изискват компромис между това да се поемат високи рискове за максимизиране на печалбата и да се предприемат инвестиции с по-нисък риск, но и с по-ниска доходност, което би довело до по-надеждна финансова позиция на фирмата.

Поради тази причина, повечето съвместни фондове винаги включват в портфейла си и инвестиции в недвижими имоти, като по този начин намаляват риска за сметка на общата доходност на експозицията. Това мнение твърдо се е наложило във финансовите среди и оттам се приема за безусловен фактът, че инвестициите в недвижими имоти са ниско рискови и следователно с по-ниска възвръщаемост.

Инвестиционните решения включват съпоставянето на очакваната бъдеща доходност на определен проект с риска, който го съпътства. Тази фундаментална съпоставка почива на добре познатото съотношение „доходност/риск” (Risk/Return Trade-Off), който принцип казва – проектите с по-висок риск следва да осигуряват по-висока доходност и обратно, тези с по-ниска доходност, да имат и по-нисък риск.

Тъй като дългосрочната задача на всяка фирма е да увеличава богатството на акционерите, тя се стреми да постига това чрез инвестирането в проекти, които имат най-доброто съотношение на риск и възвръщаемост или чрез диверсификация на инвестициите в проекти с различен риск, респ. различна доходност.

Същевременно е интересно да си зададем въпросът, дали този принцип действа и в обратна посока. Деривативната криза от последното десетилетие показва процеси, чийто анализ води до много интересни изводи.

Нека се абстрахираме от факторите сложили началото на образуването на т.нар. балон в недвижимите имоти. По интересно е че от определен момент нататък „балонът” продължи да се надува сам. Ръста на цените на недвижимите имоти, винаги води след себе си повишаване на цените на свързаните с този бранш услуги (проектиране, строителство, брокерски услуги и т.н.) Този процес се обуславя от закона за съотношението между търсене и предлагане. Увеличението на цените на недвижимите имоти мотивира повече хора да инвестират в този сектор и по този начин се увеличава търсенето на свързани услуги. Това от своя страна увеличава разходите за изграждане на един недвижим имот и себестойността му като цяло. Оттам намалява печалбата и заедно с това и интереса за инвестиции в тази сфера. Това винаги е бил бавен процес (поради фактът че един недвижим имот изисква 2-4 г. за своята реализация), без възможности за големи скокове на цените, а по-скоро за плавно и умерено повишаване.

При кризата от 2007-2009 г., обаче увеличението на цените са дължеше на финансови причини, т.е. извън сектора и възможностите му да се саморегулира. В резултат на това се създаде ситуация, в която увеличаването на нивата на приходите изпреварваше чувствително увеличаването на разходите, т.е. увеличаваше се драстично печалбата при инвестиции в недвижими имоти. При някои пазари, тя достигна до 100%.

Този процес, веднъж започнал, привличаше все повече инвеститори в сектора, водени най-вече от стереотипното схващане, че инвестициите в недвижими имоти са по-ниско рискови. За известен период от време имаме ситуация на висока доходност съчетана с нисък риск.

В огромната си част инвеститорите не осъзнаваха фактът, че принципът на съотношението „доходност/риск“ работи и в двете посоки. Т.е. когато доходността в един иначе ниско рисков сектор рязко се увеличи, това означава че някъде има фактори които са променили или променят сектора и той вече не е ниско рисков. Това че тези фактори не са ни известни, (както в случая със дериватите) не означава че не съществуват. В крайна сметка всички знаем какво се случи и създамата се ситуация недвусмислено показва, че цитирания по-горе принцип работи и в двете посоки.

Икономиката вече започна да се възстановява от (кризата). Симптомите на възстановяване не бива да ни карат да мислим, че инвестициите в недвижими имоти отново са станали ниско рискови. Браншът обаче не е подготвен за алтернативата. Все още няма достатъчно венчър капитали, които да се насочват към сектора на недвижимите имоти и същевременно фондовете, които традиционно инвестират в недвижими имоти продължават да ги разглеждат като ниско рискови.

Икономиката вече започна да се възстановява от (кризата). Симптомите на възстановяване не бива да ни карат да мислим, че инвестициите в недвижими имоти отново са станали ниско рискови. Браншът обаче не е подготвен за алтернативата. Все още няма достатъчно венчър капитали, които да се насочват към сектора на недвижимите имоти и същевременно фондовете, които традиционно инвестират в недвижими имоти продължават да ги разглеждат като ниско рискови.

Наскоро фондът за рискови капиталовложения в недвижими имоти „Fifth Wall Ventures“, обяви че внасят допълнителни 212 милиона долара в към първоначалните си инвестиции.. Досега те са инвестирали общо 60 милиона долара в седем широкообхватни компании: b8ta, ClassPass, Clutter, Notarize, Opendoor, State Titles и VTS. Основателите на фонда твърдят, че техният е единствената компания за рисков капитал в Съединените щати с фокус върху недвижимите имоти и че твърде малко от рисковите инвеститори по света имат подобен опит. Тук трябва да уточним, че липсата на опит в тази посока се дължи

именно на факта, че инвестициите в недвижими имоти винаги са се считали за сравнително ниско рискови.

Редица статистики показват, че пренасочването на капитали в САЩ вече е започнало, но е изненадващо, че придобиването на недвижим имот все още не се разглежда като рискова инвестиция и не привлича венчър фондове. Секторът на недвижимите имоти генерира 14% от брутния вътрешен продукт на САЩ, което го прави най-голямата индустрия в страната. Междувременно много от най-успешните нововъзникващи компании, които се появяват през последните години, се нареждат категорично в този сектор- най-вече пионерът в краткосрочните наеми Airbnb (оценен на 31 милиарда долара) и съвместният фонд WeWork (на стойност около 20 милиарда долара).

Възможностите са огромни, но предизвикателствата, пред които са изправени предприемачите, готови да инвестират в обновяването на сектора на недвижимите имоти, се различават съществено от тези, пред които са изправени потребителите на недвижими имоти. С други думи секторът се нуждае от трансформация така че, от една страна да отговори на стремежа на инвеститорите, в него да навлязат новите технологии и от друга променените изисквания на потребителите към жизнената и работна среда. "Почти всяка идея в сферата на недвижимите имоти е добра идея", тъй като огромните сътресения в индустрията не са довели от развитието на технологиите, всичко е подобрение, казва Брендан Уолъс – съосновател на „Fifth Wall Ventures”. Всъщност докладите показват, че индустрията инвестира по-малко от 1% от приходите си в нови технологии, далеч по-малко отколкото всяка друга индустрия.

Най-емблематичния пример за това е стоманобетона. Един от най използваните строителни материали днес, бетонът съществува от повече от 7000 г. Жителите на Месопотамия са го използвали в строителството на техните домове и стопански постройки

Римляните започват да строят с бетон II в. пр. Н.Е., а от I в. пр. Н.Е. римляните започват да използват и армиран бетон.

Съвременното развитие на стоманобетона започва през XVIII в. а първите издадени книги по темата са от края на XIX в. Въпреки това стоманобетоните

конструкции и до днес са най-разпространения метод за строителство на сгради в света. Това показва, че строителството в частност и недвижимите имоти като цяло, са в огромен дълг по отношение на развитието на новите технологии.

Може да се обобщи, че пред сектора на недвижими имоти са поставени две основни предизвикателства. Първо – нарастващия натиск за развитие на новите технологии и второ безспорната тенденция за повишаване на риска при инвестиции в недвижими имоти. Това налага да се обърне сериозно внимание на възможностите за привличане на рискови капитали в сектора на недвижимите имоти.

Компаниите занимаващи се с рискови инвестиции имат различен подход на работа от компаниите занимаващи се с инвестиции в недвижими имоти. Ако секторът иска да привлече капитали, които да му помогнат да се реформира, първо трябва да промени начина си на мислене. Трябва да промени, начина си на работа и отношението си към пропорцията печалба/риск. За тази цел се налага да се възприемат нови методи на управление на инвестиционните проекти в областта на недвижимите имоти, като първа стъпка в реализацията на поставените по-горе стратегически цели.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изправени пред предизвикателствата на промяната, на макро ниво, компаниите в сектора на недвижимите имоти изхождат от собствения си опит и капацитет и не винаги са готови за адекватна реакция спрямо новите предизвикателства. На отделните стопански субекти често им убягва причинно-следствената връзка между външни промени, водещи до стратегическо отклонение в собствената им дейност. Именно за това са необходими проучвания с цел извеждане на нов интегриран модел за управление на инвестиционни проекти, който да бъде управленски полезен на микро ниво.



## БИБЛИОГРАФИЯ

**Григор Сарийски**, 2011, „Световната криза – произход и въздействие върху българската банкова система”, София, Институт за икономически изследвания, БАН

**Васил Караиванов**, 2011, „Кризата - причините, проблемът, решението”, ДНЕВНИК, Online, Available at:

[http://www.dnevnik.bg/biznes/2011/09/12/1154606\\_krizata\\_-\\_prichinite\\_problemut\\_reshenieto/](http://www.dnevnik.bg/biznes/2011/09/12/1154606_krizata_-_prichinite_problemut_reshenieto/)

**Samantha Sharf**, 2017, „Can An Innovative Model Force Change In A Dusty Industry?”, FORBES, Online,

Available at: <https://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2017/05/02/new-212m-vc-goes-all-in-on-real-estate-can-an-innovative-model-force-change-in-a-dusty-industry/#145c04844fae>

**Michael Buehler**, 2016, „10 ways the real estate industry is changing”, WORLD ECONOMIC FORUM, Online,

Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2016/04/death-of-a-real-estate-broker-10-ways-the-industry-is-changing/>

## РАЗВИТИЕ НА ГРАДСКИЯ ТУРИЗЪМ ПО ПРИМЕРА НА ТУРИСТИЧЕСКА ДЕСТИНАЦИЯ СОФИЯ<sup>1</sup>

Доц. д-р Ирена Кирилова Емилова,  
Ръководител секция „Туризм“, Департамент „Администрация и  
управление“, Нов български университет,  
E-mail: [iemilova@nbu.bg](mailto:iemilova@nbu.bg)

Симон Валентинов Янков,  
Докторант, Департамент „Администрация и управление“, Нов български  
университет,  
E-mail: [simon906@abv.bg](mailto:simon906@abv.bg)

**Резюме:** В доклада ще бъдат разкрити характеристиките на градския туризъм и градската туристическа дестинация. Ще бъдат посочени различните видове туризъм, които намират благоприятна среда за приложение и развитие в градска среда. В доклада ще намерят приложение и статически данни, служейки като доказателства за посещението на България, като цяло от международни туристи. Място в градската туристическа дестинация ще намерят и туристическото привличане и туристическите потоци. В края на изследването ще бъде описано развитието на туристическа дестинация София, като пример за развитието на градския туризъм, което ще бъде доказано с някои примери от различни източници, като статии в периодични издания.

**Ключови думи:** градски туризъм; ресурси; развитие; туристическа дестинация; тенденции; възможности; перспективи; управление; стратегии.

**JEL класификация:** L83.

---

\* Докладът е написан както следва: доц. Ирена Емилова 1-5 стр; докт. Симон Янков 6-10 стр.

## DEVELOPMENT OF THE URBAN TOURISM ON THE EXAMPLE OF A TOURIST DESTINATION SOFIA

**Assoc. Prof. Irena Kirilova Emilova, Ph.D.,**

**Director of Tourism Section, Department „Administration and Management“, New**

**Bulgarian University**

**E-mail: iemilova@nbu.bg**

**Simon Yankov,**

**Ph.D. Student, New Bulgarian University**

**E-mail: simon906@abv.bg**

**Abstract:** *The report will reveal the characteristics of urban tourism and the city's tourist destination. The different types of tourism that will find a favorable environment for application and development in the urban environment will be mentioned. The report will also use static data, serving as evidence of the visit of Bulgaria, generally by international tourists. Places will also find the tourist attraction and tourist flows that the city tourist destination predisposes. At the end of the survey, the development of a tourist destination in Sofia will be described as an example of the development of urban tourism, which will be demonstrated by some examples from various sources, such as articles in periodicals.*

**Keywords:** *urban tourism; resources; development; city tourism destination; trends; opportunities; prospects; management; strategies.*

**JEL Classification:** L83.

### Увод

Туризмът е отрасъл с приоритетно значение в икономиката на Р България и като такъв се развива бързо и динамично. Според Закона за туризма основни туристически дейности са туроператорска и туристическа агентска дейност; хотелиерство;

ресторантьорство; предоставяне на тематично ориентирани допълнителни туристически услуги и екскурзоводство.

Предмет на разглеждане в настоящето изследване е градския туризъм в неговата цялост, като по-конкретно ще бъдат засегнати характеристиката му, значението и формите, а за пример ще бъде показан столицата на България – София, като туристическа дестинация, оказваща благоприятно влияние върху развитието на градския туризъм.

Градският туризъм включва всички туристически дейности, които могат да бъдат практикувани в градска среда, благодарение на потенциала, който притежават големите градове.

В следващите редове ще разгледаме градската туристическа дестинация и точно какво съдържа нейната дефиниция според различни автори и Световната организация по туризъм (COT).

### **Същност и характеристика**

Понятието градска туристическа дестинация може да се интерпретирана по различни начини като - ресурсна определеност на местоположението за развитие на туристическите дейности; привлекателност на градския център и степен на урбанизация; комплексност на предлагания продукт, основан на уникалността на ресурсите; движещи интереси за формиране на определен имидж на туристическата дестинация; организационна определеност.

Имайки предвид становищата на някои изследователи градската туристическа дестинация включва: подходящи, специфични, уникални туристически ресурси, които определят тематичния характер на развиваните туристически дейности; туристически услуги, оказвани съобразно технологичната последователност на туристическите дейности по транспортиране, настаняване, изхранване, дистрибуция и атракционни забавления, включително екскурзоводски, анимационни, информационни и др.; организационно-управленска дейност.

COT интерпретира градската туристическа дестинация посредством конкретни елементи, които в съдържателно отношение характеризират спецификата на предлагания туристически продукт, насочен към задоволяване на туристическите потребности по време на престоя на туристите в самата дестинация.

Привлекателността на градската туристическата дестинация се определя от разнообразието от атракции, публични блага и достъпност; достъп до дестинацията; имидж; човешки ресурси и квалификация на обслужващия персонал, както и не на последно по важност място - цена на престоя.

От позицията на туристическите цели за осмисляне на свободното време под внимание се взема разнообразието на туристическите ресурси, на основата на които се предлагат: атракции и развлечения; шопинг; културно-историческите паметници и забележителности; възможностите за настаняване, изхранване, транспортните връзки и др.

Хората с различни интереси имат предпочитания към различни градски дестинации, но при всички случаи градските дестинации са предпочитани от туристите в зависимост от степента на удовлетвореност от предлагания туристически продукт. Безспорен е фактът, че големите градски центрове са многофункционални и предлагат широка гама от ресурси и услуги, като по този начин спомагат за предприемане на туристически пътувания към тях, но също така е важно, че дестинацията се определя и до голяма степен от елементите на гостоприемството, свързани с равнището на качеството на обслужване. Сравнително голяма част от предлаганите услуги (настаняване, изхранване, транспорт, забавления и атракции) в градските туристически дестинации са икономически дейности, невинаги тясно обвързани с туристическото обслужване, което пък се отразява върху оценката на привлекателността на изследваните градски туристически дестинации. В този смисъл ще направим заключението, че туризмът допринася за икономическото развитие на града и региона, особено когато е разпознаваем като туристическа дестинация.

Също така ще отбележим, че видовете туризъм, които могат да се практикуват в типично градска среда са градски културно-познавателен; шопинг; развлекателен; зимен – ски; гурме или кулинарен туризъм; фестивален; хазартен; религиозен/ поклоннически; СПА; конгресен; бизнес; тийм билдинг и инсентив туризъм.

#### Туристически пристигания и приходи от туризъм

На следващо място ще обърнем внимание и на статистическите данни относно туристическите пристигания в България. Според данни на Министерството на туризма през периода януари - юли 2017 г. общият брой посещения на чуждестранни туристи в

България е 4 923 876. Ръстът спрямо периода януари - юли 2016 г. е 7,2%. Увеличение има при посещенията с цел почивка и ваканция, като са реализирани 3 099 505 посещения и ръст от 9,0%. Посещенията с цел гостуване са 361 136, като те намаляват с 3,2%. Посещенията с цел бизнес са 850 808, като те се увеличават с 10,5%. Посещенията с други туристически цели са 612 427.

Посещенията с цел почивка и ваканция формират 62,95% от всички туристически посещения. През периода януари - юли 2017 г. страните от ЕС продължават да са най-важният генериращ пазар за международен туризъм на България с относителен дял 59,3% и общ обем от 2 919 332 туристически посещения (ръст от 6,8%). За периода януари - юни 2017 г. приходите от международен туризъм възлизат на над 2 413 млн. лв (над 1 233 млн. евро). Ръстът спрямо периода януари - юни 2016 г. е 12,3%. Приходите от международен туризъм в текущата сметка на платежния баланс по данни на БНБ през 2016 г. възлизат на 3 283,7 млн. евро, което е с 15,7% повече в сравнение с 2015 г.

Според посочените по-горе данни наблюдаваме нарастваща тенденция в посещенията на България от чужденци в периода от началото до средата на тази година, като тези туристите са предимно граждани на страните от ЕС. Нарастване се наблюдава и при посещенията с цел ваканция и почивка, като те формират повече от половината от всички пътувания. Увеличават се посещенията с цел бизнес, от друга страна се забелязва намаляване на пътуванията, целящи гостуване. Нарастваща тенденция забелязваме и в приходите от международен туризъм.

На следващо място ще разгледаме притегателната способност на големите градове, развитието на туризма в тях и най-често практикуваните видове туризъм.

### **Градска привлекателност**

Туристическата привлекателност на градовете се дължи на намиращите се в тях културно-исторически ресурси, търговски центрове, делови обекти. Важна роля също така играят и видовете транспорт, които улесняват достъпа до дестинацията, както и транспортната достъпност като цяло.

Относно формирането на туристическите потоци трябва да подчертаем, че голямо влияние оказва работещата част от населението, както и други, имащи относително високи доходи и свободно време в края на седмицата и не на последно

място годишните отпуски и ваканции. От града излизат много транспортни линии и връзки, които улесняват пътуването на неговите жители. В този смисъл ще разгледаме някои най-често практикувани видове туризъм в градовете. Ежедневен туризъм - след работно време, в пределите на града, по-рядко в близките околности като хората нощуват в домовете си; крайноседмичен туризъм - през неработните дни или официални празници в страната. Малка част от градските жители остават в града, като се насочват в парковете, но се увеличава делът на тези, които посещават периферни селища и вилни зони. Посещенията в града могат да бъдат свързани и с посещението на близки и роднини; ваканционен туризъм - провежда се в рамките на няколко дни по време на годишната отпуски. Нарастваща тенденция е удължаване на кратките годишните ваканции за сметка на по-дълготрайните.

По критерия произход на туристите в градовете, различаваме: местни жители - интереса им е насочен главно към търговски, развлекателен, делови, административни и ограничения брой рекреативни обекти; жители на крайградската зона, която се простира средно на 15-20 км от града, но при добра транспортна мрежа може да достигне до 50-60 км. Повечето работещи пътуват ежедневно за работа в града, като те също използват и градските ресурси след работно време. През почивните дни жителите посещават града семейно, като тогава по-атрактивни са развлекателните и културните обекти; жители на далечни, периферни селища, които се намират на повече от 60 км, поради което интервала на посещения е повече от 1 седмица. Обикновено се пътува целия ден и се посещават административни, делови и търговски обекти; чуждестранни туристи – те могат да посещават града като транзитно преминаващи или като посетители от близки и далечни дестинации. За тях по-интересни са културно-историческите обекти, както и търговските центрове за шопинг туризъм, развлекателните и рекреативни ресурси.

Също така градът може да бъде определен и използван още като: исторически град, включващ множество крепости, църкви, манастири, музеи, които са в пределите на града или локализирани в централната част и лесно достъпни за туристите; културен град, състоящ се от театри, опери, галерии, музеи, библиотеки; развлекателен град, включващ казина, барове, дискотеки, заведения за хранене и развлечение, магазини и големи търговски центрове. Ползва големи площи, с улеснено паркиране; търговски



град, акцентиращ върху молове, търговски центрове, изложбени зали, по цялата територия на града, тъй като най-големите сред тях обикновено са разположени в периферията на града.

След изложения анализ, ще визуализираме изтъкнатото с примера на София като туристическа дестинация.

### **Развитие на градския туризъм в дестинация София**

Безспорно градовете в България и в частност София са желани и предпочитани дестинации за практикуването на различни видове туризъм, но е необходимо да се предприемат още действия в посока популяризиране и развитие на столицата като дестинация за развлекателен градски туризъм, който може да се провежда както самостоятелно, така и в комбинация с други видове туризъм. Силен акцент в случая се поставя върху големия потенциал на София от културно-исторически паметници, църкви с различни вероизповедания, театри, опера, кина, музеи, галерии, природни ресурси, паркове и места за отдих, минерални извори, широка гама от места за настаняване, заведения за хранене и развлечение, големи търговски центрове, сравнително добра транспортна достъпност. Необходимо е подходящото съчетаване на управленските стратегии, чрез които се реализира основната цел и мисия на политиките за управлението на града в посока развитие на градския туризъм.

София с непрекъснатото развитие на различните видове туризъм може да се определи като конкурент на морските ни дестинации, като причините за това са няколко, но основната се крие в потребителския интерес към културния и градския туризъм. Трябва да изтъкнем, че градовете София и Пловдив успяват да привлекат многобройни посетители, мотивирани от желанието да се потопят в градската среда и да се запознаят с историята. Особено активни са туристическите посещения през месеците май и септември.

Увеличаването на туристите в България, като цяло се дължи и на пътниците, ползващи нискотарифните авиокомпании, все повече търсещи навлизането на нови туристически пазари, като доказателство за това е значителното нарастване на полетите, считано от септември 2016 г.

Безспорно е твърдението, че София е градска дестинация, подходяща за целогодишни посещения. Според статистическите данни от края на месец август 2016

г., София е посетена от над 700 000 туристи, което е с 8% повече в сравнение с предходната година. Такова е и увеличението на броя на реализираните нощувки. Най-често чуждестранните гости в София са от Германия, Великобритания, Гърция, Италия, Израел. Ръст е отчетен и при туристите от Австралия, Индия и Китай. Увеличение се забелязва и при туристите от Норвегия, Финландия, Армения и Беларус. В този смисъл, усилията на Столична община са насочени към налагане на София като целогодишна дестинация за културно-познавателен и градски туризъм. Примери за това са пешеходните обиколки „Опознай София“, организирането на поклоннически пътувания до манастирите от софийската Света гора. Туристите избират София не само заради факта, че е столица на България, но и поради редица други причини - предлага добри възможности и благоприятни условия за организиране на конгресни и конферентни прояви; има богат културен календар със събития; разкрива големи възможности като шопинг дестинация; отправна точка е за практикуване на планински туризъм; притежава голямо богатство от находища на минерални извори със силен лечебен ефект.

Туристическите ресурси на София са част от средата, в която хората живеят, работят и почиват. Тази жизнена среда е носител на духа, традициите, историята и културата на жителите, които я обитават. Описанието на туристическите ресурси е основа за извършване на хармонично устройване и опазване на средата за отдых и туризъм, така че тя да се съхрани за бъдещите поколения и да се осигури устойчиво, природосъобразно развитие.

Туристическите ресурси на София, представляващи елементи на продукта, са природни и антропогенни. От гледна точка на туристическия продукт се оценяват характеристиките: местоположение, съоръжения, услуги, имидж и цена - ключови елементи в неговото съдържание.

Относно природните туристически ресурси - София се намира в обширната Софийска котловина в близост до планини, които създават живописна естествена среда на града. Близките планини са идеално място за ежедневни разходки, краткотраен и дълготраен отдых и туризъм. Минералните води още от древността са привличали интереса на хората за лечение и възстановяване. Към момента минералните води не се

усвояват за нуждите на туризма и балнеологията, въпреки че София притежава големи възможности за развитие на този бизнес.

В контекста на антропогенните туристически ресурси София разполага с множество археологически, архитектурни забележителности, паметници, музеи, религиозни и култови сгради, спортни съоръжения, културни обекти, събития, делови прояви и градски дизайн, обект на посещение както от български, така и от чуждестранни туристи.

По официални данни на Столична община се отчита ръст от 26% на туристическите пристигания в София през 2016 г., те възлизат на 1,35 млн. туристи. Една от причините за това е навлизането на нови авиокомпаниии, опериращи на българския пазар. Нарастването на посещенията на чужди туристи се дължи и на интензивната конкуренция между нискотарифните компании RyanAir и WizzAir. Развитието на туризма е от изключително значение за града. Освен по-лесното пътуване до, както и вътре в столицата, туристите са привлечени и от множеството възстановени и новопостроени културни обекти. Метрото също така подобрява транспортното обслужване на туристите.

Интерес представлява и позиционирането на София като туристическа дестинация. Според електронната хотелиерска платформа Trivago, в българската столица туристите изразходват приблизително 46 паунда за нощувка, което я поставя на туристическия пазар като евтина дестинация.

### **Имидж на дестинацията**

София се възприема като гостоприемна туристическа дестинация от чуждестранните туристи. Причината да се посещава от туристите се крие в богатия културен календар със събития и доброто географско положение.

Базирайки се на изследванията през последните няколко години, София се превръща във все по-привлекателна дестинация. Основна цел на българската столица е позиционирането ѝ като целогодишна дестинация за културен и градски туризъм. София се нарежда като основен конкурент на международния туристически пазар на дестинации като Букурещ, Виена, Истанбул, Белград, Загреб. Тя е лесно достъпна – само на 2-3 часа полет от повечето европейски градове. Трябва да отбележим, че

летище София за една година въвежда 23 нови маршрута до различни дестинации и освен това до София може да се достигне от 29 страни и 74 редовни маршрута.

Според годишната класация Mastercard Global Destinations Cities Index за 2016 г. София влиза в първите десет европейски града с най-бърз ръст на посетителите. В тази класация столицата на България заема девето място. Ръстът в броя на посетителите, реализирали поне една нощувка в София през разглеждания период е 6.9% - общо 1.01 млн. туристи. Техните разходи възлизат на 0.4 млрд. долара. София се нарежда непосредствено след Будапеща - с ръст от 7.1% (1.05 млн. туристи) и преди Барселона - с ръст от 6.7% (8.2 млн. туристи)

### **Заклучение**

От направеното изследване следват изводите, че градския туризъм се развива все по-динамично, съчетавайки различни видове туризъм, намиращи приложение в градската туристическа дестинация. Примера в нашето изследване - София е град с много добри възможности за развитие на градски туризъм и посочените данни по-горе потвърждават тази теза.

Можем да обобщим, че предимствата на градския туризъм се заключават в разнообразието на туристическите ресурси, броя на места за настаняване и заведенията за хранене и развлечение, наличието на допълнителни услуги и развлечения.

Градската среда е едновременно генератор и домакин на туристически потоци. Във връзка с наличието на многобройни и разнообразни туристически ресурси в градовете и особено в столичните и големите градове, те се обособяват като едни от най-привлекателните туристически центрове. Може да се очаква, че тяхното значение за туризма ще нараства заедно с нарастването на популярността на видовете туризъм, които се практикуват в тях, оценяването на значението на туризма за повишаване на приходите, заетостта и др., както и поради увеличаващото се градско население, което формира също туристически контингент.

### **Библиография:**

Василева, В., – „Развитие на туризма и градска среда”, БАН, 2011г.

Горчева, Т., Градовете като привлекателна туристическа дестинация, Стопанска академия »Д. А. Ценов 2015г.

Драганов, Р., София вече е конкурент на морския туризъм, София 2017г.  
<http://7dnisofia.bg/archives/9958>,

Емилова, И. Перспективи пред градския туризъм, УИ Аграрен Университет -  
Пловдив, 2016г.

Emilova I., Creative Dimensions in the Tourist Industry, електронен архив на НБУ,  
2011г.

Закон за туризма, <http://www.mi.government.bg/bg/library/zakon-za-turizma-254-c25-m258-2.html>

Национална концепция за пространствено развитие, за периода 2013-2025г. –  
<http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=774>

Национална стратегия за регионално развитие на Република България за периода  
2012-2022г. - <http://www.strategy.bg/PublicConsultations/View.aspx?Id=598>

Парушева, Т., Глобални тенденции в развитието на европейския туризъм, УНСС,  
2010г.

Стратегия за устойчиво развитие на туризма в България 2014 – 2030г. –  
<http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/strategicheski-dokumenti/nacionalna-strategiya-za-ustoychivo-razvitie-na-turizma-v>

Проект на националната стратегия за устойчиво развитие на туризма 2014 –  
2030г.

<http://www.strategy.bg/PublicConsultations/View.aspx?lang=bg-BG&Id=2670>

Рибов, М. и колектив, Туризмът в ерата на развлекателната индустрия, изд.  
Тракия-М, София 2008г.

Стоилова, Зорница, Дискретният туристически бум в София, Капитал, София  
2016г.

[http://www.capital.bg/politika\\_i\\_ikonomika/obshtestvo/2016/11/20/2866308\\_diskretni-iat\\_turisticheski\\_bum\\_v\\_sofiia/](http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/obshtestvo/2016/11/20/2866308_diskretni-iat_turisticheski_bum_v_sofiia/)

CityTourismandCulture – TheEuropeanexperience, 2016г.

[http://szakmai.itthon.hu/documents/28123/121718/133\\_ETC\\_CityTourism&Culture\\_LR.pdf/0832e724-2301-4fed-99d0-1d563e6e17a3](http://szakmai.itthon.hu/documents/28123/121718/133_ETC_CityTourism&Culture_LR.pdf/0832e724-2301-4fed-99d0-1d563e6e17a3)

A Practical Guide to Tourism Destination Management, World Tourism Organization,  
CEDRO, Madrid - <http://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/9789284412433>

MasterCard Index of Global Destination Cities,  
<https://insights.mastercard.com/position-papers/mastercard-index-of-global-destination-cities-cross-border-travel-and-expenditures/>

## КОРПОРАТИВНА КУЛТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Степанова Л.В., к.э.н., доцент, Высшее учебное заведение Укоопсоюза  
«Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава, Украина,

Тужилкина О.В., к.э.н., доцент, Высшее учебное заведение Укоопсоюза  
«Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава, Украина

**Аннотация:** В статье рассмотрена сущность корпоративной культуры предприятия, ее основные структурные элементы. Предложены некоторые направления диагностики корпоративной культуры, которые способствуют выявлению слабых мест и возможностей повышения конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, ценности, артефакты, базовые представления, структура корпоративной культуры, организационные ценности, диагностика корпоративной культуры.

**JEL Code:** D04; J5; M20; M54; O15.

**Annotation:** The article is devoted to increase of enterprise competitiveness on the basis of development of its corporate culture. The definition of the basic structural elements of corporate culture gives an opportunity to diagnose weaknesses in the current corporate culture. Some diagnostics areas of corporate culture are suggested, which will help increase the enterprise competitiveness as a whole.

**Key words:** corporate culture, values, artefacts, basic concepts, structure of corporate culture, organizational values, corporate culture diagnostics.

**JEL Code:** D04; J5; M20; M54; O15.

В современных условиях предприятия сталкиваются с определенными проблемами повышения своей конкурентоспособности. Такие задачи могут быть решены за счет развития корпоративной культуры, которая направлена на повышение



уровня корпоративных ценностей, сплочение коллектива, его ориентацию на конкурентоспособность.

В последнее время научные труды многих украинских и зарубежных ученых посвящены изучению корпоративной культуры и ее структурных элементов: Д. Белл, Дж. Гелбрайт, П. Дракер, Й. Масуд, Ф. Тоффлер Ю. Красовский, А. Виханский, А. Наумов, О. Антипина, С. Иноземцев, С. Красилицов, А. Субетто и др.

Поскольку существует большое количество интерпретаций понятия "корпоративная культура" как в иностранной, так и в отечественной литературе, нами предложено пять основных подходов для их систематизации.

Функциональные определения корпоративной культуры описывают функции корпоративной культуры предприятия: роль культуры как комплексного механизма регуляции поведения и передачи ценностей между работниками организации, а также ее социальную роль.

Психологические определения корпоративной культуры описывают особенности адаптации работника к организационной среде, формирование привычек и обучение работника.

Описательные определения корпоративной культуры включают перечисление всех элементов корпоративной культуры.

Историко-генетические определения корпоративной культуры представляют авторы, которые включают в понятие корпоративной культуры процессы социального и культурного наследования, традиции, способность корпоративной культуры к развитию и участие работников в ее преобразовании и изменении.

Нормативные определения корпоративной культуры объединяют те интерпретации культуры, ориентированные на нормы и образцы поведения, общепринятые или ожидаемые схемы поступков и действий работников предприятия.

Обобщая приведенные определения, следует сделать вывод, что корпоративная культура – это система ценностей, убеждений, верований, представлений, ожиданий, символов, а также действующих принципов, норм поведения, традиций, ритуалов и т. п., сложившихся на предприятии или в его подразделениях за время деятельности и принимаемых большинством работников.



Появление в теории и практике феномена корпоративной культуры обусловлено прежде всего необходимостью повышенного внимания к духовной культуре. Это особенно актуально для украинских предприятий, так как при трансформации экономики и всего общества необходимо усиливать роль традиций и правил с целью развития национальной экономики.

Корпоративная культура является той частью организации предприятия, которую очень трудно измерить количественно. Это не только не умаляет ее влияния на поведение работников, а и усложняет анализ и управление ею. Она может быть детально регламентирована документами, где могут быть декларированы только отдельные ее принципы и, наконец, она может существовать без каких-либо письменных правил.

Исследование структуры корпоративной культуры необходимо, по нашему мнению, начинать с определения уровней, которые ее составляют: уровень артефактов, уровень ценностей и уровень базовых представлений [1]. Уровни культуры охватывают разного рода коллективные ценности, нормы и правила поведения, используемые носителями этой культуры для представления как самими собой, так и другим.

Первым является уровень артефактов, включая все те феномены, которые можно увидеть, услышать и почувствовать при вхождении в новую культуру. Артефакты включают такие элементы, как язык, технология и продукты деятельности, стиль (в одежде), манеры общения, эмоциональную атмосферу, мифы и историю, ритуалы, церемонии и т. п.

К ним также относят видимое поведение персонала и соответствующие организационные процессы. Этот уровень можно увидеть, но достаточно трудно объяснить.

Вторым уровнем являются провозглашенные ценности – отражение чьих оригинальных идей относительно того, чем является то, что есть, и как оно отличается от того, что должно быть. Сохранение верности провозглашенным ценностям приводит к их трансформации в убеждения, нормах и правилах поведения. Набор ценностей, которые нашли реальное воплощение в идеологии или организационной философии, может служить ориентиром или модели поведения в сложных или неопределенных ситуациях.

Третьим уровнем являются базовые представления, которые являются настолько очевидными, что варьирование поведения сводится к минимуму и их изменение происходит трудно. Интегрированную систему базовых представлений иногда называют "картой мира" или ментальной картой. Если люди разделяют одинаковые базовые представления, они испытывают комфорт, если разные – дискомфорт [2].

Таким образом, корпоративна культура предприятия состоит из трех уровней (рис. 1).



Рис. 1. Трехуровневая структура корпоративной культуры предприятия  
[сформовано автором]

Базовым элементом культуры организации являются организационные ценности.

К ним можно отнести явления, предметы и процессы, направленные на удовлетворение потребностей работников, признаются и воспринимаются большинством работников предприятия (рис. 2).

1. Цели, миссия предприятия: любое предприятие создается для чего-либо: производства продукции, оказания услуг, организации досуга и тому подобное.
2. Заказчики, потребители: именно в связи с ними формируют цели предприятия. Чем долговременнее, устойчивее отношения предприятия с заказчиком, тем крепче цели.
3. Экономическая эффективность, получение прибыли: в условиях товарного производства это жизненно важно для предприятия.

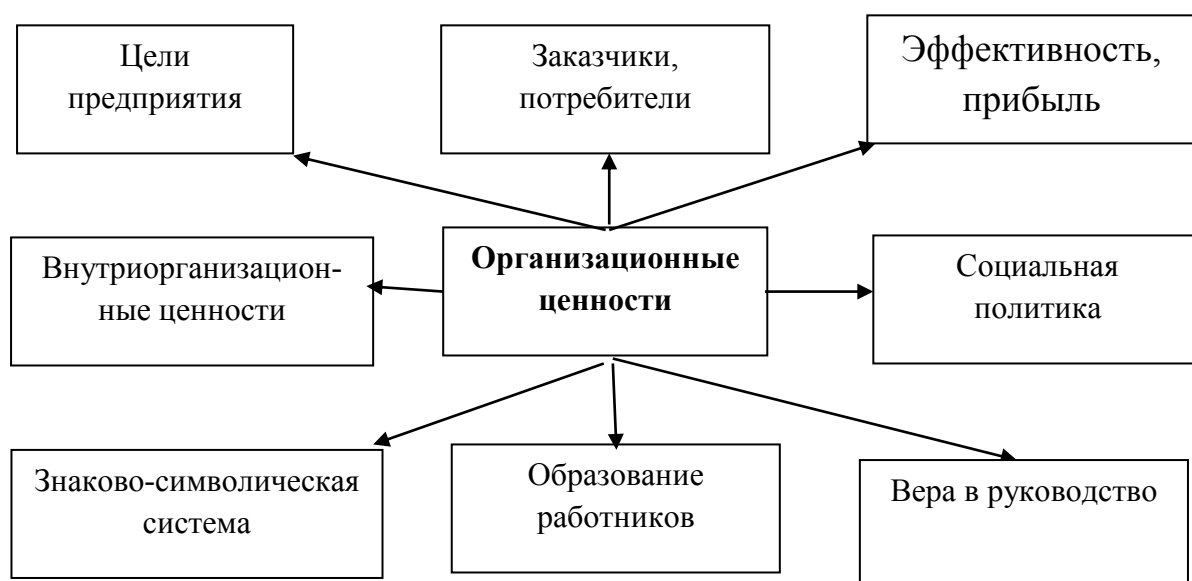


Рис. 2. Структура корпоративной культуры на уровне ценностей  
[сформировано автором]

4. Количественный и качественный уровень социальной политики: функционирование любого предприятия зависит от взаимодействия двух составляющих – средств производства и рабочей силы. Качество рабочей силы, ее воспроизведения связанные с удовлетворением разнообразных потребностей, в том числе социальных.
5. Внутриорганизационные ценности: дисциплина, ответственность, новаторство, инициатива, творчество работников.
6. Вера в руководство, успех, в свои силы, во взаимопомощь, в этическое поведение, в справедливость.

7. Образование работников (в самом широком смысле): процедуры информирования, участие в учебных программах, значение процесса повышения квалификации.

8. Знаково-символическая система: обряды (система символов в действии), мифология (система словесных принципов), ритуалы, одежда, статус, награды, и т. п.

Оценка эффективности корпоративной культуры предполагает детальный и комплексный анализ всех ее составляющих и использование определенных методик по определению уровня эффективности.

Анализ корпоративной культуры предполагает определенные этапы диагностики (рис. 3).

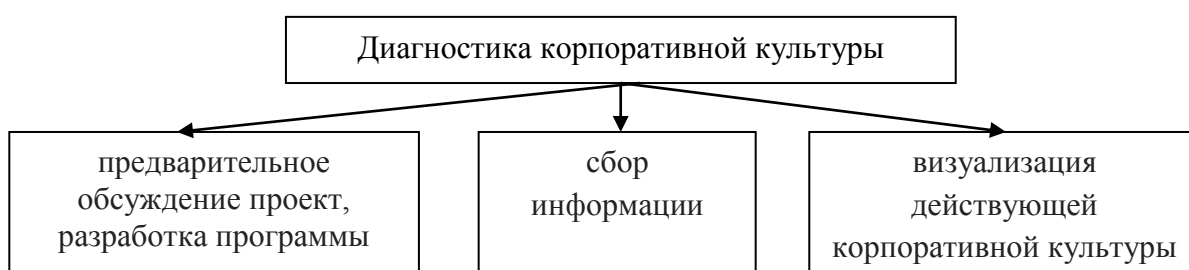


Рис. 3. Этапы диагностики корпоративной культуры [обобщенно автором]

К инструментам диагностики корпоративной культуры относятся: анализ документов, обход предприятия, анкетный опрос, наблюдения, интервью, эксперимент (рис. 4).



Рис. 4. Инструменты диагностики корпоративной культуры [обобщено автором]

Определение главных направлений формирования корпоративной культуры, диагностика действующей и усовершенствование основных структурных элементов

корпоративной культуры способствует повышению уровня корпоративных ценностей и конкурентоспособности предприятия в целом.

### *Литература*

1. Лютенс, Ф., 1999. Организационное поведение: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М
2. Коваленко, Г. О. 2011. Корпоративна культура сучасного підприємства : навч. посібник / Г.О. Коваленко, А. В. Остафійук. Краматорськ: ДДМА, 2011

## СТРУКТУРА НА ФИНАНСИРАНЕ НА ЗДРАВНИЯ СЕКТОР В СТРАНИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕС

Доц. д-р Силвия Трифонова

Катедра „Финанси“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално  
и световно стопанство (УНСС), София

Email: [trifonovasilvia@yahoo.com](mailto:trifonovasilvia@yahoo.com)

Антон Праматаров

Военномедицинска академия (ВМА)–София

Email: [pramatarov@vma.bg](mailto:pramatarov@vma.bg)

Полк. доц. д-р Димо Димов, дм

Военномедицинска академия (ВМА) –София

**Резюме:** Целта на настоящата разработка е да се направи анализ на влиянието на структурата на финансиране върху развитието на здравеопазването, като се посочат необходимите структурно–институционални промени за преустановяване на негативните тенденции и повишаване на ефективността на сектора. С договора от Маастрихт през 1992 година се приема отделен раздел за обща политика в областта на здравеопазването в страните-членки на ЕС и се въвежда единна за целия съюз правна регламентация. Така се създава възможността да се развива европейска стратегия за здравния сектор, в която важи принципът на субсидираността. Чрез тази стратегия ЕС играе своята роля в подобряването на общественото здраве в Европа. Често обаче конкуренцията между страните-членки допълнително затруднява провеждането на единната политика в сферата на здравеопазването. Търсенето и намирането на максимално ефективни решения за финансиране на сектора са от огромно значение.

**Ключови думи:** здравна система, финансиране, единна здравна политика, страни-членки на ЕС.

**JEL класификация:** H75.

## STRUCTURE OF FINANCING OF HEALTH SECTOR IN THE EU MEMBER STATES

**Assoc. Prof. Silvia Trifonova, Ph.D.**

**Department of Finance, Faculty of Finance and Accounting, University of National and  
World Economy (UNWE), Sofia**

**Email: [trifonovasilvia@yahoo.com](mailto:trifonovasilvia@yahoo.com)**

**Anton Pramatarov**

**Military Medical Academy (MMA) – Sofia**

**Email: [pramatarov@vma.bg](mailto:pramatarov@vma.bg)**

**Colonel Assos. Prof. Dimo Dimov, Ph.D.**

**Military Medical Academy (MMA) – Sofia**

**Abstract:** *The purpose of this paper is to analyze the impact of the structure of financing on the healthcare sector development, identifying the necessary structural and institutional changes to stop the negative trends and increase the efficiency of the sector. The Maastricht Treaty in 1992 adopted a separate section on a common health policy in the EU Member States and introduced an EU-wide legal regulation. This creates the opportunity to develop a European strategy for the health sector in which the principle of subsidiarity applies. Through this strategy, the EU plays a role in improving public health in Europe. However, competition between Member States often complicates the implementation of the single health policy. Searching for and finding the most effective financing solutions for the sector is of paramount importance.*

**Keywords:** *healthcare system, funding, single health policy, EU member states.*

**JEL classification:** *H75.*



## Увод

Европейският съюз (ЕС) представлява уникален по своя характер регионален политически и икономически съюз, в рамките на който демократичните европейски държави-членки делегират част от суверенитета си за придобиване на сила и влияние в света, както и за целите на своето икономическо, политическо и социално развитие. Те прехвърлят част от правата си за вземане на решения на съвместни специализирани институции, изградени така, че решаването на специфични въпроси от общ интерес да се постига с демократични средства. Още от създаването си Общността се грижи за опазването здравето на хората, макар че първоначално в договора за Европейска икономическа общност (ЕИО) не е заложена обща политика за здравеопазването. Единният Европейски акт хармонизира съобразно с трудовото право разпоредби за защита и поставя основата за едно сътрудничество в рамките на общността. Но едва с Договора от Маастрихт от 1992 г. се приема отделен раздел и се въвежда единно за целия съюз правно уреждане на здравеопазването. По този начин се създава възможността да се развива европейска стратегия за здравния сектор, в която важи принципът на субсидираността. Чрез нея ЕС играе своята роля в подобряването на общественото здраве в Европа, като в същото време изцяло признава отговорностите на страните-членки за организиране и предоставяне на здравни услуги и здравни грижи.

Здравната стратегия на ЕС е насочена главно към засилване на сътрудничеството и координацията, подкрепа на обмена, базиран на доказателства, информация, знания и подпомагане вземането на решения на национално ниво. Често обаче конкуренцията между отделните държави-членки на ЕС затруднява допълнително провеждането в единната здравна политика. Търсенето и намирането на максимално ефективни решения за финансиране на сектора здравеопазване са от жизнено важно значение. Те касаят осигуряването на допълнителни публични ресурси за разширяване на здравоосигурителното покритие, подобряването на ефективността на разходите, осигуряването на ефективно изпълнение и устойчивост на здравните системи и др.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Tandon, A., Cashin, Ch., "Assessing Public Expenditure on Health From a Fiscal Space Perspective", *HNP Discussion Paper*, No. 56053, HNP (Health, Nutrition and Population), World Bank, Washington D.C., February 2010, p. 9.

Основната цел на разработката е да се направи анализ на влиянието на структурата на финансиране върху развитието на здравеопазването, като се посочат необходимите структурно–институционални промени за преустановяване на негативните тенденции и повишаване на ефективността на сектора. Методологията на изследването включва теоретико-методологичен анализ, описателен подход, метод на анализа и синтеза, метод на индукция и дедукция, сравнителен анализ, критичен анализ и др. В структурно отношение разработката обхваща следните две части: първо, анализ на развитието на здравната политика в ЕС; второ, изследване на моделите на финансиране на здравеопазването в страните-членки на ЕС. Накрая, докладът завършва с обобщаване на направените изводи от изследването.

## 1. Развитие на здравната политика в ЕС

Успоредно с развитието на обществата от създаването на ЕС - от средата на 50-те години на миналия век, до наши дни, възниква и все повече се откроява със значимостта си необходимостта от развитие на установените системи на здравеопазване. Условно могат да се разграничат три етапа в развитието на здравната политика в ЕС:

**Първият етап** протича от средата на 50–те години на миналия век до 1975 г. Той се характеризира с липсата на обща и консолидирана от страните-членки на Общността здравна политика, но с формулирани приоритети и анализ на конфликтни интереси в области като лекарствената политика и моделите на здравното осигуряване в Общността.

**Вторият етап** датира от началото на 70-те години на миналия век до края на 2001 година. На 16 юни 1975 г. е създаден Висш комитет по здравето по инициатива на Европейската комисия (ЕК) и на представители на Федерална република Германия и Обединеното кралство.<sup>2</sup> Този орган организира множество дискусии, конференции, работни срещи и др. мероприятия по въпросите на здравната политика на ЕС, свързани с вътрешния пазар и конкуренцията в здравеопазването; определянето на приоритети;

<sup>2</sup>Решение на Съвета от 16 юни 1975 година относно създаването на Комитет от висши длъжностни лица по общественото здраве(75/365/ЕИО), Официален вестник на Европейския съюз, L 167/19(<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:31975D0365&from=BG>).

анализ на ефективността на здравните служби в страните членки и др. В периода на втория етап става факт подписването на Договорите от Маастрихт (1992 г.) и Амстердам (1997 г.), които предизвикват сериозна промяна в конституционната рамка на ЕС и законодателството на страните-членки в областта на здравеопазването.

В периода 1996–2002 г. са изпълнени осем европейски програми в областта на общественото здраве, както следва: „Подкрепа на здравето: здравословен начин на живот; хранене; алкохол, тютюневи изделия и наркотици, и лекарствени препарати”; „Наблюдение на здравето: програма, основана на сътрудничество, включително център за събиране на данни”; „Европа срещу рака: епидемиологични проучвания и научни изследвания”; „Наркотици: Център на ЕС в Лисабон”; „Конвенция на ООН; двустранни контакти със страните производителки”; „СПИН и заразни болести: информация, образование и превантивни мерки”; „Предотвратяване на травми и наранявания: злополуки през свободното време; акцент върху децата, подрастващите и по-възрастните хора”; „Заболявания, свързани със замърсяването на околната среда: подобряване на събирането на данни; информираност относно рисковете; акцент върху дихателните заболявания и алергиите”; „Редки заболявания: База данни на ЕС; обмен на информация; ранно откриване”.<sup>3</sup>

**Третият етап** обхваща периода от 2002 година до наши дни. Той се характеризира с въвеждането на програмното планиране на свързаните с развитието на здравеопазването дейности в ЕС. На 23.09.2002 г. Европейският парламент (ЕП) приема „Програма за действие в областта на общественото здраве” за периода 2003-2008 г. с бюджет, възлизащ на 353.77 млн. евро.

Следващата „Програма на ЕС за действие в областта на здравеопазването и защитата на потребителите 2007-2013 г.” (COD/2005/0042A), основана на съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и на Комитета на регионите, е под мотото „По-здрави, по-защитени, по-уверени граждани: стратегия за здравеопазване и защита на потребителите”.<sup>4</sup> Тази

<sup>3</sup>Европейски парламент, *Обществено здраве*, Справочник на Европейския съюз – 2017 г., с. 3.

<sup>4</sup>Комисия на Европейските общности, *Съобщение на Комисията до Европейския парламент съгласно член 251, параграф 2, алинея втора от Договора за създаване на ЕО относно обща позиция на Съвета по отношение на приемането на решение на Европейския парламент и на Съвета за създаване на втора Програма за действие на Общността в областта на здравеопазването (2007 – 2013 г.)*, Брюксел, 23.3.2007 COM(2007) 150 окончателен, 2005/0042A (COD).

програма е приета през 2007 г.<sup>5</sup> с цел да допринесе за опазване на здравето и сигурността на гражданите посредством дейности в областта на здравеопазването. Тя дава възможност на ЕС да допълва, подкрепя и придава стойност на политиките на държавите-членки, както и спомага за повишаване солидарността и благополучието в ЕС, като опазва и насърчава човешкото здраве и сигурност и подобрява общественото здраве. В Програмата на ЕС за действие в областта на здравеопазването и защитата на потребителите 2007-2013 г. са залегнали четири принципа, а именно:

1. „Стратегия, основана на общи ценности по отношение на здравето”;
2. „Здравето е най-голямото богатство”;
3. „Здравето във всички политики (подходът HIAP)”;
4. „Засилване в световен мащаб на ролята на ЕС в областта на здравето”.

Целите на програмата на ЕС за действие в областта на здравеопазването и защитата на потребителите са: насърчаване на доброто здраве в една застаряваща Европа; защита на гражданите от заплахи за здравето; и подкрепа на динамичните здравни системи и новите технологии. По програмата е отпуснат бюджет от 321,5 млн. евро (всъщност тази окончателна сума е съществено по-ниска от сумите, предложени от ЕП). ЕС успешно прилага всеобхватна политика чрез стратегията „Заедно за здраве“ и нейната програма за действие (2007-2013 г.) и пакета вторично законодателство.<sup>6</sup>

Институционална структура, изградена в подкрепа на изпълнението на стратегиите и програма за действие, понастоящем включва Генерална дирекция „Здравеопазване и защита на потребителите“ на Европейската комисия (DG SANCO), както и специализирани агенции, преди всичко Европейския център за профилактика и контрол върху заболяванията (ECDC) и Европейската агенция по лекарствата (EMA).<sup>7</sup> Наскоро (2012–2013 г.) ЕП също така определя позицията си при приемането на законодателство относно трансграничното здравно обслужване и преразглеждането на правната рамка за медицинските изделия и модерните терапии.

**Сегашната програма на ЕС „Здраве за растеж”** обхваща периода 2014-2020 г. Тя се явява третата фаза след предходните две здравни европейски програми. Регламент

<sup>5</sup>Програма на ЕС за действие в областта на здравеопазването и защитата на потребителите 2007-2013 г., ОВ L 301, 20.11.2007 г, с. 3.

<sup>6</sup>Европейски парламент на вашите услуги, Технически фишове за Европейския съюз,  
[http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_5.5.3.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.5.3.html)

<sup>7</sup>Европейски парламент, *Обществено здраве*, Справочник на Европейския съюз – 2017 г., с. 1.

(ЕС) № 282/2014 на Европейския парламент и на Съвета от 11 март 2014 година за създаване на Трета програма за действие на Съюза в областта на здравето (2014-2020 г.) е резултат от успешните преговори в последните етапи на подготовката между ЕК, ЕП и Съвета по три основни въпроса: бюджетният пакет, начинът на приемане на годишни работни програми и съфинансирането на съвместни действия, насочени към създаването на стимули за подобряване на участието на не толкова богатите държави-членки. Това сътрудничество става все по-важно в настоящата икономическа ситуация. Здравната стратегия на ЕС „Заедно за здраве“ подкрепя стратегията „Европа 2020“, която има за цел да превърне ЕС в интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика, която насърчава икономическия растеж за всички — една от предпоставките за което е доброто здраве на населението.<sup>8</sup> По програмата „Заедно за здраве“ е отпуснат бюджет от почти 450 млн. евро, което ясно показва ключовото значение, което се отдава на тази област.

## 2. Финансиране на здравеопазването в страните-членки на ЕС

В последните години държавите-членки на ЕС са притиснати от нуждата да намерят точния баланс между осигуряването на достъп до висококачествени здравни услуги за всички пациенти и съблюдаването на строгите финансови бюджетни ограничения, на които са подложени. Един от най-сложните въпроси е как да се финансира здравеопазването, за да се постигне максимална обществена и индивидуална полза. Финансовите ресурси на здравеопазването са необходимо условие за задвижването на всички елементи на системата, чиято цел е получаването на обществен здравен ефект. Секторът здравеопазване по същността си няма за цел реализиране на печалба, но въпреки това, въпросите, свързани с неговото финансиране, имат много важно значение. Причината е, че този сектор произвежда добавена стойност — част от БВП на страната, консумира значителна част от обществените фондове за потребление, привлича значителни инвестиции и осигурява натрупване на обществено богатство. Освен това секторът здравеопазване е генератор на растежа на такива високотехнологични сфери, като фармацевтичната индустрия и производството на

<sup>8</sup>Европейски парламент, *Обществено здраве*, Справочник на Европейския съюз – 2017 г., с. 5.

разнообразни медицински технологии. Също така в здравеопазването са ангажирани доста голяма част от трудовите ресурси на страната.

Основните институции в България, отговорни за вземането на решенията относно общите равнища и разпределението на ресурсите на системата на здравеопазването в страната са<sup>9</sup>:

- 1) Народното събрание (НС) на Република България, което взема окончателното решение относно равнищата на общите публични разходи, разпределението между секторите и вътре в здравеопазването, както и относно бюджета на Министерство на здравеопазването (МЗ) и Националната здравноосигурителна каса (НЗОК);
- 2) Правителството на Република България, вкл. Министерския съвет (МС), Министерството на здравеопазването и Министерството на финансите, както и редица други министерства и агенции (Министерството на труда и социалната политика, Националният осигурителен институт, Националната агенция по приходите);
- 3) Националният съвет по цени и реимбурсиране на лекарствените продукти (Съвет по ценообразуването);
- 4) НЗОК и нейните регионални подразделения, общини, частни доброволни застрахователи;
- 5) лицата, които закупуват стоки и услуги – пациентите и потребителите.

Другите заинтересовани лица, които оказват влияние върху равнището на изразходване на средства и върху процеса на разпределение, са: доставчиците на здравни услуги, които са законно представлявани от Българския лекарски съюз, компаниите, които продават лекарства, консумативи и медицинско оборудване, синдикатите и пациентските организации, представени в Управителния съвет на НЗОК.

Финансирането на здравеопазването има **три основни аспекта**:

- 1) Набиране на финансови средства – трябва да бъде ясно от къде идват средствата; кой плаща; за какво плаща; как плаща;

<sup>9</sup>Споразумение за предоставяне на консултантски услуги, Министерство на здравеопазването на Република България, Международна банка за възстановяване и развитие, *Междинен доклад: Проект на анализа на състоянието, актюерски разходен модел и набор от варианти за реформиране на сегашната система*, втора редакция, София, март 2015 г., с. 58-59.



2) Разпределение на набраните средства – извършва се на три принципа-географски, социален и организационен;

3) Изразходване на средствата в здравните заведения – дава се отчет за какво са изразходвани средствата и какви са резултатите.

Начините на финансиране могат да се класифицират според доминиращия източник и формата на заплащане, според собствеността върху финансовите ресурси и други фактори. Източниците на финансиране на здравеопазването са следните: публични (данъци и здравни социалноосигурителни вноски) и частни (частно здравноосигуряване, медицински спестовни сметки, директни плащания от домакинските бюджети, средства на фирми и организации, нестопански организации, външни източници – дарения, помощи (грантове), инвестиции и др. (от дарители, инвеститори, заемодатели).<sup>10</sup> Най-често в системите на финансиране на здравния сектор в ЕС се наблюдават комбинации между отделните източници в различни съотношения. Причината е, че държавата задължително запазва ролята си във финансирането на здравеопазването, дори и в ограничени размери при някои системи. В зависимост от източника, финансирането бива два вида:

1. Индиректно-бюджетно финансиране;
2. Директно финансиране.

Държавният и частният дял са от особено значение за общата равнопоставеност, за обединяването на риска, за ефикасността и за определянето на приоритетите в здравеопазването на страната.<sup>11</sup> По оценки на Световната здравна организация (СЗО) е установено, че от 1996 г. насам публичните разходи за здравеопазване доминират във всички страни-членки на ЕС, с изключение на Кипър.<sup>12</sup>

<sup>10</sup>Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., “Financing Health Care in the European Union. Challenges and Policy Responses”, *Observatory Studies Series* No. 17, European Observatory on Health Systems and Policies, World Health Organization, 2009, p.xvii; Heller, P., “The Prospect of Creating “Fiscal Space” for the Health Sector”, *Health Policy and Planning*, Vol. 21 (2), 2006, pp. 75-79.

<sup>11</sup>Споразумение за предоставяне на консултантски услуги, Министерство на здравеопазването на Република България, Международна банка за възстановяване и развитие, цит. съч., март 2015 г., с. 56.

<sup>12</sup>Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., op.cit., 2009, pp. 29-30.



## 2.1. Индиректно-бюджетно финансиране

Бюджетното (правителствено) финансиране представлява съвкупност от два относително самостоятелни индиректни начина на обществено финансиране, обикновено разглеждани в консолидиран вид – държавно и общинско финансиране. Част от общите или целевите приходи на държавния или общинските бюджети се преразпределят като трансферни разходи за целите на здравеопазването и се контролират съответно от правителството или от общините.

Делът на правителственото (държавно) финансиране варира в широк диапазон между държавите в зависимост от типа на здравната система и икономическата ѝ организация. Този метод е практика в страни, като Швеция, Дания, Финландия, Испания, Португалия, Ирландия, Великобритания, Малта и др. От значение е каква е степента на приоритизация на здравеопазването в държавния бюджет на страните.<sup>13</sup> Средно в ЕС около 75-76% от общите разходи за здравеопазване се финансират от публични източници, което е в резултат от функциониращите в тези страни системи за социално здравно осигуряване. В страните от Източна Европа и Гърция делът на публичните разходи за здравеопазване е по-нисък от този на страните в Централна и Западна Европа, което се дължи както на по-ниската степен на развитие на здравноосигурителните системи в тези страни, така и на по-ниското благосъстояние на икономиките им.<sup>14</sup>

В България също е значителен делът на влизащите в здравната система публични средства – по-конкретно през 2012 г. 51,4% от източниците на приходи са събрани и обединени чрез някаква форма на задължителни данъци или вноски и разпределени на основата на правила, залегнали в различни закони.<sup>15</sup> От всички държавни средства, постъпили в системата на здравеопазването през 2012 г.:

- 48% са от общото данъчно облагане;

<sup>13</sup>Heller, P., op.cit., 2006, pp. 75-79.

<sup>14</sup>Министерство на финансите на Република България, *Финансиране и управление на здравеопазването. Теоретични основи, модели, проблеми и тенденции*, Отдел „Макроикономически анализи”, Дирекция „Бюджет”, София, с. 9.

<sup>15</sup>Споразумение за предоставяне на консултантски услуги, Министерство на здравеопазването на Република България, Международна банка за възстановяване и развитие, цит. съч., март 2015 г., с. 57.

- 52% са от задължителните и целенасочени социални здравноосигурителни вноски, които постъпват пряко в НЗОК.

Както СЗО посочва, основна промяна, започнала от началото на 90-те години на миналия век, е смяната от данъчно облагане към социално осигуряване като доминиращ финансиращ механизъм на здравеопазването в много от новите страни-членки на ЕС от Централна и Източна Европа.<sup>16</sup> В България НЗОК събира и разпределя общо около 80% от цялото финансиране на общественото здравеопазване и следователно управлява най-големите публични средства в системата у нас.<sup>17</sup> Освен вноските в НЗОК се прехвърлят и известни суми от общото данъчно облагане и някои други по-незначителни източници.

Бюджетното финансиране има следните предимства<sup>18</sup>:

- разширяват се и се уеднаквяват правата на гражданите при ползване на медицинска помощ;
- създават се условия за политически контрол върху разходването на средствата;
- интегрират се и се координират всички обществени бюджети.

Катонедостатъци на бюджетното финансиране се посочват<sup>19</sup>:

- финансирането е крайно недостатъчно, когато икономиката е слаба;
- липсват на механизми за самоуправление;
- невъзможност за участие и влияние на потребителя върху здравеопазването;
- бюрократизиране на системата;
- липса на стимули за индивида да опазва собственото си здраве;
- слаби икономически стимули за подобряване качеството на медицинската помощ и повишаване производителността на труда.

**Социалното здравно осигуряване** е фондово-индиректно финансиране, при което се набират средства от здравноосигурителни вноски за покриване на рискове от

<sup>16</sup>Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., op.cit., 2009, p.xvii.

<sup>17</sup>Споразумение за предоставяне на консултантски услуги, Министерство на здравеопазването на Република България, Международна банка за възстановяване и развитие, цит. съч., март 2015 г., с. 57.

<sup>18</sup>Стаменов, К., *Икономически аспекти на лекарствената политика на четири психиатрични болници в условията на финансова криза*, Автореферат на дисертационен труд за присъждане на образователната и научната степен „доктор”, Медицински университет – София, Факултет по обществено здраве, Катедра „Икономика на здравеопазването”, София, 2013 г., с. 37.

<sup>19</sup>Пак там, с. 37.

заболяване и други здравни проблеми. В системата на социално здравно осигуряване всеки гражданин на обществото е задължен на солидарен принцип да участва с редовни вноски, свързани с дохода на лицето, но не и с обема от здравни грижи, които лицето получава при необходимост. Вноските се управляват от независими публични или частни организации, натоварени с нормативно определена отговорност. Функциите по финансирането на здравните услуги и тяхната доставка са отделени.<sup>20</sup>

Здравното осигуряване бива социално (задължително), като се прилага в страни с по-слабо развита икономика, и доброволно (частно) осигуряване – разпространено е в страни с развита икономика и напреднала здравна култура, като например Холандия, Австрия, Белгия, Естония, Франция, Чешката република, Литва, Люксембург, Полша, Словакия, Словения и др. Размерът на здравноосигурителните вноски може да се определя по различен начин – като фиксирана сума; като процент от брутното трудово възнаграждение; като диференциална вноска в зависимост от здравния риск; и др.

Предимства на здравноосигурителния начин на финансиране:

- осигуреното лице е защитено по отношение на рисковете за здравето; то е осигурено за големи разходи; „парите се движат с пациента“, което гарантира повече внимание към него;
- здравните заведения и практикуващите лекари получават ритмично и стабилно финансиране, което е обвързано с вида и количеството на извършената дейност.

Недостатъци на здравноосигурителния начин на финансиране:

- здравноосигурителните вноски не са обвързани с реалната цена на доставяните здравни услуги, при което има тенденция към обективно повишаване на цените и на разходите за здравеопазване във времето;
- увеличаване на разходите за издръжка на административния и контролен апарат на здравното осигуряване;
- опасност от банкрут на здравноосигурителните фондове поради нарастване на разходите за функционирането им;
- свръхпотреблението на здравни услуги води до постоянно повишаване на цените и оттам – на разходите за здравеопазване;

<sup>20</sup>Министерство на финансите на Република България, цит.сч., с. 8.

- плащането на доставката на здравната услуга не е свързано с качеството на услугата;
- неудовлетворително качество на предоставяните на гражданите здравни услуги;
- частните здравноосигурителни фондове нямат големи стимули и възможности да контролират здравните разходи - осигурителните дружества могат да намалят разходите за определени видове медицинска помощ, но не са в състояние да накарат лекарите да третират пациентите по различен начин в зависимост от здравноосигурителния фонд, в който са осигурени.<sup>21</sup>

**Външно финансиране** на здравеопазването – то има за свои източници средства от други правителствени организации и се реализира под формата на безвъзмездни дарения, грантове, хуманитарна помощ, кредитни линии, консултантски услуги, заеми от световната банка и др. За развитите страни външното финансиране има спомагателно значение, но за страните с икономически проблеми, то е важен източник за подпомагане на здравеопазването.

## 2.2. Директно финансиране

Директното заплащане от потребителя е пряк, непосредствен начин на финансиране, при който консуматорите заплащат изцяло или частично от собствените си доходи за ползване на здравни услуги, за лекарствени средства и други стоки със здравно предназначение. Източник на финансиране тук са личните средства на гражданите. В развитите страни от ЕС делът на директното заплащане не надвишава 20% от всички здравни разходи, докато в развиващите се страни достига 50%.

Значителният обем на директните плащания от пациентите и широкото им разпространение са довели до регламентирането този вид плащания в различни **системи за споделяне на разходите** (cost-sharing systems). Повечето европейски страни поставят акцента върху схеми, които са публично финансирани чрез социалноосигурителни вноски и данъци. Въпреки това всяка страна-членка на ЕС има действаща система за споделяне на разходите, чиято основна цел е да дисциплинира потребителите на здравни услуги и по този начин да ограничи свръхпотреблението на

<sup>21</sup>Министерство на финансите на Република България, цит.сч., с. 12.

тези услуги. В някои страни-членки на ЕС обаче споделянето на разходите се разширява, докато в други страни – се редуцира поради липса на доказателства, че води до дългосрочен контрол върху разходите във фармацевтичния или други здравни сектори.<sup>22</sup> Плащанията от потребителите на медицински услуги могат да се обобщят в две големи групи – пряко и непряко споделяне на разходите. Сред „старите“ страни-членки на ЕС, тези, които силно разчитат на частно финансиране на здравеопазването – било то чрез частно здравно осигуряване или чрез значителни нива на споделяне на разходите – са тези, които са склонни да харчат повече за здраве в процент от БВП (най-вече Австрия, Белгия, Франция, Германия и Холандия).<sup>23</sup>

В България, както и в Кипър, Гърция и Латвия, здравната система разчита в голяма степен на: директни плащания за здравни услуги, непокрити от системата на задължително здравно осигуряване; споделяне на разходите за медицински услуги, покрити от системата на задължително здравно осигуряване; и неформални плащания.<sup>24</sup> Неформалните плащания приемат различни форми, варирайки от *ex ante* плащания в наличност (брой) до *ex post* подаръци от всякакъв вид. Най-лошата им форма е корупцията, която подкопава официалните начини за плащания и ограничава достъпа до здравни услуги.<sup>25</sup>

Прякото споделяне на разходите включва<sup>26</sup>:

- 1) фиксирано доплащане – универсална такса или такса за услуга;
- 2) пропорционално доплащане – процент от пълната такса;
- 3) франшиза – първоначално плащане за услугата преди да влезе в действие осигурителното покритие;
- 4) балансиращо доплащане – допълнителна такса, която доставчикът налага в допълнение към плащането, получено от осигурителната организация.

<sup>22</sup>Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., op.cit., 2009, p.xxii.

<sup>23</sup>Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., op.cit., 2009, p.xxiii.

<sup>24</sup>Balabanova, D., McKee, M., “Understanding informal payments for health care: the example of Bulgaria”, *Health Policy*, Vol. 62, 2002, pp. 243–273; Allin, S., Davaki, K., Mossialos, E., “Paying for ‘free’ health care: the conundrum of informal payments in post-communist Europe”, *Global corruption report 2006*, Transparency International, Berlin, 2006; Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., op.cit., 2009, p. 29.

<sup>25</sup>Ensor, T., Duran-Moreno, A., “Corruption as a challenge to effective regulation in the health sector”, In: Saltman, R., Busse, R., Mossialos, E. (eds.) *Regulating entrepreneurial behaviour in European health care systems*, Open University Press, Buckingham, 2002, pp. 106–124; Ensor, T., “Informal payments for health care in transition economies”, *Social Science & Medicine*, Vol. 58(2), 2004, pp. 237–246.

<sup>26</sup>Министерство на финансите на Република България, цит.съч., с. 9.

Неп прякото споделяне на разходите включва всички плащания за услуги, които не са включени в пакета, осигурен от финансиращата организация.

Предимства на директното финансиране:

- осигурява допълнителни средства за здравеопазването;
- изпълнителят на здравна дейност директно получава парите си;
- ограничава се ненужното използване на медицински дейности и лекарствени средства;
- стимулира индивидуалната отговорност за здравето;
- засилва ролята на пазарните отношения.

По този начин се повишава качеството на медицинската помощ и се откриват слабите места на общественото „безплатно“ здравеопазване.

Недостатъци на директното финансиране:

- може да се превърне в бариера пред достъпа до здравна помощ и да ограничи справедливостта в предоставянето на здравни услуги;
- може да индуцира ненужно търсене на здравна помощ, когато медицинските специалисти имат непосредствен интерес от директното заплащане от страна на пациентите.

Директните плащания от страна на потребителите на медицински услуги са важен източник за финансиране на здравната система. В България заплащането със собствени средства – извършвано от всички пациенти на основата на индивидуални решения и на изискванията на НЗОК за споделянето на разходите – представлява голям източник на приходи в системата на здравеопазването в България, възлизащи на 47% от общата сума (2012 г.).<sup>27</sup>

<sup>27</sup>Споразумение за предоставяне на консултантски услуги, Министерство на здравеопазването на Република България, Международна банка за възстановяване и развитие, цит. съч., март 2015 г., с. 57.

**Таблица 1. Разходи за финансиране на здравеопазването в ЕС чрез всички финансиращи схеми**

(в млн. евро)

| Държава/<br>Година                      | 2006              | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012      | 2013       | 2014       | 2015      |
|-----------------------------------------|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|------------|-----------|
| Белгия                                  | 29 141,44         | 30 851,62  | 33 067,06  | 35 125,17  | 36 210,75  | 38 217,7   | 39 464,14 | 40 610,05  | 41 662,98  | 42 982,1  |
| България                                | n.a. <sup>1</sup> | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | 3 297,55   | 3 639,54   | 3 714,89  |
| Чешка<br>република                      | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | 12 173,21  | 11 840,58  | n.a.      |
| Дания                                   | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | n.a.       | 27 516,65  | n.a.      |
| Германия<br>(до 1990 г. -<br>бивша ФРГ) | 242 400           | 250 935    | 260 798    | 274 743    | 284 707    | 290 510    | 298 031   | 309 982    | 323 105    | 338 207   |
| Естония                                 | n.a.              | n.a.       | 950,11     | 925,55     | 932,1      | 970,49     | 1 045,15  | 1 137,77   | 1 227,09   | 1 318,9   |
| Ирландия                                | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | 18 775,78  | 19 148,24  | 19 854,94 |
| Гърция                                  | n.a.              | n.a.       | n.a.       | 22 490,92  | 21 608,69  | 18 835,69  | 16 780,93 | 15 058,52  | 14 130,87  | 14 731,94 |
| Испания                                 | 78 170,29         | 84 699,73  | 92 523,38  | 96 993,61  | 97 521,97  | 97 316,74  | 94 337,25 | 92 506,16  | 94 197,2   | 98 586,35 |
| Франция                                 | 186 352,13        | 194 198,44 | 201 714,76 | 209 651,54 | 214 214,35 | 220 526,32 | 225 572   | 231 059,81 | 236 948,41 | n.a.      |
| Хърватия                                | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | 3 171,45   | 2 885,79   | n.a.      |
| Италия                                  | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | 144 485   | 143 648    | 146 150    | 148 029   |
| Кипър                                   | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | 1 211,58   | 1 300,54   | 1 303,24  | 1 251,96   | 1 193,49   | 1 193,21  |
| Латвия                                  | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | n.a.       | 1 296,82   | n.a.      |
| Литва                                   | n.a.              | n.a.       | n.a.       | 1 981,24   | 1 910,39   | 2 031,79   | 2 096,85  | 2 146,52   | 2 265,58   | 2 431,58  |
| Люксембург                              | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | 2 638,25   | 2 898,93  | 3 048,09   | 3 131,04   | 3 165,37  |
| Унгария                                 | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | 7 431,57   | 7 642,3    | 7 428,99  | 7 396,44   | 7 472,97   | n.a.      |
| Холандия                                | 53 183,92         | 56 648,81  | 60 787,82  | 63 213,02  | 65 695,44  | 67 639,35  | 70 346,62 | 71 132,58  | 71 992,97  | 72 323,04 |
| Австрия                                 | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | 30 583,32  | 32 124,64 | 32 854,2   | 33 986,64  | 35 076,86 |
| Полша                                   | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | 25 460,25  | 25 986,97  | -         |
| Португалия                              | 15 188,77         | 15 907,57  | 16 729,08  | 17 332,44  | 17 668,16  | 16 790,72  | 15 742,27 | 15 476,7   | 15 615,76  | 16 105,8  |
| Румъния                                 | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | 7 604,85   | 7 726,55   | 7 925,31  |
| Словения                                | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | n.a.       | 3 188,78   | n.a.      |
| Словакия                                | n.a.              | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.       | n.a.      | n.a.       | 5 256,33   | n.a.      |
| Финландия                               | 13 851,5          | 14 635,92  | 15 690,75  | 16 091,14  | 16 614,65  | 17 635,96  | 18 572,36 | 19 319,07  | 19 523,13  | n.a.      |
| Швеция                                  | 27 329,49         | 28 778,18  | 29 288,42  | 27 699,15  | 31 321,34  | 43 244,04  | 46 305,88 | 48 371,96  | 48 207,29  | 49 225    |



|                         |      |      |      |      |      |           |           |            |            |            |
|-------------------------|------|------|------|------|------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Обединено кралство      | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. | п.а.      | п.а.      |            |            |            |
|                         |      |      |      |      |      |           |           | 201 857,72 | 221 546,59 | 254 827,09 |
| Исландия <sup>1</sup>   | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. |           |           |            |            | п.а.       |
| Лихтенщайн <sup>2</sup> | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. | 910,95    | 961,64    | 1 012,88   | 1 137,86   |            |
|                         |      |      |      |      |      |           |           | 286,88     | 293,82     | 340,19     |
| Норвегия <sup>2</sup>   | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. |           |           |            |            |            |
|                         |      |      |      |      |      | 31 493,31 | 34 806,36 | 35 129,7   | 35 132,03  | 34 748,03  |
| Швейцария <sup>2</sup>  | п.а. | п.а. | п.а. | п.а. |      | 45 929,93 | 53 222,81 | 56 907,59  | 57 651,21  | 60 276,32  |

<sup>1</sup> п.а. - not available – Неналични данни.

<sup>2</sup> Страни, които са извън ЕС, но са членки на Европейското икономическо пространство (ЕИП).

Източник: Eurostat.

## Таблица 2. Разходи за финансиране на здравеопазването чрез правителствени схеми и чрез задължително здравно осигуряване

(в млн. евро)

| Държава/<br>Година                      | 2006              | 2007      | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       | 2013       | 2014       | 2015      |
|-----------------------------------------|-------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| Белгия                                  | 22 087,8          | 23 225,54 | 25 443,78  | 27 209,84  | 28 039,17  | 29 517,85  | 30 654,2   | 31 412,05  | 32 185,56  | 33 298,46 |
| България                                | п.а. <sup>1</sup> | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 1 701,82   | 1 929,87   | 1 897,83  |
| Чешка република                         | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 10 201,88  | 9 887,88   | п.а.      |
| Дания                                   | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 23 165,51  | п.а.      |
| Германия<br>(до 1990 г. -<br>бивша ФРГ) | 184 639           | 191 040   | 198 783    | 229 683    | 237 587    | 241 946    | 247 761    | 259 738    | 272 278    | 285 684   |
| Естония                                 | п.а.              | п.а.      | 731,68     | 720,99     | 711,72     | 744,54     | 801,48     | 860,69     | 929,06     | 998,01    |
| Ирландия                                | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 13 110,8   | 13 269,94  | 13 896,11 |
| Гърция                                  | п.а.              | п.а.      | п.а.       | 15 412,18  | 14 920,86  | 12 425,33  | 11 082,77  | 9 302,92   | 8 194,72   | 8 704,51  |
| Испания                                 | 56 649,63         | 61 597,84 | 68 130,45  | 73 130,59  | 72 928,25  | 71 806,5   | 68 115,91  | 65 749,36  | 65 951,37  | 70 024,76 |
| Франция                                 | 146 275,53        | 152 169,7 | 157 384,41 | 164 072,16 | 167 361,49 | 172 138,22 | 176 354,02 | 181 054,75 | 186 361,17 | п.а.      |
| Хърватия                                | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 2 543,59   | 2 170,23   | п.а.      |
| Италия                                  | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 110 001    | 109 254    | 110 556    | 110 830   |
| Кипър                                   | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | 584,22     | 611,43     | 591,32     | 577,36     | 522,77     | 508,54    |
| Латвия                                  | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 776,29     | п.а.      |
| Литва                                   | п.а.              | п.а.      | п.а.       | 1 435,62   | 1 369,99   | 1 442,45   | 1 411,66   | 1 422,06   | 1 530,64   | 1 627,39  |
| Люксембург                              | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | п.а.       | 2 193,88   | 2 403,2    | 2 513,63   | 2 579,74   | 2 595,24  |
| Унгария                                 | п.а.              | п.а.      | п.а.       | п.а.       | 4 987,04   | 5 084,01   | 4 868,47   | 4 929,62   | 5 010,84   | п.а.      |
| Холандия                                | 43 965,25         | 47 021,73 | 49 656,65  | 52 109,47  | 54 231,81  | 55 590,08  | 57 663,89  | 57 670,39  | 58 074,17  | 58 372,39 |

|                         |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Австрия                 | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 23 250,27 | 24 391,16 | 24 765,9   | 25 655,24  | 26 512,52  |
| Полша                   | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 18 075,86  | 18 451,84  | п.а.       |
| Португалия              | 10 500,4  | 10 930,4  | 11 440,14 | 12 118,97 | 12 326,83 | 11 366,4  | 10 322,1  | 10 357,38  | 10 319,25  | 10 664,84  |
| Румъния                 | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 6 039,89   | 6 124,22   | 6 184,01   |
| Словения                | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.       | 2 264,52   | п.а.       |
| Словакия                | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.       | 4 217,01   | п.а.       |
| Финландия               | 10 416,53 | 10 996,72 | 11 791,74 | 12 095,22 | 12 407,49 | 13 260,34 | 14 068,59 | 14 583,64  | 14 719,39  | п.а.       |
| Швеция                  | 22 356,93 | 23 555,64 | 23 974,75 | 22 702,49 | 25 646,88 | 36 310,55 | 38 703,48 | 40 334,62  | 40 188,6   | 41 183,41  |
| Обединено кралство      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 160 525,18 | 176 449,29 | 202 996,41 |
| Исландия <sup>2</sup>   | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 733,80    | 774,89    | 817,7      | 922,12     | п.а.       |
| Лихтенщайн <sup>2</sup> | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 184,36     | 185,77     | 213,43     |
| Норвегия <sup>2</sup>   | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 26 587,63 | 29 500,21 | 29 868,19  | 29 963,73  | 29 673,95  |
| Швейцария <sup>2</sup>  | п.а.      | п.а.      | п.а.      | п.а.      | 29 445,44 | 34 182,02 | 36 822,06 | 37 942,81  | 39 285,42  | п.а.       |

<sup>1</sup> п.а. -not available – Неналични данни.

<sup>2</sup> Страни, които са извън ЕС, но са членки на Европейското икономическо пространство (ЕИП).

Източник: Eurostat.

Анализирайки системите за споделяне на разходите в страните от ЕС се разкриват някои **обща тенденция**<sup>28</sup>:

- по отношение на болничната помощ като доминираща практика се очертава използването на система с фиксирано доплащане за престой на ден с таван на броя на дните, за които пациентът следва да доплаща;
- лекарствата са основната област на споделяне на разходите във всички страни, като в повечето случаи това е под формата на пропорционално доплащане с диференцирана норма за различните продукти;
- методите за споделяне на разходите в системата на първичната извънболнична помощ варират между страните, като основните форми отново са пропорционалното и фиксираното доплащане;
- в системата на специализираната извънболнична помощ повечето страни от ЕС използват някакъв механизъм на споделяне на разходите, който почти

<sup>28</sup> Министерство на финансите на Република България, цит.съч., с. 11.

изцяло съвпада с механизма, прилаган в системата на първичната извънболнична помощ;

- стоматологичните услуги се смятат за периферни на системата на публично здраве и затова доплащанията в тази система са най-големи. В някои държави-членки на ЕС (Белгия, Италия, Португалия) подсистемата на стоматологичната помощ е изцяло частна и пациентите поемат пълните разходи за получените услуги;
- всички страни-членки на ЕС имат някакви системи за облекчения на преките плащания, включващи населението до 18-годишна възраст, хората с ниски доходи, възрастните хора, хронично болните и инвалидите.

### Заклучение

Направеният анализ показва, че се прилагат различни модели и системи за финансиране на здравеопазването в страните-членки на ЕС. Финансирането на здравните услуги у нас и като цяло в ЕС е поставено пред сериозни демографски, епидемиологични и икономически предизвикателства. В отговор на тези предизвикателства схемите за финансиране на здравеопазването в страните-членки на ЕС подлежат на постоянно развитие и усъвършенстване. В България посочените предизвикателства са съчетани и със съществуващи структурни проблеми в системата на здравеопазването. Един от сериозните проблеми в някои страни-членки на ЕС, в т.ч. и в България, е доминиращата роля на неформалните плащания, която трябва значително да бъде намалена и да бъде обект на строг мониторинг, за да се осигурят стимули за ефективност, качество и продуктивност на здравната система.

### Библиография

1. Европейски парламент, *Обществено здраве*, Справочник на Европейския съюз – 2017 г.
2. Европейски парламент на вашите услуги, Технически фишове за Европейския съюз, [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_5.5.3.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.5.3.html)

3. Комисия на Европейските общности, *Съобщение на Комисията до Европейския парламент съгласно член 251, параграф 2, алинея втора от Договора за създаване на ЕО относно обща позиция на Съвета по отношение на приемането на решение на Европейския парламент и на Съвета за създаване на втора Програма за действие на Общността в областта на здравеопазването (2007 – 2013 г.),* Брюксел, 23.3.2007 COM(2007) 150 окончателен, 2005/0042A (COD).
4. Министерство на финансите на Република България, *Финансиране и управление на здравеопазването. Теоретични основи, модели, проблеми и тенденции*, Отдел „Макроикономически анализи“, Дирекция „Бюджет“, София.
5. Министерство на здравеопазването на Република България, *Национална здравна стратегия (2014-2020)*, София, 2013 г.
6. *Решение на Съвета от 16 юни 1975 година относно създаването на Комитет от висши длъжностни лица по общественото здраве (75/365/ЕИО)*, Официален вестник на Европейския съюз, L 167/19 (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:31975D0365&from=BG>).
7. Споразумение за предоставяне на консултантски услуги, Министерство на здравеопазването на Република България, Международна банка за възстановяване и развитие, *Междинен доклад: Проект на анализа на състоянието, актюерски разходен модел и набор от варианти за реформиране на сегашната система*, втора редакция, София, март 2015 г.
8. Стаменов, К., *Икономически аспекти на лекарствената политика на четири психиатрични болници в условията на финансова криза*, Автореферат на дисертационен труд за присъждане на образователната и научната степен „доктор“, Медицински университет – София, Факултет по общественото здраве, Катедра „Икономика на здравеопазването“, София, 2013 г.
9. Allin, S., Davaki, K., Mossialos, E., “Paying for ‘free’ health care: the conundrum of informal payments in post-communist Europe”, *Global corruption report 2006*, Transparency International, Berlin, 2006.
10. Balabanova, D., McKee, M., “Understanding informal payments for health care: the example of Bulgaria”, *Health Policy*, Vol. 62, 2002, pp. 243–273.

11. Ensor, T., “Informal payments for health care in transition economies”, *Social Science & Medicine*, Vol. 58(2), 2004, pp. 237–246.
12. Ensor, T., Duran-Moreno, A., “Corruption as a challenge to effective regulation in the health sector”, In: Saltman, R., Busse, R., Mossialos, E. (eds.) *Regulating entrepreneurial behaviour in European health care systems*, Open University Press, Buckingham, 2002, pp. 106–124.
13. Heller, P., “The Prospect of Creating “Fiscal Space” for the Health Sector”, *Health Policy and Planning*, Vol. 21 (2), 2006, pp. 75-79.
14. Tandon, A., Cashin, Ch., “Assessing Public Expenditure on Health From a Fiscal Space Perspective”, *HNP Discussion Paper*, No. 56053, HNP (Health, Nutrition and Population), World Bank, Washington D.C., February 2010.
15. Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., “Financing Health Care in the European Union. Challenges and Policy Responses”, *Observatory Studies Series No. 17*, European Observatory on Health Systems and Policies, World Health Organization, 2009.

## ЗЕЛЕНО ПОТРЕБИТЕЛСКО ПОВЕДЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ – РАЗДЕЛНО ИЗХВЪРЛЯНЕ НА ОТПАДЪЦИТЕ

Гл. ас. д-р Елена Костадинова,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София

E-mail: [ekostadinova@unwe.bg](mailto:ekostadinova@unwe.bg)

**Резюме:** Годишно по света се генерират 2 милиарда тона общински битови отпадъци. Според решение на Европейския парламент от март, 2017 г. делът на отпадъците за рециклиране трябва да се повиши от 44%, какъвто е в момента средно за ЕС до 70% през 2030 г. Доклад на Евростат „Municipal waste statistics” от 2017 г. сочи, че България намалява битовите си отпадъци с най-бързи темпове в целия Европейски съюз със стабилно годишно намаление от -2,5%, като според същото изследване, по средно генерираното количество отпадъци на човек, България има стойност по-ниска от средната за Европейския съюз – средният европейец генерира 477 килограма битови отпадъци на година, докато за България това количество е 419 кг., което представлява спад от 40% за 10 години. Настоящият доклад представя резултатите от изследване върху зеленото потребителско поведение в България в частта, засягаща декларираното поведение по разделното изхвърляне на отпадъци.

**Ключови думи:** зелено потребление, разделно изхвърляне на отпадъци, рециклиране.

## GREEN CONSUMER BEHAVIOR IN BULGARIA - SEPARATE WASTE DISPOSAL

Chief Assist. Prof. Elena Kostadinova, Ph.D.

University of National and World Economy (UNWE), Sofia

E-mail: [ekostadinova@unwe.bg](mailto:ekostadinova@unwe.bg)

**Abstract:** 2 billion tonnes of municipal waste are generated worldwide each year. According to a decision of the European Parliament of March 2017, the share of recycled waste needs to increase from 44%, which is currently the average share for the EU to 70% in 2030. The 2015 Eurostat report "Municipal waste statistics" indicates that Bulgaria reduces its domestic waste at the fastest pace throughout the European Union with a steady annual reduction of -2.5%. According to the same research, in terms of average waste generated per person, Bulgaria has a value lower than the average for the European Union - the average European generates 477 kilograms of household waste per year, while in Bulgaria this quantity is 419 kg., which represents a decline of 40% for 10 years. The current paper presents the results from a research study on green consumer behavior in Bulgaria in the part concerning self-declared behavior of separate waste disposal.

**Keywords:** green consumer behavior, separate waste disposal, recycling.

**JEL classification:** M31.

### Увод

Въпреки нарастващата загриженост за околната среда, все по-добрата информираност на потребителите относно екологичните проблеми и изразените проекологични нагласи и намерения, редица емпирични изследвания установяват несъответствие между зелените нагласи и поведение (Gupta and Ogden, 2009; Pickett-Baker and Ozaki, 2008; Kollmuss and Agyeman, 2002). От методологическа гледна точка, едно от възможните обяснения е доминиращата роля на отношенческите променливи в изследванията на зеленото поведение, която отразява и по-остарялата маркетингова парадигма, че



„поведението следва нагласите“. Според Пети (2010), подобни допитвания предизвикват социално одобрени отговори и се основават на заявените практикувани поведения, при които има свръхпредставяне. Изследване върху поведението, свързано с рециклиране установява чрез пряко наблюдение, че 87% от участниците, които предварително са били заявили, че рециклират от някаква част до всички отпадъци на тяхното домакинство, изобщо не рециклират (Davies, Foxall and Pallister 2002). Има различни възможни обяснения на несъответствието между нагласи и поведение - устойчивото поведение е свързано с известни компромиси и неудобства и тези действия често се възприемат от потребителите като твърде незначителни, за да имат реален ефект върху околната среда. Множество изследвания показват, че ситуационните фактори имат ключова роля при зеленото потребителско поведение. Наличието и достъпът до съоръжения за рециклиране, качеството на обществен транспорт, достъпът до енергоспестяващи технологии и др., могат да повлияят положително или отрицателно при насърчаването на зеленото потребителско поведение. Настоящият доклад представя резултатите по проект „Зеленото“ потребление у нас: нагласи, намерения и действително поведение“, университетска научна поръка № НИД НИ 1-3/2015 в частта „Разделно изхвърляне на отпадъци“.

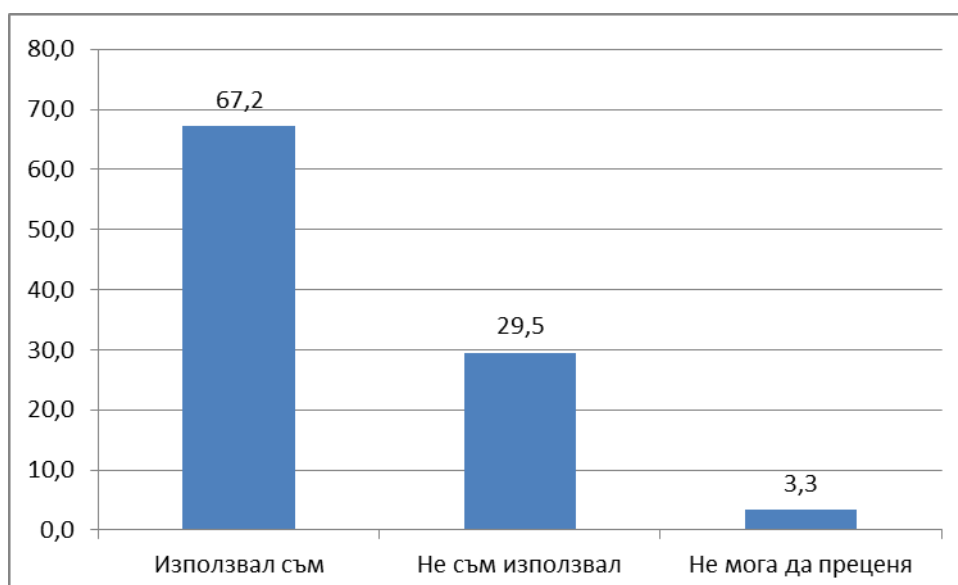
### Методология на изследването

Генералната съвкупност на настоящото изследване включва пълнолетните български граждани. Беше използвана квотна извадка с квотни признаци пол и възраст на респондента. Извадката включва над 2000 лица. Като основен метод за събиране на количествени данни беше използвано структурираното персонално интервю. Анализът на данните е извършен с помощта на пакета приложни програми SPSS.

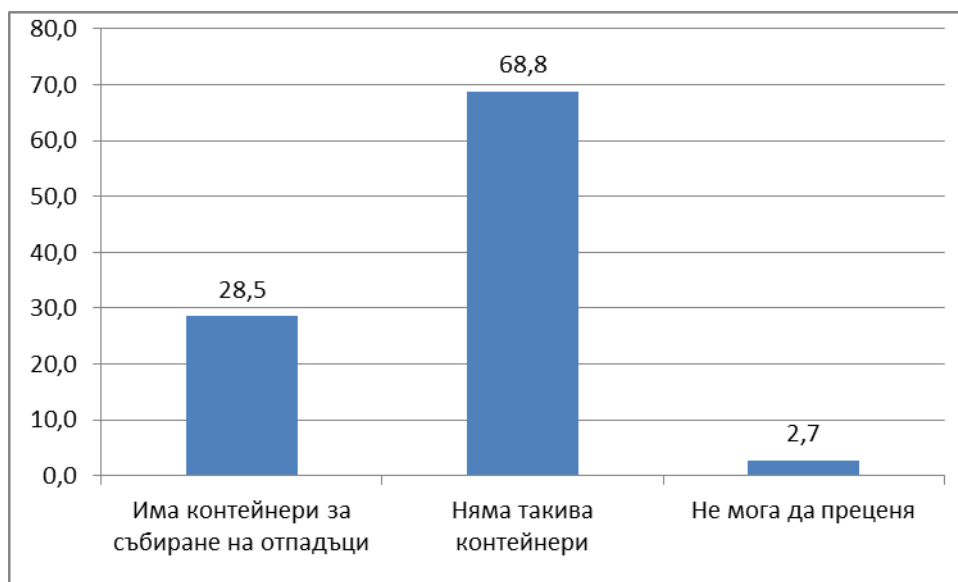
### Резултати

Резултатите от настоящото изследване показват, че близо една трета от респондентите (29,5%) никога не са използвали контейнери за разделно събиране на отпадъци (Фигура 1). Тези резултати са обясними предвид това, че близо 70% от респондентите посочват,

че нямат такива контейнери в близост до дома си (Фигура 2). Отдавна е установено, че ситуационните влияния създават трудности, които правят някои поведения по-лесни за изпълнение от други, като рециклирането – ако контейнерите за рециклиране са лесно достъпни, рециклирането става по-лесно изпълнимо (Kaiser и Biel, 2000).

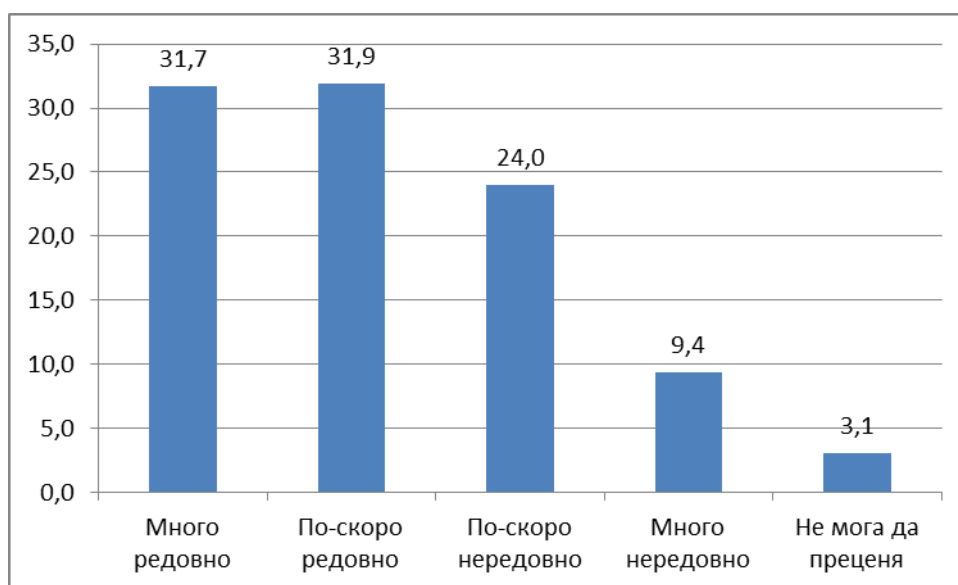


**Фигура 1.** Вие лично случвало ли се е да използвате контейнери за разделно събиране на домакински отпадъци, независимо къде и кога?



**Фигура 2.** Пред Вашето жилище има ли контейнери за разделно събиране на домакински отпадъци? Ако имате няколко жилища, при отговора имайте предвид основното жилище?

От респондентите, в близост до чиито домове има контейнери за разделно изхвърляне на отпадъци, почти 57% оценяват сметоизвозването като редовно или много редовно. Тези данни кореспондират и с други изследвания, които показват, че хората, които имат достъп до такива съоръжения и услуги, като цяло са удовлетворени от доставчика, но по-малко са склонни да плащат за това (Curran et al., 2007). Други изследвания обаче показват и наличието на скептицизъм и недоверие към колекторските фирми (Mukherji et al., 2016), за които някои хора изпитват съмнения, че след привидно разделното им събиране, отпадъците отново се смесват и се преработват по стандартните и неустойчиви начини. Ерозията на потребителското доверие и потребителският скептицизъм са известна пречка пред практикуването на зелено поведение (Albayrak, 2013).

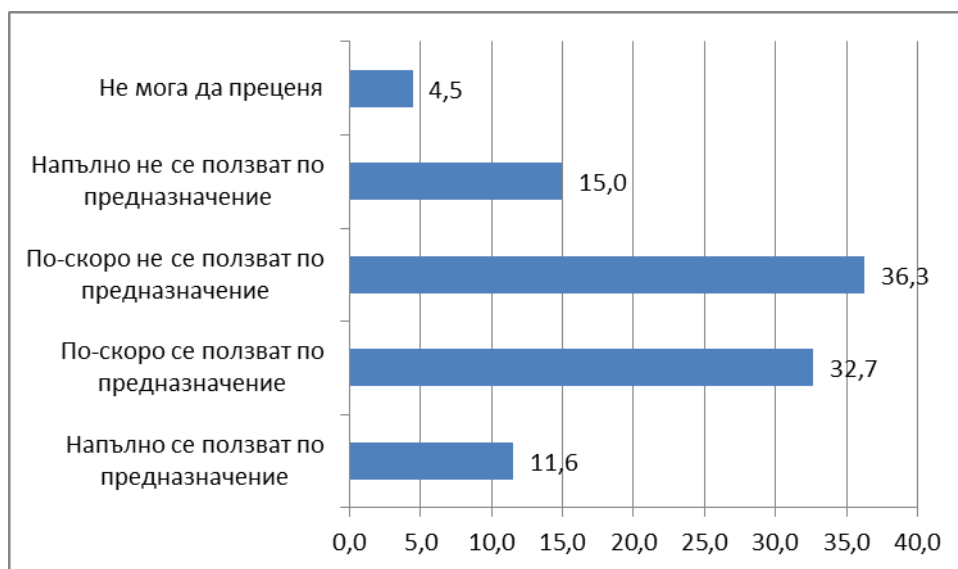


**Фигура 3. Колко редовно Вашето домакинство използва контейнерите за разделно събиране на отпадъци пред Вашето жилище?**

Един от най-съществените въпроси в настоящото изследване е този за действително практикуваното поведение по рециклиране/разделно събиране на отпадъците. От респондентите, които са заявили, че имат в близост до дома си контейнери за разделно събиране, почти 64% редовно ги използват. Едва 9,4% от респондентите признават, че използват контейнерите много нередовно, а 24% ги изхвърлят разделно по-скоро нередовно. Тези данни може да сочат, че при наличието на достъп до подходящи

съоръжения, голяма част от потребителите са склонни да превключат към по-зелени форми на освобождаване от домакинските отпадъци, каквато е рециклирането и разделното изхвърляне. Тези резултати са в съзвучие такива от предишни изследвания, които демонстрират, че нагласите спрямо неудобството от рециклирането са свързани със склонността към фактическото изпълнение на това действие (Cleveland, Kalamas and Laroche, 2005). Разделното изхвърляне на отпадъците е част от рутинните ежедневни решения, които хората взимат и това „обикновено“ поведение по-скоро зависи от удобството, навиците и индивидуалните реакции на потребителите спрямо социалните норми и институционалния контекст (Shove 2003). Неудобството се отнася до това какви усилия коства на индивида екологосъобразното поведение.

За потребителски скептицизъм сочи разпределението на отговорите на въпроса относно това доколко според респондентите контейнерите за разделно събиране се ползват по предназначение (Фигура 3). Според мнението на над половината от респондентите (51,3%), контейнерите по-скоро не се ползват по предназначение, според останалите 44,3%, контейнерите се ползват по предназначение.



Фигура 4. По Ваша лична преценка, ползват ли се по предназначение контейнерите за разделно събиране на отпадъци пред Вашето жилище?

## Нагласи и демографски профил на изхвърлящите разделно отпадъците си

Интересни резултати показва анализа на връзката между честотата на използване на контейнерите за разделно събиране на отпадъците и променливите за доход, материално положение и образование (Таблица 5.4). От трите изследвани връзки чрез коефициента за неметрична корелация  $R_o$  на Спирман, беше установено наличието на слаба, но статистически значима такава връзка само между образованието и честотата на използване на контейнерите (равнище на значимост = 0,01). Корелационният анализ на връзката между образованието и информираността относно основните екологични проблеми показва наличието на значима връзка между всички двойки променливи (равнище на значимост = 0,000). Информираността отдавна е известна като предиктор на зеленото потребителско поведение, тъй като се смята, че по-информираните потребители ще са по-мотивирани да се ангажират със зелени инициативи (Peattie, 2010). Друга връзка, която беше установена чрез теста за значимост на разликите при  $k$  независими извадки на Кръскъл-Уолис е, че използващите редовно контейнерите за рециклиране са по-загрижени за околната среда в България, което все пак свидетелства, че при наличието на подходящи условия, нагласите могат да прерастнат в конкретни действия. Като изключим обаче тази демографска характеристика, не може да се заключи от настоящите данни, че рециклиращите клонят към определен демографски профил. Тези резултати кореспондират с все по-разпространеното мнение сред учените изследващи устойчивото потребление, че приложението на този тип променливи е твърде ограничено поради това, че не предоставят категорични доказателства за връзката между зеленото потребителско поведение и демографските характеристики на потребителите.

## Заключение

Резултатите от настоящото изследване върху разделното изхвърляне на отпадъци показват, че практикуването на този вид зелено поведение в голяма степен се обуславя от наличието на непосредствен достъп до контейнери за рециклиране или с други думи – ако се осигурят подходящи условия, повечето домакинства ще рециклират битовите

си отпадъци. Може да се спекулира, че премахването на бариерите пред такива обикновени, но полезни ежедневни дейности и превръщането им в навично поведение, би спомогнало за намаляването на битовите отпадъци, но и за повишаването на екологичната озъзнатост на практикуващите ги – новата парадигма в изучаването на потребителското поведение гласи, че поведението следва нагласите (Sharp, 2010; Stangor, 2011) или казано по друг начин - „битието определя съзнанието“. Друг извод, който може да се направи е, че в България също е трудно да се идентифицира демографски „зелен“ сегмент – практикуващите зелено поведение са с разнообразен демографски профили, което е положително, тъй като това означава, че широка група от хора са отворени към възприемането на екологосъобразни практики в ежедневието си.

### **Използвана литература:**

Albayrak, T., Aksoy A., Caber M., 2013. The effect of environmental concern and skepticism on green purchase behaviour. *Mark Intelligence Planning*; 31(1): 27-39.

Cleveland, M., Kalamas, M., Laroche, M., 2005. Shades of green: linking environmental locus of control and pro-environmental behaviours. *Journal of Consumer Marketing* 22 (4), 198–212"

Curran, A., William, I., Heaven, S., 2007. Management of household bulky waste in England. *Resour. Conserv. Recycl.* 51, 78e92.

Davies, J., Foxall, GR., Pallister, J., 2002. Beyond the intention–behavior mythology: an integrated model of recycling. *Mark. Theory* 2:29–113

Eurostat. 2017. Municipal waste statistics (online). Available at: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Municipal\\_waste\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Municipal_waste_statistics)

Gupta, S., & Ogden, D. T., 2009. To buy or not to buy? A social dilemma perspective on green buying. *Journal of Consumer Marketing*, 26(6), 376

Kaiser, F. G., & Biel, A., 2000. Assessing general ecological behavior: A cross-cultural comparison between Switzerland and Sweden.

- Kollmuss A, Agyeman J., 2002. Mind the gap: Why do people act environmentally and what are the barriers to proenvironmental behavior? Environ. Educ. Res. 8:239–60
- Mukherji, C., Sekiyama, M., T., 2016. Resident Knowledge and Willingness to Engage in Waste Management in Delhi, India, Sustainability 8(10):1065
- Peattie, K., 2010. Green consumption: behavior and norms. Annu Rev Environ Resour 35:195–228
- Pickett-Baker J., Ozaki R., 2008. Pro-environmental products: marketing influence on consumer purchase decision. J. Consum. Mark. 25:281–93
- Sharp, B., 2010. How Brands Grow: What Marketers Don't Know, Oxford University Press
- Shove, E., 2003. Comfort, Cleanliness and Convenience. London: Routledge
- Stangor, C., 2011. Principles of Social Psychology, v. 1.0. Flat World Knowledge
- UNEP. Global Waste Management Outlook (online). Available at: [https://www.iswa.org/fileadmin/galleries/Publications/ISWA\\_Reports/GWMO\\_summary\\_web.pdf](https://www.iswa.org/fileadmin/galleries/Publications/ISWA_Reports/GWMO_summary_web.pdf)



## РЕГИОНАЛНИЯТ ПРОЕКТ ЗА ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ В КОНТЕКСТА НА ТЕНДЕНЦИИТЕ ЗА ГЛОБАЛИЗИРАЩ СЕ СВЯТ

Гл. ас. д-р Митко Хитов,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София

**Резюме:** В доклада се анализират историческите аспекти по процеса на глобализация в съвременния свят, като в тази връзка се разглеждат идеята и практическото реализиране на регионалния проект за Европейски съюз в страните влизащи в американската технологична зона.

Във връзка със задълбочаването на глобалната структурна криза на съвременния модел за развитие на капитализма се анализират текущото състояние и перспективите за осъществяване на този проект на европейския субконтинент.

Класическата политическа икономия доказва, че степента за разделение на труда зависи от мащабите на икономическата система. В съвременните условия, когато единният глобален пазар вече се е разпространил на територията на цялата планета, механизмът за постигане на по-нататъшно нарастване на ефективността на функциониране на световната икономика вече не работи.

Доскоро единната световна система за разделение на труда постепенно започва процеси на деградация и формиране на отделни валутни зони, които въвеждат протекционистични мерки спрямо външния свят. Примерите в това отношение са вече достатъчно много.

В доклада се описват и анализират различни категории държави в рамките на Европейския съюз.

Предлага се реализирането на конкретни социално-политически мероприятия по подобряване функционирането на Европейския съюз като междудържавно обединение на различни по своята степен на развитие страни. Факт е, че Съюзът има своя потенциал за развитие в условия на продължаваща деглобализация, свързана със задълбочаване на глобалната структурна криза на съвременния модел на капитализъм.

**Ключови думи:** международно планиране, Европейски съюз, координация на инициативите, единна данъчна политика.

**JEL класификаци:** F15 Economic Integration

## THE REGIONAL PROJECT FOR THE EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF TRENDS FOR A GLOBALIZING WORLD

**Chief Assist. Prof. Mitko Hitov, Ph.D.**

**University of National and World Economy (UNWE), Sofia**

**Abstract:** *The report analyzes the historical aspects of the process of globalization in the modern world, considering the idea and the practical implementation of the regional project for the European Union in the countries entering in the American Technology Zone.*

*In connection with the deepening of the global structural crisis of the modern model for the development of capitalism, the current state and the prospects for realization of this project on the European subcontinent are analyzed.*

*Classical political economy proves that the degree of division of labor depends on the scale of the economic system. In today's conditions, when the single global market has already spread across the planet, the mechanism to further increase the efficiency of the functioning of the global economy is no longer working.*

*The unified world division of labor until now, has gradually begun degradation processes and the formation of separated currency zones that introduce protectionist measures to the outside world. There are already plenty of examples in this regard.*

*The report describes and analyzes different categories of countries within the European Union.*

*It is proposed to implement concrete socio-political measures to improve the functioning of the European Union as inter-state unification of different countries of development. It is a fact that the Union has its potential for development under conditions of continued de-globalization, linked to the deepening of the global structural crisis of the modern model of capitalism.*

**Keywords:** *International Planning, European Union, Coordination of Initiatives, Unified Tax Policy.*

**JEL Classification:** *F15 Economic Integration*

## Увод / Introduction

В течение на цялата човешка история икономическите системи за разделение на труда се характеризират с непрекъснато разрастване на техните мащаби. Първите икономически единици в рамките на човешкия род са семействата, във времето следват родовете, племената, протодържавните и държавните образувания на религиозна основа, за да се стигне до съвременните национални държави. От своя страна при последните също се наблюдава тенденция към обединение и организиране в междудържавни съюзи, един от които е Европейският съюз.

## Изложение / Main text

Защо е толкова необходимо да се върви през етапи на непрекъсната глобализация? Въпросът е в това, че всяка научно-техническа иновация изисква разширяващи се пазари, тъй като в условия на относително равновесие в една икономическа система, когато всички потенциални доходи в определен период отиват изцяло за определен обем разходи, появата на иновацията повишава ефективността на производство, което води до снижаване на разходите за продукцията, съответно – до повишаване доходите на конкретния производител. Последното предизвиква нарушаване на съществуващото относително равновесие в икономическата система, изразяващо се в концентриране на доходи в едни ръце (и необходимост от тяхното по-нататъшно реинвестиране) и невъзможност за реализация на нарасналата (понякога твърде съществено) иновативна продукция. В този случай се правят опити за разширяване на пазарите към региони, които до момента не са включени в собствената система за разделение на труда. Липсата на възможности за разширение на пазарите води до стагнация (застой) и до спиране на икономическото развитие.

Показателен в това отношение е изключително динамичният XX век, в началото на който по различно време се сблъскват петте световни технологични зони, характеризиращи се с относително независими една от друга системи за разделение на

труда – Британската, Германската, Американската, Японската и Съветската. След края на Втората световна война остават да съществуват единствено Американската и Съветската, като последната е с несравнимо по-малки мащаби от конкурентната (особено след загубата на Китай и постепенното му включване в американската технологична зона), което в крайна сметка се оказва решаващо, доказвайки за пореден път формулираните от Адам Смит закономерности на развитието съобразно мащабите на системите за разделение на труда<sup>1</sup>.

Както вече бе отбелязано, след неуспешния опит на Германия и Япония да съхранят и развият своите технологични зони през 30-те години на XX век, и след постепенния и доброволен отказ на Британската империя да продължава да поддържа собствената си технологична зона, с края на Втората световна война САЩ се превръщат в неоспорим световен лидер и център на една от двете останали да функционират глобални системи за разделение на труда.

По това време Европа е опустошена, като това особено се отнася за главните враждуващи страни в конфликта – Германия и Съветски съюз. С началото на план „Маршал“ за западна Европа започва и постепенното възстановяване на останалите в американската сфера на влияние държави, като главната заслуга на този план не е толкова осигуреното финансиране за изграждането на нова, съвременна индустрия, а гарантираното отваряне на огромните по това време американски пазари (повече от половината от световното производство и потребление по това време се реализира в САЩ) за продукцията, произведена в Германия и Италия. Осъществяват се германското и италианското икономическо чудо. По-късно последват японското, южнокорейското, а в момента към края си е и китайското икономическо чудо. Основна характеристика на всяко едно от тези чудеса е пълният и безпрепятствен достъп до богатите американски пазари, готови да погълнат всякаква качествена и евтина продукция идваща от по-бедни, но приятелски настроени икономики по света. Последните след определен период на взаимодействие с най-богатата страна на

<sup>1</sup> В своето произведение „Богатството на народите“ Адам Смит доказва, че ефективността от функциониране на икономическите системи зависи от техните мащаби. Колкото по-голяма е една система за разделение на труда, толкова по-голямо е разнообразието и качеството на произвежданата продукция, благодарение на прилаганата по-висока степен за разделение на труда и свързаната с това специализация и концентрация (виж и Евгени Матеев, Структура и управление на икономическата система, София, 1987).

света също започват да забогатяват и в очите на периферните страни вече изглеждат сериозен пример за подражание. В тази връзка могат да се напомнят непрестанните призови на български общественици да последваме държавното устройство ту на Германия, ту на Япония или пък на Южна Корея. Хората с леви убеждения пък дават за пример Китай (поради водещата роля на Китайската комунистическа партия в управлението на страната), но в крайна сметка всичко опира до един и същ инвестиционен модел на взаимодействие между развита и отделни развиващи се страни.

С течение на времето, Германия като експортно ориентирана икономика, чиито позиции на американските пазари започват да стагнират (или поне не се развиват със същата динамика както в първите десетилетия на взаимодействие) започва да усеща все по-голям натиск върху своята индустрия по повод необходимостта от нови разширения на пазарните позиции в света. Чудесна възможност за реализиране на тези амбиции е Европа и страните, които влизат в американската сфера на влияние (а впоследствие – и в съответната система за разделение на труда).

Докато съществува съветската система за разделение на труда това разширение се осъществява в страните от Северна и Западна Европа, както и от Средиземноморския басейн на Европа, като постепенно германската марка, под формата на евро, се превръща в общоевропейска валута. След края на Студената война (война за пазари в Третия свят) завършила с капитулация на значително по-маломощната съветска система за разделение на труда (съответно и по-ниско ефективна, с по-малко разнообразие на произвеждани продукти и с по-ниско качество – виж Адам Смит от по-горе), част от страните на Стария континент, бивши членки на последната стават членове вече на Европейския съюз. Опитите за разширение продължават, като най-ярък пример в това отношение са Украйна и Сърбия, които за съжаление обаче са твърде малки пазари за големите и свръхмощни международни корпорации (в частност – със седалище в ЕС).

В самия Европейски съюз нейните държави членки могат да бъдат разделени на две големи категории – страни от Северна Европа (Германия, Австрия, Дания, Нидерландия, Швеция, Северна Франция, Великобритания), които произвеждат продукция с висока добавена стойност; и Средиземноморски държави, заедно с такива

от Източна Европа (Португалия, Испания, Италия, Гърция, Хърватия, Полша, Прибалтика, Румъния, България), чиито основни доходи се формират от селско стопанство, туризъм и производства с ниска степен на преработка на основната суровина). Тези структурни различия между двете категории държави създават усилващи се дисбаланси в техните икономики, които водят до концентрация на капиталови и трудови ресурси в първата група страни, и до деиндустриализация и депопулация във втората. Тези тенденции предизвикват неспиращо недоволство сред обществото в периферните страни, което в комбинация с негативните ефекти от глобалната структурна криза на съвременния модел на развитие водят до рязко засилване на ксенофобските и националистически тенденции сред традиционното население на съответния регион.

Както по друг повод вече бе изтъкнато в съвременните условия, когато единният глобален пазар вече се е разпространил на територията на цялата планета, механизмът за постигане на по-нататъшно нарастване на ефективността на функциониране на световната икономика постепенно престава да работи (става дума за процеси развиващи се на твърде мащабни територии, което предполага тяхната сравнително бавна и почти незабележима с невъоръжено око скорост на протичане).

В доскоро единната световна система за разделение на труда постепенно започват да се наблюдават тенденции на дефрагментация (деглобализация) и стартиране формирането на отделни валутни зони, които въвеждат протекционистични мерки една спрямо друга. Примерите в това отношение са вече достатъчно много. Показателно е че, по време на управлението на президента на САЩ Барак Обама бе реализирана програма за енергийна независимост на страната, в резултат на която постепенно последните се превърнаха от нетен вносител на петрол и газ в техен активен износител. В този контекст не са странни усилията на американските власти да влязат по-активно на европейския енергиен пазар, което включва и пряко лобиране за определени проекти, и борба с други такива (например актуалния в момента Северен поток 2, преди това Южен поток, който трябваше да минава и през България).

Освен това, в различни страни на Европейския съюз вървят интензивни обсъждания на разнообразни програми за реиндустриализация, които по мнението на



техните инициатори трябва да върнат предишната индустриална мощ на Стария континент. Дори в малки държави като България, например, тази тема е достатъчно активно обсъждана, нещо повече – привържениците на подобни политики са твърдо убедени в правотата на своите възгледи и горещо ги прокарват на всички възможни обществени информационни форуми.

Далеч по-перспективни са евентуални дискусии за реализиране на конкретни социално-политически мероприятия по подобряване функционирането на Европейския съюз като междудържавно обединение на различни по своята степен на развитие страни. Факт е, че Съюзът има своя потенциал за развитие в условия на продължаваща деглобализация, свързана със задълбочаване на глобалната структурна криза на съвременния модел на капитализъм.

### Заклучение / Conclusion

Основните дисбаланси, които е необходимо да бъдат разгледани в приоритетен порядък, са свързани най-вече с общите политики в демографията; икономическата политика и по-конкретно общата данъчна, регионалната и политиката по отношение на трети субекти в рамките на международното разделение на труда; научните изследвания като част от ноосферата и др.

Така например, за България е особено актуален проблемът с изтичането на мозъци: в продължение на около две десетилетия страната ни обучава на най-съвременен световно равнище младото си поколение, което след като достигне в трудоспособна възраст бива подарявано на по-развити от нас икономики, в които младите високообразовани кадри реализират своя висок професионален потенциал, напълно безплатно за богатите ни партньори. В тази връзка, от българска гледна точка, не търпи отлагане, например, разглеждането на въпроса за бъдещата единна данъчна политика в рамките на Европейския съюз, при която да се вземат предвид общите усилия на всички страни членки за изграждане на един по-сплотен и координиран бъдещ Съюз, базиран на равноправието и взаимната солидарност между държавите влизащи в това динамично обединение на демократични европейски народи.



## Библиография / List of references

Дуранкев, Б., 1999. Началото и краят на третата световна война, Интернет издателство „Читанка“, С./Durankev, B., 1999. The beginning and end of the Third World War, Internet Publishing House "Chitanka" (in Bulgarian)

Дуранкев, Б., 2016, Глобалистика. Бъдещето вече е в края си. Издателство „Изток – Запад“, С./Durankev, B., 2016, Globalization. The future is already over. East-West Publishing House, Sofia (in Bulgarian)

Григориев, О., 2016 (2014), Епоха на растежа. Лекции по неоекономика. Разцвет и упадък на световната икономическа система. Издателство „Изток – Запад“, С./Grigoriyev, O., 2016 (2014), The Age of Growth. Lectures on neo-economics. Bloom and decadence of the global economic system. East-West Publishing House, Sofia

Матеев, Е., 2015 (1987), Структура и управление на икономическата система. Университетско издателство на УНСС/Mateev, E., 2015 (1987), Structure and Management of the Economic System. University Publishing House of UNWE (in Bulgarian)

## ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ НА ПРОФЕСИОНАЛНИЯ ДОМОУПРАВИТЕЛ ПРИ ЕКСПЛОАТАЦИЯТА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Ас. д-р Яна Стоенчева

Катедра „Недвижима собственост”, Бизнес факултет,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Непрекъснатото увеличаване на доходите на икономически активното население, ниските лихви по банковите депозити и тенденциите за намаляване на лихвените проценти при банковите кредити, обособяват инвестициите в недвижими имоти като все по-атрактивни и привлекателни. Независимо от целта на придобиването им (отдаване под наем или препродажба) тяхното стопанисване остава един сложен процес, изискващ познания в различни области и сфери на дейност, което от своя страна създава предпоставка за развитието на една сравнително нова за България форма на мениджмънт „фасилити мениджмънт“. Настоящият доклад има за цел да изведе някои основни и значими предимства и недостатъци на професионалните домоуправители като форма на „фасилити мениджмънт“ с цел подпомагане вземането на правилно решение за тяхното наемане от представителите на етажната собственост.

**Ключови думи:** домоуправител, фасилити мениджмънт, жилищна собственост

**JEL класификация:** R300,

## PROS AND CONS OF THE PROFESSIONAL HOUSEHOLD MANAGER WHEN RUNNING A RESIDENTIAL PROPERTY IN BULGARIA

Assist. Prof. Yana Stoencheva, Ph.D.

Real Estate Department, Business Faculty,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The steady increase of the incomes of the economically active part of the population, the low interest rates of the bank deposits and the constant downward trends in the bank loans' interest rates determine the real estate investment to become increasingly attractive and desired. Regardless of the initial purpose of acquiring a property (renting or resale), its management remains a complex process which requires expertise in various fields of life, which in turn creates conditions for the rise of the relatively new for Bulgaria form of management, which is the „the facility management“. The present report aims at formulating some key advantages and disadvantages of the professional household manager as a form of facility management, with the purpose of assisting in taking the right decision when hiring them by the residents.*

**Keywords:** *household manager, facility management, residential property.*

### Въведение

Жилищната недвижима собственост е неразривно свързана с представите на домакинствата в България за сигурност, удобство и висок жизнен стандарт. През последните години се наблюдават някои особености в нейното териториално разположение и използване. Намаляването на броя на населението в селските райони и малките градове за сметка на съсредоточаване в областните центрове и най-вече в градове с развиваща се икономика, като София, Пловдив, Варна, Бургас и др. стана причина част от сградния фонд в някои райони да остане неизползван и да се развие практиката за купуване на жилища с инвестиционна цел за отдаване под наем и за

продажба в по-късен момент, когато цените нараснат. В тази посока въздействат и улесненото отпускане на ипотечни кредити и ниските лихви по банковите депозити, като стимулират инвестиционната активност. На пазара за ваканционни имоти осезаемо навлязоха чуждестранни граждани, който закупуват жилища както с цел лично използване, така и за отдаване под наем. Тези обстоятелства създадоха предпоставки за развитие на една сравнително нова за България форма на мениджмънт „фасилити мениджмънт“. Услугите, които извършват професионалните домоуправители представляват форма на „фасилити мениджмънт“.

**Същността на проблема** се състои в наличието на прекалено високи очаквания към тази форма на мениджмънт от една страна и в наличието на несъвършенства в нейното предлагане от друга, което поражда напрежение между възложителите и извършителите на услугата и е причина за неудовлетвореност и при двете страни.

**Според нас възможност за решаване** на проблема представлява изясняването на истинските механизми на действие и възможностите на професионалния домоуправител като форма на фасилити мениджмънт без рекламни метафори и маркетингови инструменти за увеличаване на продажбите, за да се създаде информационна база за реалистична преценка и вземане на решение от собствениците или ползвателите на жилищни недвижими имоти.

**Целта на настоящия доклад** е да се формират най-значимите и често срещани предимства и недостатъци на професионалния домоуправител, за да се улесни вземането на правилно решение от представителите на етажната собственост.

Счита се, че фасилити мениджмънта е възникнал в развитите индустриални държави с идеята да се разграничат основните дейности в организациите от спомагателните и поддържащите<sup>1</sup>, свързани със сградния фонд. Тъй като фасилити мениджмънта се занимава с поддръжката, оптимизирането и реновирането, както на жилищни, така на офис-сгради, наборът от услуги, които се предлагат в неговият класически вариант е значителен. Там се включват технически, битови, комунални услуги, услуги свързани със сигурността, ергономията, удобството, счетоводни и правни услуги за намаляване на разходите, проектански услуги свързани с

<sup>1</sup> Пелов Т., Фасилити мениджмънт. Управление на сградния фонд, София, изд. комплекс на УНСС, 2015г., с.7.

обзавеждането и др. Професионалният домоуправител организира извършването само на част от тези услуги, но е под постоянния контрол на живущите и неговите права и отговорности трябва да бъдат ясно дефинирани.

Основният набор от услуги, които той организира и предоставя лично или с помощта на подизпълнители е следният:

- опазване и поддържане на чистота в общите части на сградата;
- осигуряване на охрана и контрол над охранителите;
- сключване на изгоден договор за поддръжка на асансьорите с лицензирани специализирани фирми;
- организация на дребни ремонти /повредени брави на входни врати, счупени стъкла по коридори, течове в покрива на сградата, запушени шахти и канализация на сградата, при необходимост отстраняване на течове от водопроводи извън апартаментите/
- поддръжка на зелени площи и детски площадки;
- събиране на такси от живущите за поддръжка, охрана и ремонт;
- заплащане на сметки за ток, за асансьор и за осветление на коридори и др.,
- експлоатация на системи за видео наблюдение;
- поддръжка на частен открит паркинг и осигуряване на селектиран достъп до него;
- посредничество за решаване на дребни междуличностни проблеми между живущите в сградата по повод на нарушения на правилника за вътрешен ред / организиране на празненства, отглеждане домашни любимци и плащане на такси за тях за използване на асансьора/;
- поддържане на домова книга с имената и паспортните данни на живущите за повече от един месец в сградата;
- извършване на спешни ремонти в общите части при повреди в резултат на аварии и прояви на вандализъм;
- осигуряване на профилактични прегледи на съоръженията за сигурност и противопожарна защита;
- сезонно основно почистване на прозорци на общите части, двор, ограда и други съоръжения за общо ползване и др.

Разнообразието от дейности, някои от които са перманентни, а други епизодични или инцидентни, прави дейността на домоуправителя сложна и отговорна.

Допълнително натоварване се получава, ако сградата е многоетажна и стара, ако голяма част от апартаментите са необитаеми или се обитават от ползватели с ниски доходи, които се затрудняват да заплащат редовно своята част от общите разходи.

Сложността на съвместяването на тези дейности с упражняването на друга професия е основна причина живущите все по-често да търсят услугите на професионален домоуправител. Друга причина е липсата на компетентно лице между живущите, което да желае да се заеме с тази дейност. Обичайно проявяват интерес самотни хора в пенсионна възраст, които се нуждаят от допълнителни доходи, но не притежават в достатъчна степен актуални, правни, счетоводни, организационни и комуникативни умения, енергия и компютърна грамотност, които биха им били от полза.

Основните предимства от използването на професионален домоуправител според нас са следните:

- добро познаване на правната рамка за управление на етажната собственост и готовност тя да се прилага безкомпромисно без оглед на роднински, съседски или други лични взаимоотношения, които биха могли да съществуват между живущите в сградата.
- възможност за оптимизиране на разходите за поддръжка, ремонт и почистване на общите части на сградата, поради наличие на изгодни договори с подизпълнители.
- възможност за използване на електронни технологии за комуникация с живущите, за събиране на такси за охрана и поддръжка, за видео наблюдение, за изчисляване на дялови участия в общи разходи и др.
- избягване на междусъседски конфликти по повод на събиране на просрочени вноски за общи разходи.
- възможности за трансфер на добри практики в експлоатацията на етажната собственост.
- плановост, откритост и прозрачност за всички дейности, ефекти от тях и направените разходи.
- повишаване на стойността на недвижимите имоти, която в известна степен зависи от състоянието на общите части на сградата.

Наемането на професионален домоуправител може да стане с решение на общото събрание на собствениците на ЖНИ в сградата, чрез избор на подходяща фирма и сключване на писмен договор /обичайно за продължителност от една година/.

Възможни негативи и неудобства при наемане на професионален домоуправител:

- формално отношение на домоуправителя към проблемите на живущите и недобро познаване на потребностите, желанията, приоритетите и възможностите на живущите.
- недостатъчен контрол за чистотата, дисциплината на портиерите и за възникнали повреди на врати, брави и прозорци, които са важни за сигурността.
- затруднена комуникация с живущите по повод на аварийни ситуации възникнали през празнични и почивни дни /течове, запушена канализация, отсъствие на портиер, счупени стъкла, повреда на осветление за коридорите и др./.

Не отнасяме към негативите допълнителния разход за заплащане на труда на професионалния мениджър, тъй като има практика хонорар да получава и някои от живущите от сградата, ако приеме да бъде избран да изпълнява длъжността домоуправител, особено ако сградата е с височина над четири етажа, което предполага голям брой апартаменти.

Наличието на паричен ресурс за изплащане на възнаграждение на домоуправителя улеснява избора между професионален и непрофесионален, защото има повече възможни варианти. Източник на такъв ресурс могат да бъдат освен вноските на живущите, още и отдавани под наем на общи помещения, получен наем за разполагане на антени на мобилни оператори на покрива на сградата, наем от дворни пространства, паркинги и др.

## Изводи

За да се намали риска от неудовлетвореност при наемане на професионален домоуправител при експлоатация на жилищна недвижима собственост би могло да се препоръча:

1. Предварително точно да се формулират очакванията на собствениците от професионалния мениджър, а също и размера на паричната сума, която може да се осигури за тяхната реализация.



2. Внимателно да се проучат офертите, предлагани за услугата „професионален домоуправител“ не само като цена, но и като набор от дейности.
3. Ако е възможно в договора между собствениците и фирмата, предлагащи услугата „професионален домоуправител“ да се предвиди пробен период или опция за предсрочно прекратяване на договора без неустойки.

**Библиография:**

Йовкова, Й., и колектив, 2016. Недвижима собственост, Авангард Прима, София.

Желев, И., (2011). Фасилити мениджмънтът – съвременен подход за управление на сгради и съоръжения в България. Известия. 1, 73-83.

Пелов, Т., 2015. Фасилити мениджмънт. Управление на сградния фонд, София, изд. комплекс на УНСС.

## ПРИЛОЖЕНИЕ НА ОМНИКАНАЛНИТЕ КОМУНИКАЦИИ В ТЪРГОВИЯТА

Величка Георгиева Златкова

Докторант, Катедра „Икономика на търговията“,

Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София

**Резюме:** В настоящата статия се разглеждат същността на омниканалната търговия и маркетинговите комуникации, свързани с нейното осъществяване. Акцент е поставен и върху изследване на пазарните тенденции, отнасящи се до развитието на омниканалната търговия в световен мащаб. Чрез извеждане на статистически данни и факти се подкрепя тезата, че бъдещето на търговските компании е пряко свързано с дигитализацията на бизнеса и прецизното изграждане на омниканални комуникации както при търговските, така и при имиджовите и уведомителните кампании.

**Ключови думи:** омниканална търговия, омниканални комуникации, потребител, търговец, канали, тенденции, бизнес развитие

**JEL:** L81, M31, M37.

## IMPLEMENTATION OF OMNICHANNEL COMMUNICATIONS IN RETAILING AND TURNING THEM INTO GLOBAL BUSINESS TREND

Velichka Zlatkova,

Ph.D. Student, Department of Trade, University of National and World Economy  
(UNWE)

**Abstract:** This article presents the essence of omnichannel retailing and marketing communications, related with its implementation. The focus is on research of the market

*trends and global development of omnichannel retailing. Through the presented statistical data and facts supports the thesis that the future of retailing companies is directly related with the business digitization and the effective construction of omnichannel communications in commercial, image and notification campaigns.*

**Key words:** *omnichannel retailing, omnichannel communications, consumer, retailer, channels, trends, business development.*

**JEL:** *L81, M31, M37.*

## Увод

През последните години станахме свидетели на съществена промяна вначина, по който търговските марки комуникират с клиентите си. Развитието на електронната търговия и дигитализацията в областта на маркетинг технологиите спомогнаха да се изгради един по-интегриран модел и подход за комуникация с клиентите. Чрез този подход правилното съобщение се изпраща направилнотолице в най-точното време, използвайки за целта все по-голям брой комуникационни канали и устройства. Всичко това доведе до зараждането на омниканалната търговия – новата ера в развитието на търговския сектор и бизнес средите като цяло.

В центъра на този вид търговия стои използването на широк кръг от канали за контакт с настоящи и потенциални клиенти, което само по себе си доведе и до обособяването на категорията омниканални комуникации. Пазарните тенденции в световен мащаб, промените в потребителските навици и възхода на дигиталните иновации отвориша широко поле за развитие на омниканалната търговия и я позиционираха като успешен модел за бизнес развитие. Всеки един от посочените аспекти ще бъде разгледан по-детайлно в следващите редове.

## 1. Същност и особености на омниканалната търговия

Омниканалната търговия може да бъде дефинирана катомногоканален подход за продажби, който осигурява на клиента интегрирано пазаруване. Принципите на този тип търговия дават възможност на клиента да извършва покупки, както онлайн чрез

настолен компютър или мобилно устройство, така и чрез телефонно обаждане или с директно посещение в магазин на съответния търговец.

Това, което обособява омниканалната търговия като нов етап в развитието на търговския сектор и същевременно я отличава от традиционните търговски похвати, от чистата електронна търговия, мултиканалната и кросканалната търговия е свързано със следното<sup>1</sup>:

- Омниканалният търговец задължително интегрира в една мрежа всички възможни онлайн и офлайн канали, чрез които клиентът може да достигне до него и да осъществи покупка;
- Потребителят, който избира да пазарува от омниканален търговец получава възможността да започне покупката си в един канал (напр. онлайн магазин) и да я завърши в съвсем друга канал, предлаган от търговеца, където реално получава закупената стока (напр. традиционен магазин).

Така стигаме до една от основните особености на омниканалната търговия, свързана с това, че при нея освен предлагане на *широк набор от потребителски пътеки*, е необходимо да се предостави на клиента *безпрепятствено и гладко преминаване между отделните канали за покупка*. Затова е от съществено значение да се разграничи цялостното изживяване на потребителите от мултиканалния търговски микс. По същество разликата се свежда до *дълбочината на интеграцията* (втората отрицателна черта на омниканалната търговия), т. е. един търговец може да има високо развит мобилен маркетинг, създадена ангажираност в социалните медии и добре проектиран уебсайт, но ако те не работят в синхрон и липсва кампанийна консистентност в различните канали, то това не е омниканална търговия.

Промените, които настъпиха в потребителските навици спомогнаха допълнително за зараждането на омниканалната търговия и утвърждаването ѝ като ключов модел за успешен бизнес. Една от основните промени в клиентското поведение е свързана с т. нар. „ROPO ефект“ (Research online, purchase offline). Той се изразява в това, че при интерес към определена стока клиентът прави предварително онлайн проучване, за да получи по-детайлна информация и след това предприема стъпки към

<sup>1</sup>Кътева, М., 2015. Теоретико-приложни аспекти на омниканалната търговия на дребно. Сп. Диалог, №3, с. 49

реална покупка в традиционен магазин. Според доклад на Deloitte и eBay<sup>2</sup> до 34% от хората правят онлайн проучвания за желана стока, но завършват покупката си офлайн. Това е поредното доказателство за необходимостта търговските фирми да съчетават умело онлайн и офлайн канали (прилагане на омниканален подход), за да могат да отговорят адекватно на потребителските очаквания и да подобрят търговските си резултати.

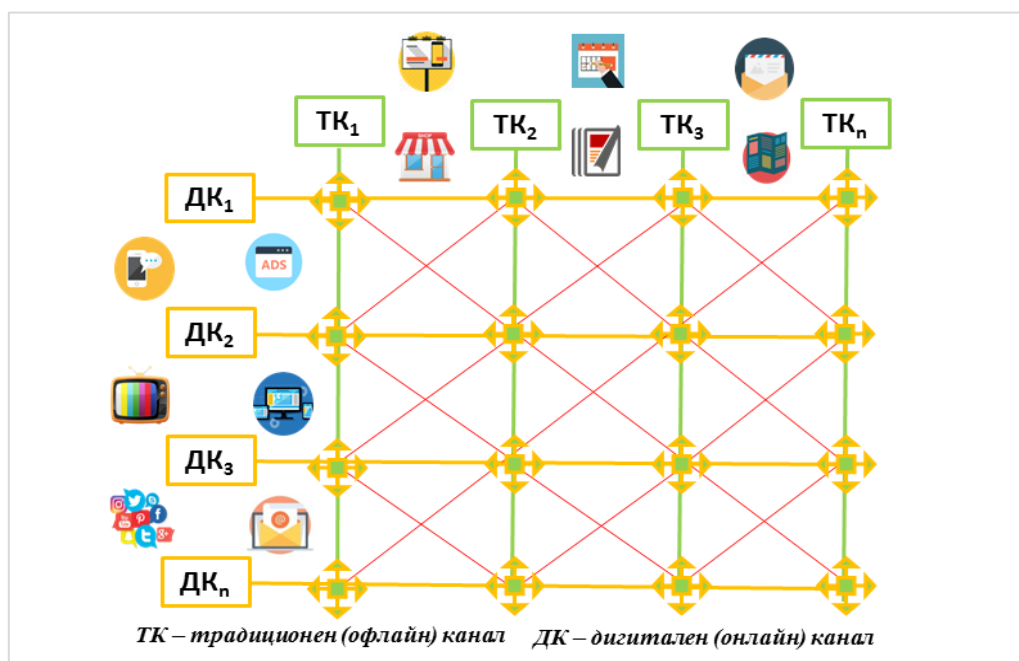
## 2. Роля и приложение на омниканалните комуникации в търговията

С появата на омниканалната търговия се зароди и понятието омниканални комуникации. В действителност тези комуникации стоят в основата на омниканалната търговия и нейното провеждане. По своята същност омниканалните комуникации обединяват всички комуникационни канали, чрез които може да се достигне до клиента. Основната класификация на комуникационни канали е свързана с нивото на онлайн имплементиране и ги разделя на две групи: традиционни канали (магазини, печатна реклама, бизнес събития, външна реклама и пр.) и дигитални канали (имейл, телевизионна реклама, социални медии, smsсъобщения, уебсайт, блог, интернет реклама и пр.). За всеки един от тези канали е необходимо и задължително условия прецизно да се изгради съответната комуникация, без значение дали става въпрос за уведомителна, имиджова или търговска кампания.

Всеобхватният подход около, който е концентрирана същността на омниканалната търговия, трябва да отразява всяка платформа и устройство, които е възможно клиентът да използва, за да си взаимодейства със съответната компания. Това означава всяка потенциална точка за контакт с клиент да бъде правилно позиционирана в цялостната търговска и маркетингова стратегия на фирмата, с което да се изгради своеобразна матрица на работа, в която са регистрирани всички използвани канали и възможните връзки между тях. На Фиг. 1 е представен примерен модел за такава матрица, базиран на изследване на актуалната ситуация. Фирмите, които приложат подобна техника, ще успеят да постигнат консистентност на съдържанието в търговските си съобщения към клиенти, както и ефективност при

<sup>2</sup> The omnichannel opportunity. Unlocking the power of the connected consumer, 2014, Report for eBay, Deloitte, p. 46

определянето на цели по кампании, така че търговската им стратегия успешно да бъде адаптирана според различните типове канали.



**Фиг. 1 Матрица на омниканалните комуникации**

Основополагащото в омниканалния подход е, че чрез всеки един от канал се осъществява комуникация с клиенти. Само по себе си наличието на даден канал не е достатъчно условие, за да работи омниканалната концепция. Необходимо е този канал да бъде вкаран в експлоатация, което се постига с използването му за контакт с потребителите и изпращането на конкретно съобщение към тях. Всяко съобщение, което минава през различните онлайн и офлайн канали (като започнем от табелите в магазините, продължим към съдържанието на имейл съобщенията и стигнем до публикациите в социалните мрежи) е пряко свързано с комуникационен процес и подлежи на специфично структуриране. Ето защо омниканалните комуникации имат ключова роля в омниканалната търговия и приложението им предопределя успеха на предприетите инициативи от съответния омниканален търговец. *Това от своя страна е пряко свързано с няколко основни принципа, спомагащи за ефективното изграждане на омниканални комуникации, а именно:*

- Съставяне на цялостна комуникационна стратегия, времеви план и поставяне на цели;

- Синхронизиране на комуникационните съобщения през различните канали;
- Съобразяване на комуникационното съдържанието със съответния канал и неговите специфики;
- Клиентска ориентираност при подготовката на комуникациите и използване на персонализиран подход.

Всичко, посочено по-горе, се потвърждава и от мнението на съвременните купувачи<sup>3</sup>. *Според тях силен омниканален търговец е този, който:*

- Предлага на клиентите възможността да проверяват наличността на избраните продукти от разстояние (онлайн), още преди да са решили да посетят магазина;
- Предлага на клиентите възможност да правят онлайн резервации на желаните тях продукти и в последствие да ги закупят от съответния търговски обект;
- Предлага постоянни персонализирани услуги за клиентите си, особено за тези, които използват няколко канала;
- Използва социални медии, за да обслужва клиенти си.

Безспорно става ясно, че организирането на омниканалните комуникации е отправната точка, около която трябва да съсредоточи усилията си всеки търговец, когато насочи дейността си към дебрите на омниканалната търговия.

### 3. Тенденции в развитието омниканалната търговия и обвързаните с нея комуникации

Технологичните иновации допринесоха да се промени драстично потребителското поведение, респективно и бизнес средите, а появата на омниканалната търговия е плод на тези промени. През последните 5 години нейните принципи и всеобхватност се превърнаха в приоритет за редица търговски компании, което превърна този тип търговия в бизнес тенденция с потенциал за бъдещо развитие.

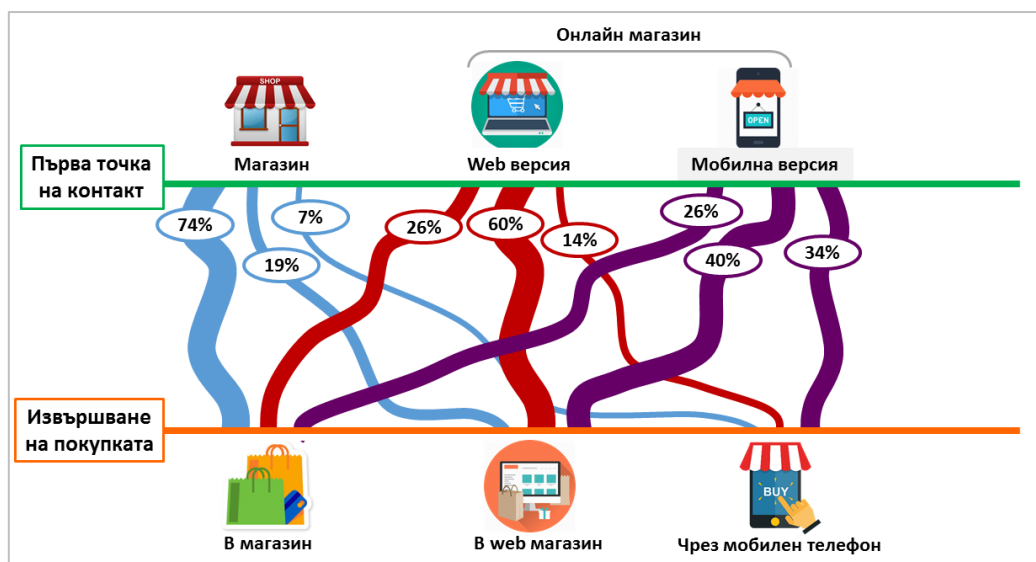
Според проучване на EHI Retail Institute<sup>4</sup> през 2016 г. европейските бизнес среди считат, че най-важните технологични тенденции за търговците на дребно включват на първо място омниканалния подход (52%), следван от дигиталните магазини (34%) и

<sup>3</sup> 10 Notable Omnichannel Trends and Statistics, 2016. [Online] Available: <http://www.business2community.com/infographics/10-notable-omnichannel-trends-statistics-infographic-01520137#QiIyS2HAXGuGwXoV.97>

<sup>4</sup> Omni-Channel Retailing. The Demand for Cross-Channel. Payment Infrastructure Service, 2016. Ingenico Group, p. 21



дигиталните трансформации (32%). Клиентите също потвърждават чрез своето поведение важността от използването на оминканални комуникации (Фиг. 2). Потребителските покупки в 30% до 50% от случаите стартират в един канал, но биват завършени в съвсем друг, типичен признак за омниканален потребител<sup>5</sup>.



**Фиг. 2** Потребителско поведение при покупка при омниканалната търговия

Източник: PCM Research

Реалността показва, че клиентите вече не се придържат към един канал. Те искат да имат свободата да пазаруват навсякъде и от канала, който за момента им е най-удобен. Не случайно резултатите от изследване<sup>6</sup> още през 2013 г. показват, че 87% от клиентите смятат за необходимо търговските марки да положат повече усилия в посока осигуряване на безпрепятствено клиентско преживяване през различни канали.

Самите бизнес среди потвърждават, че търговците, които прилагат всеобхватни стратегии, постигат до 91% по-високи нива на задържане на клиентите си<sup>7</sup> в сравнение с търговците, които не го правят, а компаниите с изключително силна омниканална ангажираност на клиентите отчитат ръст от 9,5% в годишните приходи. По подобен начин силните корпоративни компании регистрират

<sup>5</sup> Omni-Channel Retailing. The Demand for Cross-Channel. Payment Infrastructure Service, 2016. Ingenico Group, p. 7

<sup>6</sup> The omnichannel customer service gap, 2013. Zendesk, p. 5-8

<sup>7</sup> Survey: Businesses that use omni-channel strategies have far better customer retention rates, 2014. Aspect Software.

до 7,5% годишно намаление на разходите за един контакт, в сравнение със слабото намаление от 0,2% за слаби компании<sup>8</sup>.

Това са ярки доказателства в посока превръщането на омниканалната търговия и приложението на обуславящите я комуникации в световен бизнес тренд, който вече е установен, но посоката му в бъдеще ще продължи да се предопределя както от технологичното развитие и дигитализацията, така и от промените, които тези процеси ще нанесат върху потребителското поведение.

### Заклучение

Омниканалната търговия е плод на динамично променящата се пазарна среда и отразява на практика стремежа на търговските фирми към търсене на пряк път до потребителите и постигане на по-високи нива на клиентска удовлетвореност. Истината е, че няма алгоритъм, чрез който да разберем кога и защо даден клиент ще направи покупка, но може да сме сигурни, че тази покупка няма да е финализирана благодарение на един единствен комуникационен канал.

Днешните потребители са приели мобилните устройства и новите технологиикато неразделна част от ежедневието си и тези промени оказват значително влияние върху тяхното пазаруване. Потребителите ще стават все по-взискателни при избора си какво и от кой търговец да купят, а потребителското търсене на удобни и нови възможности за осъществяване на покупки няма да спре. Затова търговците от всеки бранш, независимо дали попадат в сектора на услугите или търговията с материални стоки, трябва непрекъснато да „сверяват часовника“ си с действителната пазарна среда и да приемат факта, че омниканалната търговия е нещо повече от нова бизнес тенденция. Тя е бизнес моделът на бъдещето, водещо изграждане на стабилна и продуктивна система за комуникации от всякакъв тип с клиенти.

### Библиография

Брандинг в дигиталната ера – как и защо, 2017. Investor.bg. [Online] Available: <http://www.investor.bg/strategii/127/a/branding-v-digitalnata-era--kak-i-zashto-241875/> [Accessed 7 October 2017]

<sup>8</sup> Why an omnichannel strategy matters?, 2013. Digital Commerce 360.

Кътева, М., 2015. Теоретико-приложни аспекти на омниканалната търговия на дребно.  
Сп. Диалог, №3, с. 49

10 Notable Omnichannel Trends and Statistics, 2016. [Online] Available:

<http://www.business2community.com/infographics/10-notable-omnichannel-trends-statistics-infographic-01520137#QiiyS2HAXGuGwXoV.97> [Accessed 7 October 2017]

Omni-Channel Retailing. The Demand for Cross-Channel. Payment Infrastructure Service,  
2016. Ingenico Group

Survey: Businesses that use omni-channel strategies have far better customer retention rates,  
2014. Aspect Software. [Online] Available: <https://loyalty360.org/content-gallery/daily-news/survey-businesses-that-use-omni-channel-strategies-have-far-better-customer> [Accessed 7 October 2017]

The omnichannel customer service gap, 2013. Zendesk, p. 5-8

<http://d16cvnquvjw7pr.cloudfront.net/resources/whitepapers/Omnichannel-Customer-Service-Gap.pdf>

The omnichannel opportunity. Unlocking the power of the connected consumer, 2014, Report  
for eBuy. Deloitte. [Online] Available:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/consumer-business/unlocking-the-power-of-the-connected-consumer.pdf> [Accessed 7 October 2017]

Why an omnichannel strategy matters, 2013. Digital Commerce 360. [Online] Available:

<https://www.digitalcommerce360.com/2013/12/31/why-omnichannel-strategy-matters/>  
[Accessed 7 October 2017]

## МЯСТО, РОЛЯ И ЗНАЧЕНИЕ НА ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ

Веселина Лекова,

Докторант, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** В разработката подробно е обяснено мястото на електронната търговия в дейността на бизнес организациите: като самостоятелна дейност или като допълнение към съществуващите им дейности, като способ за реализация на всичките им продукти или само на част от тях, в поддръжка и развитие на необходимата инфраструктурна система за електронна търговия чрез собствени ресурси или чрез предоставяне на тези дейности на специализирана фирма. Изяснена е и ролята на електронната търговия в дейността на бизнес организациите – за реализиране на стоките и услугите и осъществяване на обръщението, за добавяне на стойност, за задоволяване на потребностите, за реинженеринг на организацията и на бизнес процесите, иновационна роля, еволюционна роля и интегрираща роля. Разгледано е и значението на електронната търговия: за повишаване на имиджа на компанията, за разширяване на пазарния ѝ обхват и за ръст на пазарния ѝ дял, подобряване качеството на предлагания търговски продукт, за намаляване на себестойността на процесите, за промяна на взаимоотношенията между пазарните субекти, промяната на конкуренцията, за промяна на веригата на доставка, за увеличаването на обема и приходите от дейността на редица свързани с нея отрасли, за създаването на работни места както директно, така и индиректно, за инициране на научни изследвания, иновации и инвестиции, за постигане и гарантиране на стабилен и устойчив икономически растеж и повишаване на конкурентоспособността на икономиката, за промяна на потребителското поведение и увеличаване на ролята на потребителя в производствения процес.

**Ключови думи:** електронна търговия, място на електронната търговия, роля на електронната търговия, значение на електронната търговия

**JEL класификация:** F14, L81.

## PLACE, ROLE AND IMPORTANCE OF E-COMMERCE

Vesselina Lekova,

Ph.D. student, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *The development details the place of e-commerce in business organizations: as a stand-alone activity or in addition to their existing activities as a means of realizing all or part of their products, in supporting and developing the necessary infrastructure system for e-commerce through own resources or by providing of these activities of a specialized company. The role of e-commerce in the business organizations' activities - the realization of the goods and services and the delivery of the address, the added value, the satisfaction of the needs, for reengineering the organization and business processes, an innovative role, an evolutionary role and an integrating role. The importance of e-commerce has also been considered: to increase the image of the company, to expand its market reach and to increase its market share, to improve the quality of the commercial product offered, to reduce the cost of processes, to change the relationship between the market entities, to change competition, to change the supply chain, to increase the volume and revenue from the activity of a number of related industries, to create jobs, both directly and indirectly, for init Iran on research, innovation and investment to achieve and ensure a stable and sustainable economic growth and competitiveness of the economy, to change consumer behavior and increase the role of the user in the process.*

**Keywords:** *e-commerce, place of e-commerce, role of e-commerce, importance of e-commerce.*

**JEL Classification:** F14, L81.

### Увод

Макар че от появата на първия електронен магазин в България през 1999 г. не са изминали и двадесет години електронната търговия навлезе широко в дейността не само на големите, но и малките търговските дружества, повлия пряко и косвено и върху такива които дори не оперират в електронната търговия, промени потребителя -

неговото поведение и потребности и т.н. Всичко това предизвиква и интерес сред научните среди към изследване на тази област. Във връзка с това е и необходимостта от извеждане и изясняване на все по-увеличаващото се място, роля и значение на електронната търговия, което от своя страна може да бъде поставено като необходимо условие за разбирането на понятието „електронна търговия“, неговия обхват, възможности за приложение и развитие.

## 1. Място на електронната търговия

Мястото на електронната търговия в дейността на бизнес организациите се изразява в няколко насоки:

➤ Една бизнес организация може да развива електронната търговия като самостоятелна дейност, но и като допълнение към съществуващите си дейности. В първия случай организацията разработва стратегия в областта на електронната търговия, а във втория е необходимо да разработи стратегия в електронната търговия и да я обвърже със стратегията на всички съществуващи дейности.

➤ Бизнес организациите могат да използват електронната търговия като способ за реализация на всички свои реални или виртуални продукти или само на част от тях. Във връзка с това са възможни два варианта. Първият, когато продуктите и услугите се реализират едновременно на дигиталния и физическите пазари, което означава че се съхраняват физическите дистрибуционни канали. Но тук има една особеност, в случай, че е възможно да се използват дигитални дистрибуционни канали, те не бива да се конкурират с вече съществуващите физически дистрибуционни канали ако има такива. Вторият вариант е, когато продукти и услугите се реализират единствено и само на дигиталния пазар.

➤ В зависимост от финансовите си възможности, притежавания опит и готовност, бизнес организациите могат да изградят, поддържат и развиват необходимата инфраструктурна система за електронна търговия и най-вече информационно-комуникационната инфраструктура по начин, съпоставим с конкурентите чрез собствените си ресурси или чрез предоставяне на тези дейности на специализирана фирма.

## 2. Роля на електронната търговия

Ролята на електронната търговия в дейността на бизнес организациите по нейното основно приложение и функции и се изразява в няколко насоки:

➤ Основна роля на електронната търговия е свързана с реализирането на стоките и услугите и осъществяване на обръщението. Тази роля е изведена от „първичната функция на снабдяване и пласмент, чрез която си взаимодействат производството и потреблението, която стои редом с функцията, изпълняваща преустройство и прегрупиране, свързана с промяна на продуктите”. Kostova and Petrov (2010)<sup>1</sup>

Електронната търговия изпълнява роля за добавяне на стойност. Тази стойност в on-line търговията е свързана с това как взаимодействат купувачите и продавачите. Тя не е сбора от предложенията за онези стойности, чрез които организациите са свикнали да привличат клиентите си. В интернет-пазарите тези стойности не се разглеждат като смислени. Появява се нова стойност, която приема формата на трансформиран еквивалент – цифровата стойност Mugayar (2000)<sup>2</sup>, която стойност е и в основата на един от подходите за дефиниране на електронната търговия. Този способ за дефиниране на дигиталната търговия е описан от Mugayar(2000)<sup>3</sup>, а по-късно и от Bozhinova and Petrova(2012)<sup>4</sup>. Разсъжденията на авторите се основават върху становището на проф. Рави Калакота, че „цифровата стойност е процес на превръщане на началните цифрови материали в крайни материали с добавена стойност”, при което в процеса на създаване на цифрова стойност се включват два елемента „използването на информация като суровина” и производството от тази първична информацията на „стоки или услуги с информационен произход, които имат по-висока добавена стойност”.

Това дава правото на Уолид Мугаяр да определи процесът по създаване на цифрова стойност като „производствен процес” и съответно да отнесе електронната търговия към „онлайн производствените процеси”. Новата, „цифровата” стойност според него може да се създаде по два начина: 1) чрез добавяне на цифровата стойност

<sup>1</sup> Костова, С. & Петров, Ив., 2010. Търговия на дребно. София: Университетско издателство „Стопанство”, стр. 13.

<sup>2</sup> Мугаяр, У. 2000. Дигитални пазари. Стратегии за Интернет-търговия. София: Сиела, с. 26.

<sup>3</sup> Мугаяр, У. 2000. Дигитални пазари. Стратегии за Интернет-търговия. София: Сиела, с. 27.

<sup>4</sup> Божинова, М. и Петрова. 2012. С. Въведение в търговията. Велико Търново: Фабер, с. 239.



върху старата стойност или 2) чрез преобразуване на старата стойност (или продукт) в нови заместители с цифрова стойност.

➤ Интернет търговията има роля за задоволяване на потребностите. Тези потребности могат да бъдат, както потребности на търговски дружества, нестопански организации т.е. необходими за производството и функционирането им суровини и материали, така и потребности на крайните клиенти.

➤ Реинженеринг на организацията и на бизнес процесите, Краев (2009)<sup>5</sup> изразяващ се в цялостно препроектиране на организационната структура, както и системна реорганизация на материалните, информационните, финансовите потоци, осигуряващи преминаването към технологията за електронна търговия или използването на тази технологията, също така и промяна, т.е. частично подобряване или трансформация в съответствие с новите взаимоотношения. Компаниите използващи on-line търговия променят организационната си структура като я допълват с виртуална организационна структура пряко кореспондираща с изградената мрежова инфраструктура. Мрежовата инфраструктура състояща се от всички компютърни компоненти и периферни устройства осигурява обмен на информацията между звената на дружеството и позволява изграждането на виртуална организационна структура, чиито звена имат точно определени правомощия и са под непрекъснат контрол, трудно осъществим във физическото пространство. Molchova (2009)<sup>6</sup> Заедно с тези промени се осъществява и трансформация на фирмения мениджмънт. За разлика от традиционните бизнес организации с йерархични, централизирани структура за изпълняване на стандартни оперативни процедури, новият мениджърски стил предполага плоска организационна структура с по-малко йерархични нива, децентрализирана и гъвкава организация на процесите и незабавно предоставяне на необходимата информация. Kraeva (2009)<sup>7</sup>

➤ Иновационна роля, изразяваща се в необходимостта от създаване, внедряване и разпространение на новаторски и адаптивни идеи в области като маркетинг, трансфер и приложение на прогресивни технологиите, управление, дистрибуция, поддържане на двустранни и постоянни взаимоотношения. Тези действия

<sup>5</sup> Краев, Люб., 2009. Електронен бизнес. Велико Търново: Фабер, 22.

<sup>6</sup> Молхова, М. 2009. Електронен бизнес. София: Университетско издателство „Стопанство”, стр. 18

<sup>7</sup> Краева, В., 2009. Електронният бизнес в условията на цифровизираната икономика. Свищов - Годишник на СА „Д. А. Ценов”, 112, стр. 82.

водят до повишаване на конкурентоспособността и позициите на компанията на дигиталния пазар чрез предлагане на продукти и услуги изпреварващи потребностите на потребителите, за което е необходимо внедряване и развитие на стратегия и система за креативно-иновационно мислене, както и осигуряването на необходимото обучение на персонала за генериране и внедряване на иновативни решения.

➤ Електронната търговия упражнява еволюционна роля, изразяваща се в цялостното или частично модернизиране и реформиране на компаниите, на техните външни бизнес процесите, Краев (2009)<sup>8</sup> както и синхронизирането им в съответствие със световните тенденции за увеличаване на производителността и адаптивността им към динамичните процеси на дигиталния пазар.

➤ Електронната търговия изпълнява и интегрираща роля. Електронната търговия притежава три типа интеграции: вертикална интеграция на Webfront-end приложенията към съществуващите трансакционни системи; кръстосана бизнес интеграция на фирмата с Web сайтовете на потребителите, доставчиците или посредниците; интеграция на технологичния процес за предаване на доставката, закупуване или към обслужване на потребителите. Manzoor (2010)<sup>9</sup> За постигането на тези типове интеграция се използват редица системи, които правят бизнес процесите по-бързи и по-прозрачни. Като пример за такива системи са интегрираната система за управление на взаимоотношенията с клиентите CRM (Customer Relationship Management) и системата за управление на веригата на доставката SCM (Supply chain management).

### 3. Значение на електронната търговия

Извеждането на значението на електронната търговия е съществено за изграждане на стратегия в областта на дигиталната търговия на микро и макро ниво. Но влиянието на електронната търговия е многопластово, поради което разкриването на нейното значение е необходимо да се представи в няколко насоки:

➤ Интернет търговията е от значение за повишаване на имиджа на компанията, създавайки представа, че тя е отворена към съвременните тенденции за

<sup>8</sup> Краев, Люб., 2009. Електронен бизнес. Велико Търново: Фабер, 23.

<sup>9</sup>Manzoor, A., 2010.E-Commerce: An Introduction. Berlin: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH &Co.KG, p. 2.

извършване на търговска дейност, иновативна е, насочена е към предлагането на повече ползи на потребителите. По този начин бизнес организацията може да утвърди търговската си марка на национално и международно ниво преодолявайки характерните за традиционната търговия ограничения - времеви, териториални, езикови, межкултурни и т.н.

➤ Електронната търговия спомага за разширяване на пазарния обхват и за ръст на пазарния дял. За разлика от традиционните пазари, чиито ръст е ограничен и забавен, като в редица случаи е налице и свиване на тези пазари, изследванията и прогнозите за развитието на дигиталния пазар показват и предвиждат значителен ръст. Това означава, че търговските дружества имат възможността да пренасочат инвестициите си, навлизайки на дигиталните пазари със своите съществуващи продукти и услуги или създавайки нови продукти специално за цифровите пазари като използват дигиталните канали като допълнение към физическите дистрибуционни канали и в редки случаи като тяхна алтернатива. Но самото навлизане и присъствие на тези пазари не означава непременно конкурентоспособност в глобален мащаб.

➤ Електронната търговия е от значение и за подобряване качеството на предлагания търговски продукт Краев (2009)<sup>10</sup>, което се постига по няколко начина. От една страна се увеличава достъпността на потребителите до предлаганите продукти/услуги отстранявайки фактори като време и местоположение на търговските дружества. Друг способ е чрез по-бързо насочване към подходящите оферти съобразно специфичните изисквания, което се постига чрез информацията от предходно пазаруване или посещение на сайта от потребителя. Сред останалите средства за подобряване на качеството на предлагания търговски продукт са предоставяне на възможност за по-голям избор и сравнение сред многото продуктови варианти, индивидуализиране на поръчките, увеличаване бързина на обслужването, предлагане на специални намаления валидни понякога само при on-line пазаруване, все по-бързата доставка особено за т.нар. дигитални продукти, подобряване на двустранните взаимоотношения и трансграничното сътрудничество и много други. Тук може да се добави и ефекта от по-бързата и по-лесна обратна връзка, която е от голямо значение за

<sup>10</sup>Краев, Люб., 2009. Електронен бизнес. Велико Търново: Фабер, 24.

синхронизирането и подобряването на търговския продукт съобразно мненията на потребителите.

➤ On-line търговията намалява себестойността на процесите. Това е така, защото процесите се извършват електронно и следователно са необходими по-малко материали, също така се използват електронни каталози, които се актуализират мигновено, необходим е по-малко персонал, по-малко разходите за реклама, проучване на пазара и комуникация, по-ниски са разходите за извършване на финансови трансакции, както и за доставката, особено в случаите на доставка на дигитални продукти. В допълнение към това и времето за извършване на бизнес трансакциите е значително по-кратко в сравнение с традиционната търговия. Това влияе пряко и косвено върху организациите като повишава стойността на редица икономически показатели като ефективност, рентабилност, производителността на труда и др. като в крайна сметка се подобрява финансово-икономическото състояние на фирмите.

➤ Интернет търговията променя взаимоотношенията между пазарните субекти (производители, търговци на едро, търговци на дребно, доставчици, посредници и потребители), изграждайки двустранни, непрекъснати, директни или интерактивни, повече цифрови отколкото физически отношения с партньори, доставчици или потребители от цял свят. Като резултат се подобрява планирането, производството и продажбата на стоките и услугите. Не на последно място с помощта на новите технологии времето за осъществяване на връзка с партньорите и крайните клиенти е минимално дори мигновено, като в много случаи тази връзка е иницирана и финансирана не от фирмите, а от крайните клиенти. Румен Върбанов отбелязва, че промяната във взаимоотношенията между пазарните субекти е: „обусловена от новата среда, в която се осъществяват отношенията между тях и намира израз в организацията и използването на нови форми, като електронен маркетинг, електронни магазини, интернет разплащания, електронни каталози, работа с клиенти и изследване на потребителското търсене чрез интернет, организация, управление и анализ на данните в реално време при използването на съвременни комуникационни технологии.” Varbanov (2010)<sup>11</sup>

<sup>11</sup>Върбанов, Р., 2010. Основи на електронния бизнес. Свищов: Академично издателство „Ценов”, с. 20.

➤ Дигиталната търговия е от съществено значение за промяната на конкуренцията. Тъй като при on-line търговията понятия като национална икономика и локален или национален пазар не съществуват, а съществува само една - дигитална икономика и само един - дигитален пазар, търговските дружества не могат и не бива да се разглеждат като локални компании. Това означава, че ако преди за компанията беше необходимо и достатъчно да са конкурентоспособни само на своя локален пазар, то сега нещата са различни – необходимо е компанията да са глобално конкурентни да търсят „баланс между интернационализацията и локализацията. Интернационализацията предполага да се вземе под внимание как бизнес модела може да се адаптира към други пазари и езици. Локализацията изисква да се създават уеб сайтове, съобразени с културните особености на отделните потребители”. Краева (2009)<sup>12</sup> В крайна сметка се променя начина, по който се конкурират търговските дружества, превръщайки всяко едно от тях в реален или потенциален конкурент без значение дали има или не присъствие в Web мрежата и дали извършва или не електронна търговия. Но промяната в конкуренцията има и още едно проявление – тя вече започва да се води в по-голяма степен между отделните бизнес мрежи от интегрирани независими търговски дружества вместо между отделните фирми. Тази трансформация произтича от възприемането, че в процеса по пласмент на едни и същи продукти и услуги съществуват множество бизнес мрежи, като в конкурентната борба успяват тези от тях, които притежават определени предимства пред останалите бизнес мрежи.

➤ Електронната търговия променя веригата на доставката. От една страна се променя състава на самата веригата за доставка, от друга страна се появява нов дистрибуционен канал – интернет. За разлика от традиционната търговия, където дистрибуционният канал е дълъг (в повечето случаи включващ звената производител – търговец на едро – търговец на дребно – потребител), при електронната търговия съществува възможност за съкращаването им с едно или няколко звена. В резултат на това са налице няколко ефекта. Един от тези ефекти представлява премахване на бизнес процеси, осъществявани в дистрибуционния канал в следствие от отстраняването на

<sup>12</sup>Краева, В., 2009. Електронният бизнес в условията на цифровизираната икономика. Свищов - Годишник на СА „Д. А. Ценов”, 112, стр. 120.

посредниците, при което обаче техните функции се запазват и се поемат от другите посредници. От друга страна търговската надбавка/отстъпка на отстранени или отстранените посредниците се получава от друг, което увеличава икономическите стимули на останалите. Възможен е и друг сценарий – преобразуване на старите посредници в нов вид посредници, способни да достигнат до клиентите си on-line или замяната на старите посредници с нови, които реализират по-ниски разходи. Съществува и трети вариант – дистрибуционната верига става дигитална като всъщност това е един ускорен способ за дистрибуция между виртуални общности. От друга страна при дигиталната търговия продавачите без значение дали са производители, търговци на едро или търговци на дребно разполагат с набор от дистрибуционни канали за реализация на продуктите и услугите си, което им осигурява възможността да изберат този от тях, който в конкретния случай е оптимален. Независимо дали дистрибуционният канал се скъсява, ускорява или дигитализира резултата е по-ефективна стойностна верига с опростени процеси протичащи между търговските дружества, акцентираща върху усъвършенстването на процеса по добавяне на стойност.

➤ В резултат на ускорения си ръст електронната търговия е от съществено значение за увеличаването на обема и приходите от дейността на редица свързани с нея отрасли. Увеличава се обемът и приходите от пощенските доставки на малки пакети и колетни в страната, също така и от предоставяните услуги от търговските дружества от ИТ сектора (разработка на софтуер, webхостинг), от услугите на финансови компании (банкови преводи, от издадените кредитни карти) и др.

➤ Електронната търговия е от значение за създаването на работни места както директно, така и индиректно чрез сътрудничество с търговски дружества от ИТ сектора, логистични компании, производителите и други партньори. Както показват данните „интернет икономиката създава по 2,6 работни места за всяко закрито обикновено работно място.” European commission (2012)<sup>13</sup>

➤ Ръстът на електронната търговия и необходимостта от разрешаването на проблемите ограничават бъдещия ѝ растеж иницират множество научни изследвания, иновации и инвестиции, стимулирайки научно-техническия прогрес при намирането на

<sup>13</sup>Европейска комисия. 2012. Стимулиране на растежа и заетостта: план за действие с цел удвояване на обема на електронната търговия в Европа до 2015 г.р. 1. Available from: <<http://www.dfsg-intellect.com/media/website/27499e3Iaaf81382ade7e5a79766b87ad566cf02.pdf>> Accessed: (1February2016)



комплексни решения в области като сигурност, интегриране на бизнес процесите, управлението и т.н. Като резултат се постига взаимосвързан процес на развитие на електронната търговия, информационните технологии и науката.

➤ Дигиталната търговия спомага за постигане и гарантиране на стабилен и устойчив икономически растеж и повишаване на конкурентоспособността на икономиката. Въпреки все още скромния принос на електронната търговия в ръста на БВП на страната и на ЕС, очакванията са той да се увеличава.

➤ Електронната търговия променя потребителското поведение – промяната включва начина, по който потребителят търси информация, начина по който купува, начина по който заплаща, времето, по което пазарува, мястото от което купува и др.

➤ Интернет търговията е от значение за увеличаване на ролята на потребителя в производствения процес като спомага за увеличаване на прякото участие на потребителя в процеса по създаване, предлагане и обновяване на потребяваните от него стоки и услуги. Kraeva (2009)<sup>14</sup>

### Заклучение

Ръстът на електронната търговия през последните години свидетелства за увеличаващата ѝ се значимост в дейността на пазарните субекти, а възможностите, които предоставя и потенциала ѝ за развитие предопределят настоящия и бъдещия ѝ процес на разпространение сред фирмите в усилията им да навлязат и оперират уверено на дигиталния пазар. Независимо какви продукти или услуги желаят да продадат или закупят компаниите и независимо кои продукти или услуги желаят да купят или продадат клиентите, електронната търговия е и ще продължи да бъде един бърз, достъпен и лесен способ за това.

### Библиография

Bozhinova, M. and Petrova. 2012. Introduction to Commerce. Veliko Tarnovo: Faber  
European Commission., 2012. Stimulating growth and employment: an action plan to double the volume of e-commerce in Europe by 2015 [online] Available from: <<http://www.dfsg->

<sup>14</sup>Краева, В., 2009. Електронният бизнес в условията на цифровизираната икономика. Свищов - Годишник на СА „Д. А. Ценов”, 112, стр. 124.



[intellect.com/media/website/27499e3Iaaf81382ade7e5a79766b87ad566cf02.pdf](http://intellect.com/media/website/27499e3Iaaf81382ade7e5a79766b87ad566cf02.pdf)> Accessed:  
(1February 2016) (in Bulgarian).

Kostova, S. and Petrov, Iv., 2010. Retail. Sofia: University Publishing House "Economy" (in Bulgarian).

Kraeva, V., 2009. E-business in the context of the digitized economy. Yearbook of Academy of economics "D. A. Tsenov ", 112, pp. 75-129 (in Bulgarian).

Kraev, Ljub., 2009. E-Business. Veliko Tarnovo: Faber (in Bulgarian).

Molchova, M., 2009. Electronic business. Sofia: University Publishing House "Economy" (in Bulgarian).

Mugayar, W., 2000. Digital Markets. Internet Marketing Strategies. Sofia: Ciela (in Bulgarian).

Varbanov, R., 2010. Basics of e-business. Svishtov: Academic Publishing House "Tsenov" (in Bulgarian).

Manzoor, A., 2010. E-Commerce: An Introduction. Berlin: LAP LAMBERT Academic Publishing GnbH &Co.KG

## ДИРЕКТНИ ПРОДАЖБИ – ИНСТРУМЕНТ ЗА РАЗВИТИЕ НА МАЛКИТЕ ЗЕМЕДЕЛСКИ СТОПАНСТВА

**Веселка Маркова,**

**Редовен докторант, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)**

***Резюме:** Директните продажби на селскостопански продукти от земеделските производители винаги са били и ще продължават да бъдат част от селскостопанската икономика. Според доклад на Селска мрежа (2013) – „Къси вериги на доставка” в България най-многобройни директни продажби се извършват от индивидуални производители и микропреработватели. Групата на малките производители, според показателя структура на фермата, представлява 2/3 от всички земеделски производители в страната и същевременно тази група е в класа с най-ниска годишна стойност на стандартна продукция до 2000 €. Ето защо изясняването на директните продажби разгръща потенциала за развитие на фермерите в тази група. Текстът представя преглед на законодателството в Европейския съюз и България за директни продажби и етикетирание на селскостопански продукти; отразява възникналите проблеми през последните години в тази сфера и взетите решения в контекста на целите и задачите на Общата селскостопанска политика; накрая запознава с ключовите фактори и добри практики по отношение на директните продажби на селскостопански продукти и тяхното приложение в България през последните години.*

***Ключови думи:** директни продажби, местни пазари, схема за етикетирание.*

***JEL класификация:** Q1.*

## DIRECT SALES – TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL FARMS

Veselka Markova,

Ph.D student, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** *Direct sales of agricultural products by farmers have always been and will continue to be part of the agricultural economy. According to a report by Rural Network (2013) - "Short supply chains", in Bulgaria the most direct sales of farmer products are made by individual producers and micro-processors. According to indicator - Farm structure, the group of small producers represents 2/3 of all farmers in the country, and at the same time this group is in the class with the lowest annual value of standard production up to 2000 €. Highlighting characteristics of direct sales unfolds potential development in this group of farmers. The text presents an overview of EU and Bulgarian legislation on direct sales and labeling scheme of agricultural products; reflects the problems encountered recently in this area and the decisions taken in the context of the objectives and tasks of the Common Agricultural Policy; finally introduces key factors and good practices in direct sales of agricultural products and their application in Bulgaria in recent years.*

**Keywords:** *direct sales, local markets, labeling scheme.*

**JEL classification:** Q1.

### Увод

Директните продажби са пазарен механизъм, част от Общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз(ЕС) и България, за подобряване на достъпа до пазара на малките земеделски производители. Поради изискванията за сигурност и хигиена, директните продажби на селскостопански продукти са част и от Политиката за качество на ЕС. След реформата на ОСП през 2003г. свързана с възприемане на екологосъобразни методи на производство и намаляване на въглеродните емисии в селското стопанство, директните продажби от земеделските производители се свързват и

с продукти, произведени по биологичен начин (и не само) и намаляване на емисии на въглерод при производство и транспортиране. Съответно определенията за директните продажби на селскостопански продукти и свързаните с тях термини са дефинирани в законодателството на ЕС и България. През 2013 Европейската комисия(ЕК) публикува Доклад до Европейския парламент (ЕП) и Съвета по въпроса за схема за етикетирание на местното селско стопанство и директните продажби. Докладът констатира, че Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) на ОСП има мерки, които ако се прилагат последователно и в зависимост от необходимостите на регионите, са достатъчни за подпомагане на наличния потенциал на къси вериги за доставка на селскостопански храни. За да се идентифицира този потенциал, в текста се представя и преглед на литературата по отношение на ключовите фактори, които предопределят директните продажби и по отношение на добрите практики, осъществени в ЕС и България.

### Изложение

Трите основни цели на ОСП са жизнеспособно производство на храни, устойчиво управление на природните ресурси и балансирано териториално развитие. Инструментите чрез които се прилага ОСП са директни плащания на земеделските производители, пазарни мерки и Програма за развитие на селските райони(ПРСР). Директните продажби са споменати в Приоритет 3 от общо шестте приоритета на ПРСР в Регламент 1305/2013 на ЕП и Съвета - „Насърчаване на организацията на хранителната верига, включително преработка и предлагане на пазара на селскостопански продукти, на хуманно отношение към животните и управление на риска в селското стопанство с акцент върху следните области: а) Подобряване на конкурентноспособността на първичните производители чрез по-доброто им интегриране в селскостопанската и хранителна верига, посредством схеми за качество, които да добавят стойност към селскостопанските продукти, популяризиране на местните пазари и къси вериги на доставки, групи на производителите и организации и междубраншови организации.

Поради изискванията за сигурност и хигиена, директните продажби на селскостопански продукти са част и от Политиката за качество на ЕС. Европейската политика за качество защитава и популяризира селскостопанските продукти. В

Регламент №1151/2012 се разграничават видове лого и схеми за качества на селскостопанските продукти, които покриват специфични характеристики; незадължителни термини за качество, които помагат на земеделските производители да предлагат продукти на пазара, произведени в трудни условия (например планински продукт) и насърчават местното земеделие и директните продажби. Разграничават се схеми за качество, в които се прилага удостоверение от трета страна и доброволно сертифициране (схеми на пазара), които работят на основата на етикет и се прилага собствена декларация за съответствие. Схемите трябва да функционират в зависимост от правилата на вътрешния пазар, правилата за участие в държавни схеми и правилата за конкуренция и изискванията на информиране на потребителите и за етикетиране. Схемите имат надзорна структура, която да позволява всички съответни заинтересовани страни във веригата за предлагането на храни да наблюдават и участват. Етикетирането, представянето на храни и рекламата за тях не трябва да са такива, че да въвеждат в заблуда купувача. Етикетите имат дванадесете задължителни указания, според Регламент 1169/ 2011.

Съдържанието на доброволните схеми на селскостопанските продукти трябва да е съобразено и със следното законодателството: Правни изисквания за безопасност и хигиена на храните - Регламент (ЕО) № 852/2004 от 29 април 2004 г. относно хигиената на храните; Регламент (ЕО) № 853/2004 от 29 април 2004 г. относно определяне на специфични хигиенни правила за храните от животински произход и Регламент (ЕО) № 854/2004 за определяне на специфичните правила за организирането на официален контрол върху продуктите от животински произход, предназначени за човешка консумация; Биологично селско стопанство - да се основава на Регламент (ЕО) № 834/2007 относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти за хуманно отношение към животните; за опазване на околната среда; пазарни стандарти за конкретни продукти).схеми, в които се правят твърдения относно храненето и здравето, трябва да бъдат в съответствие с Регламент (ЕО) № 1924/2006 и да преминат през изискваната научна оценка на Европейския орган по безопасността на храните (EFSA).

В България е изграден национален компетентен орган в рамките на Дирекция „Директни плащания и пазарна подкрепа” за подготовка и представяния на искания до

ЕК, за контрол на съответствието, водене на регистри на производителите и контролиращите лица със законодателна основа Наредба №16 от 14 Септември 2007. По отношение на директните доставки МЗХ издава Наредба № 26/14 Октомври 2010 за специфичните изисквания за директни доставки на малки количества суровини и храни от животински произход, в която се уреждат условията за директната доставка, извършена от производителя на малки количества: първични продукти; прясно месо от птици и зайци, заклани във фермата; отстрелян едър и дребен дивеч или месо от едър и дребен дивеч и др. Наредбата формулира рамките на директните доставки за съответните продукти, указания за етикетиране и предлагане и съдържа формуляри на декларации за съответствие. Според данни на Българска агенция по безопасност на храните (БАБХ) към 16 Февруари 2016 в съответствие с Наредба №26 са регистрирани 630 земеделски производители. 70% от тях предлагат мед, 18% предлагат мляко и млечни продукти, дялове от по 3% имат земеделските стопани, които предлагат риба, кокоши и пъдпъдъчи яйца и др.

Местното селско стопанство и директните продажби са споменати в чл.55 на Регламент 1151/2012 на ЕП и на Съвета от 21 ноември 2012 по повод необходимост от доклад, който да отрази способността на земеделските стопани да добавят стойност към продуктите си чрез етикет и да взимат предвид намаляване на емисиите на въглероден диоксид. Ето защо през 2013 ЕК публикува Доклад до ЕП и Съвета по въпроса за схема за етикетиране на местното селско стопанство и директните продажби. Експертите установяват, че има търсене на автентични селскостопански продукти, и потребителите идентифицират тези продукти; че има достатъчно инструменти в ПРСР, които ако се прилагат последователно могат да отговорят на предизвикателствата пред късите вериги за доставка и директните продажби. По отношение на социално-икономическите критерии директните продажби могат да повишат конкурентноспособността на селските райони и да има мултиплициращ ефект върху местната общност, както и да създават социален капитал. По отношение на екологичните критерии - потребление на енергия и емисии на въглероден диоксид, които се отделят при производството, преработката, съхранение, разпространение на хранителни продукти и разхищаване на храната, късите вериги на предлагане и

директните продажби следва да бъдат едновременно местни, сезонни и да използват екологични производствени методи.

По отношение на факторите, които влияят върху директните продажби, Kretter (2000) представя като фактори за успех на директните продажби - законодателството, пазарния потенциал, транспортната мрежа, маркетинговия подход, разстоянието на фермата от потребителите, готовността да се извършват директни продажби.

Timmons & Qingbin, (2010) извеждат като ключови фактори структурата на земеделските стопанства и използваната земеделска площ; гъстотата на населението, регионът в който се намират фермите и значението на приходите и видът на домакинствата чрез регресионен анализ на променливите. Авторите твърдят, че „наличието на по-малки стопанства е свързано с по-високи директни продажби” и това може да се свърже с тенденцията, която се наблюдава в България за периода 2003-2013. Две трети от общия брой земеделските стопанства са с по-малко от 2 ха земя и по отношение на стандартната продукция най – голям дял има групата земеделски стопанства до 2 000 €. Също така делът на биологичното земеделие в ИЗП в България постепенно се повишава. ДГ „Селскостопанство и развитие на селските райони” на ЕК регистрира възходяща тенденция на органично земеделие 39,8% годишно в България за периода 2007-2013. Като площта, която отговаря на всички производствени условия се увеличава близо 8 пъти. Авторите твърдят, че потенциала за повишение на директните продажби се свързва с малки производители и ферми. Също така авторите подчертават значението на гъстотата на население и регионалните различия, като доказват, че директните продажби са свързани с вариациите на доходите на потребителите, наличието на маркетингови канали, диети и кулинарни различия. За съжаление не може да се направи анализ на тези фактори в България, защото не се води статистика на броя и количеството селскостопански продукти, които се реализират чрез директни продажби. Информацията, която е налична от Агенцията по безопасност на храните е, че най-много регистрирани земеделски производители по Наредба 26 има в Пловдив – 98бр., Велико Търново – 64бр., Бургас – 52бр.

Ирене Канфора (Canfora, I., 2016) разкрива добри практики по отношение на късите вериги и устойчивост на пазара на храни, приложени във Франция и Италия. Френското законодателство насърчава потреблението на местните продукти в частни и



обществени заведения за обществено хранене; доставки на сезонни продукти; популяризиране на знаци за качество, произход, биологични етикети. Инструментите, приложени в Италия са етикет, въвеждащ реквизит - 0 км. на предоставената храна, който не е в конфликт с другите знаци на ЕС и спомага за намаляване на емисиите от въглероден диоксид и поддържане на местното селско стопанство; административното регулиране на пазарите предоставя обществени места, предназначени за местни пазари; предоставяне на уеб-платформи, насочени към доставка на местни продукти.

Според доклада на Селска мрежа за „Състоянието и потребности на късите вериги за доставка на храни в България” до 2013г са сформирани местни тържища и пазари по българо-германски проект, стартирал 1997г., местни пазари на плодове и зеленчуци по програма Фар, пазари на производители по програма Сапард. За периода 2012-2017г е реализиран българо - швейцарски проект „За Балкана и хората”, с участието и на МЗХ с главна цел - изграждане на модел, който показва, че връзката между запазването на природата и устойчивото развитие на селските райони в територии с висока природна стойност е печеливша за местните хора, бизнеса и за околната среда. Проектът е подкрепил над 30 ферми от района, организира семинари за популяризирането на законодателството и добрите практики за директни продажби, има интернет магазин за фермерски продукти.

### Заклучение

Директните продажби повишават комуникацията между производителите и потребителите населскостопански стоки, спомагат за получаване на справедлива цена на продуктите, подобряват доходите на земеделските производители и спомагат за навлизане на средства в местната икономика. От влизане в сила на Наредба 26 през 2010 до 2013 са регистрирани 229 земеделски производители. От 2013 до 2016 те са почти двойно - 401 броя. На територията на страната се организират фермерски пазари в Бургас, Варна, Добрич, Пловдив, София, като във всеки град организацията се осъществява от местната администрация и местни организации. Съществуват също редица интернет платформи за директна продажба на фермерски продукти – Хранкооп. Фармхопинг и др

## Използвана литература

Наредба 26 от 14 Октомври 2010 за специфичните изисквания за директни доставки на малки количества суровини и храни от животински произход на МЗХ

[http://www.mzh.government.bg/mzh/bg/norm\\_aktove/naredbi.aspx](http://www.mzh.government.bg/mzh/bg/norm_aktove/naredbi.aspx) Обекти регистрирани в съответствие с Наредба № 26 от 14 октомври 2010

[http://www.babh.government.bg/bg/Object/site\\_register/view/12/%D0%9D%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%9E%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%95%D0%9D](http://www.babh.government.bg/bg/Object/site_register/view/12/%D0%9D%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%9E%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%95%D0%9D) Състояние и потребности за развитието на късите вериги на доставки на храни в България, 2013, Доклад на тематична работна група 1 „Къси вериги за доставка” Национална селска мрежа

European Commission, 2017, CAP at a glance, [online] Available at: [https://ec.europa.eu/agriculture/cap-overview\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/cap-overview_en)

European Commission, 2017, EU agricultural product quality policy, [online] Available at: [https://ec.europa.eu/agriculture/quality\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/quality_en)

European Commission, 2017, Quality policy legislation, [online] Available at: [https://ec.europa.eu/agriculture/quality/schemes/legislation\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/quality/schemes/legislation_en)

European Commission, 2013, Report from the commission to the European Parliament and the Council on the case for a local farming and direct sales labeling scheme, [online] Available at: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/quality/local-farming-direct-sales/pdf/com-report-12-2013\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/quality/local-farming-direct-sales/pdf/com-report-12-2013_en.pdf)

Kretter, A., (2000) Activating direct sales of agricultural products, Available at: <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=CZ2001001110>

MZH, Quality policy, [online] Available at: <http://www.mzh.government.bg/mzh/ShortLinks/SelskaPolitika/MarketMeasures/QualityPolicy.aspx>

Regulation EU № 1151/2012 of the European Parliament and the Council of 21 November 2012, [online] Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012R1151&from=EN>

Regulation EU № 1169/2011 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on the provision of food information to consumers, [online] Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011R1169&from=BG>

Regulation (EU) № 1305/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013, laying down certain transitional provisions on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) [online] Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1310&from=BG>

Ordinance labeling food, BABH, ) [online] Available at; <http://www.babh.government.bg/userfiles/files/KH/Doc/Ordinance~Labeling-foods.pdf>

Canfora, I., (2016) Is the short food supply chain an efficient solution for sustainability in food market, Agriculture and agricultural Science Procedia, Volume 8, 2016, Pages 402-407  
Guidelines for voluntary certification schemes ) [online] Available at; [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010XC1216\(02\)&from=en](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010XC1216(02)&from=en)

Timmons & Qingbin (2010), Direct Food Sales in the United States: Evidence from State and County-Level Data, Journal of Sustainable Agriculture, 34:2, 229-240

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ПОЗИЦИИТЕ НА РАБОТОДАТЕЛИТЕ В ТРУДОВИТЕ КОНФЛИКТИ

Адвокат инж. Веселка Радева,

Докторант, Катедра „Човешки ресурси и социална защита“, Университет за  
национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Докладът представя авторски методологичен подход за формиране на позициите на работодателите относно превенцията и разрешаването на трудовите конфликти в организациите. Той е разработен на основата на резултатите от извършено авторско научно изследване на съдебните трудови спорове в Република България, в периода 2009 г. - 2014 г.

**Ключови думи:** трудови конфликти, управление на човешките ресурси, позиции на работодателите.

**JEL класификация:** M5 (Personnel Economics).

## METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE POSITIONS OF EMPLOYERS IN LABOR CONFLICTS

Lawyer Veselka Radeva, Dipl. MEng.,

Ph.D. student, Department “Human Resources and Social Protection”,  
University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The report presents the author's methodological approach for forming the positions of employers on the prevention and resolution of the labor conflicts in organizations. It was developed based on the results of the author's research of court labor disputes in Bulgaria in the period 2009 – 2014.

**Key words:** labor conflicts, human resources management, employers' positions.

**JEL Classification:** M5 (Personnel Economics)

## УВОД

Терминът „конфликт“ (от латински – conflictus) е познат още от древни времена. Познатите на науката и обществото философи Хераклит и Епикур са описвали и разглеждали конфликтът в рамките на непрекъснатите по тяхно време войни. Конфликтите и в днешно време са обект на изследване и изучаване. В средата на XX-ти век е създадена научната дисциплина „Конфликтология“, която има за предмет процесите на прогнозиране, превенция зараждане, развитие, наличие и разрешаване на конфликтите. За нейни основатели се считат: Георг Зимел (немски философ и социолог, 01.03.1858г. – 28.09.1918г.) описал вижданията си в книгата „Социология на конфликта“; Люис Козер (американски социолог и конфликтолог, 17.11.1913 г. – 17.06.2013 г.), известен с труда си за позитивно – функционалния конфликт; Курт Левин (американски психолог, 09.09.1890 г – 12.02.1947 г.) и Ралф Дарендорф (германски и британски професор по социология, 01.05.1929 г. – 17.06.2009 г.), който разработва моделът за конфликтите в обществата. Общото между тях е, че те се стремят към обща цел: чрез науката „Конфликтология“ да изведат и аргументират ролята на конфликта за съществуването, функционирането и развитието на обществените системи. Вижданията и теорията им придобиват известност и признания в науката и още в края на 60-те години на XX-ти век от американските университети се дипломират бакалаври по специалността „Конфликтология“.

Конфликтите имат и социално значение. За първи път този феномен е изследван от Адам Смит и резултатите от него са описани в книгата му „Изследване на природата и причините за богатствата на народите“. Според Макс Вебер конфликтите са нещо неизбежно и трябва да се разглеждат като инструмент за развитие на обществата. Георг Зимел счита, че „конфликтът прочиства въздуха“, т.е. конфликтите сближават участниците в него и помагат да се открият първопричините за възникването им.

Високата динамика на съвременната бизнес среда е предпоставка за възникването на множество трудови конфликти, които от своя страна водят до влошаване на работния климат в организациите. Предвид посоченото позициите на работодателите, в контекст на трудовите конфликти, са от изключително значение за успешното внедряване на правно-техническите норми в организациите, произтичащи

от членството на Р България в ЕС и постигането на плановите, респ. на макроикономическите показатели на националната икономика.

## ИЗЛОЖЕНИЕ

Основните мотиви за пристъпване към изследване на проблематиката, свързана с позициите на работодателите при трудовите конфликти в РБългария произтичат от необходимостта да се създадат научно-практически норми с помощта, на които отношенията между работодатели и персонал да бъдат изградени по правила, оптимално ограничаващи предпоставките за възникване на трудови конфликти, както и за подходите при тяхното разрешаване. Предвид посоченото, обект на изследването са позициите на работодателите/успешни/неуспешни/ в организациите в рамките на образувани трудови спорове в българската правосъдна система. Основните ограничения на изследването са: работодатели, представители на организации регистрирани, съгласно българското законодателство със седалище и адрес на управление на територията на Република България, които са били страна в трудов конфликт в периода от 2009 година до 2014 година включително. Анализът и оценката на обекта на изследването са извършени с помощта на система от измерители и показатели за отчитане на:

- броя на работодателите, участвали в трудови конфликти, разрешени по съдебен ред;
- вида на работодателите според организационната структура на управление;
- предмет на трудовия спор;
- географски показател;
- действаща нормативна база.

Извеждането на причините за възникване на трудовите спорове в анализирания период е извършено на основата на предмета на заведените трудови дела и на мотивите за тяхното предявяване, както и на основата на решенията на съдилищата по тях. Предвид получените резултати може да се направи заключението, че основните причини (характерни за всеки един от регионите в страната) за възникването на трудови конфликти в организациите, респ. регистрирането на дела за тяхното разрешаване по съдебен ред, са:

- неизплащане на дължими възнаграждения и обезщетения (при трудови злоупотреки, прекратяване на договор и др.) от работодателите на наетите в организациите;
- извършване на трудова дейност (наемане) от страна на „работници“, без сключен трудов договор между тях и организацията-работодател, което в последствие се използва от работодателите за неизплащане на възнаграждения или обезщетения, дори и при възникнали трудови злоупотреки;
- неспазване на изискванията на трудовото законодателство и на разпоредбите на закона за здравословни и безопасни условия на труд, както и на нормите, правилата и стандартите за работа, в зависимост от предмета на дейност на организациите.

Изследването установи, че главни причини за наличието на тези явления са:

- неприлагане на законовите разпоредби, в името на постигане на бързи печалби, с аргумент за оцеляване на организацията, чрез реализиране на моментни предимства пред техните конкуренти;
- отсъствие на стратегическа визия за развитие на организацията, респ. на стратегии и дългосрочни планове за развитие (в т.ч. липса на визия за унаследяване на бизнеса);
- липса на инструменти и трудови стандарти за заемане на ръководни постове в бизнес организациите, диференцирани според техния статут, собственост, предмет на дейност и значимост за националната сигурност;
- наличие на подходящи предпоставки от обществено-икономически, правен и народопсихологически аспект;
- непълна нормативна база и неефективен административен контрол от страна на държавните институции при прилагането на трудовото законодателство.

Изведените обстоятелства, от една страна доказват актуалността на извършеното изследване, а от друга аргументират и неговата хипотеза, че за намаляването на трудовите конфликти е необходимо изработването на методологическа база, която да урегулира нормативно и поведенчески отношенията между работодателите и наетите в



организациите, като основният акцент е необходимо да се постави върху :

- процедурите, правилата и нормите за заемането на ръководни длъжности;
- професионалното проектиране на организационната структура и правилното разпределение на властта, комуникационните връзки и отговорности;
- прозрачността и колективния/групов подход при формулирането, възлагането и изпълнението на целите, с ясно определение и разписани отговорности – *принципи на споделената отговорност*;
- проектирането и внедряването на справедлива и адекватна мотивационна система;
- управлението на стреса в организациите;
- изграждането на организационна култура и поведение, съобразени с принципите на ISO 9001:2000, националните и международните норми в областта на трудово-правните отношения.

На основата на направените заключения в обобщен виде необходимо методиката за превенция и разрешаване на трудовите спорове в организациите да включва:

I. Взаимодействията между работещите и организацията, в т.ч.:

- a. начин на възприемане на организационното обкръжение и персоналното им място в него;
- b. очакванията на организацията към всеки един зает, както и очакванията на всеки един зает от участието му в организацията;
- c. възможностите за приемане на организационните ценности и постигането на колаборация между тях и индивидуалните лични ценности на заетите, както и на шансовете за последваща адаптация и социализация;
- d. възможностите за планиране на кариерата и израстване в йерархията.

II. Индивидуалистичните характеристики и възможните поведения на работещите, отчитайки:

- a. интелектуалните и физическите способности;
- b. културните особености на професиите, чертите на характера на хората, които предпочитат този вид професии (екстернали и интернали, темперамент, тип на поведение) и възможността за колаборацията им при екипен подход на работа;

- с. жизнен и професионален опит на хората, заети в организацията.
- III. Мотивите на заетите в организацията, като по-съществено внимание да се обърне на техните потребности, като за целта се използват постулатите, посочени в научните мотивационни теории (съдържателни и на процеса на мотивация).
- IV. Изискванията за наемане и обучение на ръководния състав, като подборът се извършва на основата на предварително изведени изисквания за лични качества, знания и умения, свързани с целите и културата на организацията, както и със специфичните особености на предмета на дейност.
- V. Политики, подходи, техники и тактики за управление на човешките ресурси, в т.ч.:<sup>1</sup>
- a. анализ на работната среда и позиции и тяхното описание;
  - b. техники за подбор – интервю, писмени тестове, симулационни тестове;<sup>2</sup>
  - c. методи и инструменти за обучение и развитие;<sup>3,4</sup>
  - d. методи и техники за оценка на изпълнението на задачите, с извеждане и оценка на потенциалните проблеми при прилагането им, в т.ч. и по отношение на възникването на конфликти;<sup>5</sup>
  - e. системите на заплащане на труда, с оценка на приложимостта и осигуряване на оптимални мотивационни резултати и гарантиране на прозрачност и справедливост.<sup>6</sup>
- VI. Стресорите и последствията от влиянията им върху хората;<sup>7,8</sup>
- VII. Потенциалните трудови конфликти и стратегиите за тяхното управление;<sup>9</sup>

1Владимирова, К. (2006). Управление на човешките ресурси, УИ Стопанство

2Phillips, A. & Dipboye, R. (1989). *Tests of Predictions From a Process Model of the Interview*. Journal of Applied Psychology, February, pp. 41-52

3DeCenzo, D. & Robbins, S. (1988). *Personel/Human Resource Management*. 3Rd ed., Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. pp. 248-52, 255-64

4Wowk, R. & Halstead, G. (1983). *Do Formal Career Development Programs Tealy Increase Emplpyee Participation?* Training and Development Journal, Septmber. pp. 82-84

5Шопов, Д., Атанасова, М. (2009). Управление на човешките ресурси. София. Тракия-Мр стр. 147 - 171

6Пак там., стр. 173 - 190

7Hill, R. (2016). *The Authority Guide to Emotional Resilience in Business: Strategies to manage stress and weather storms in the workplace*. Authority Guide, UK

8Robins, S. P. (1991). *Organizational Behavior. Concepts, Controversies, and Applications*. Fifth edition, Prentince-Hall International Editions, pp. 606 - 609

9Schein, E. (2010). *Organizational Culture and Ledership*. John Willey & Sons

- VIII. Особеностите и обхват на властовата функция, при което ясно да бъдат набелязани източниците, видовете власт и правилата за нейното придобиване и делегиране:<sup>10</sup>
- IX. Елементите и видовете организационни култури, като се вземат предвид:
- a. главната цел (мисията) на организацията;
  - b. предметите на дейност в организацията;
  - c. състоянието на факторите от общата и специфична външна среда на организацията;
  - d. тактиките и инструментите за постигане на конкурентоспособност и устойчивост в организационното развитие.<sup>11</sup>
- X. Целите за организационно развитие в контекст с инструментите за осигуряване прилагането на творчески и иновативен подход от всеки един в организацията;
- XI. Възможните промени в организационен аспект, а именно:<sup>1213</sup>
- a) същностните характеристики на промените;
  - b) възможните проблеми при осъществяване на промените и приложимите стратегии и тактики за тяхното разрешаване;
  - c) степента на компетентност на организацията за справяне с бъдещите предизвикателства и възможностите ѝ за постигане на баланс между вътрешните и външните фактори на средата;
  - d) подходящите лидерски стилове за управление на всяка една от възможните промени.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изследването на трудовите спорове в организациите в Република България за периода 2009 г. - 2014 г. позволи да се изведат основните причини за тяхното възникване и да се направят научно-практически предложения за тяхната бъдеща превенция. Предложената рамка на методологията при нейното разработване следва да

<sup>10</sup>Hill, R. (2016). *The Authority Guide to Emotional Resilience in Business: Strategies to manage stress and weather storms in the workplace*. Authority Guide, UK

<sup>11</sup>Мирчев, М., Миронова, Н., Радев, К. (2007). *Организационно поведение*. Авангард Прима, София, стр. 253 - 275

<sup>12</sup>Buchanan, D. and Badham, R. (1999). *Power, Politics and Organisational Change*. London, Sage

<sup>13</sup>Pugh, D. (1986). *Understanding and managing organisational change* in Mabey, C. and Mayon-White, B. (eds.) *Managing Change*, London, Paul Chapman Publishing Ltd.

се съобрази освен с народопсихологията и характерните за РБългария фактори от икономически, политически и правен аспект, така също и с динамиката на научните парадигми за управление на човешките ресурси.

## БИБЛИОГРАФИЯ

- Димитров, Д., Конфликтология. УИ Стопанство, София, 2003
- Кармина, А. С., (1999). Конфликтология. Издателство „Лань“
- Ратникова, В. П. (2012). Конфликтология. Unity, Москва
- Стойнешка, Р., Психология на управлението. София, 2000, Ромина
- Amstrong, M. (2014). Amstrng's Handbook of Human Resource Management Practice. Ashford Colour press Ltd
- Anderson, C. & Slocum, Jr. (1977). Managerial Response to Environmentally Induces Stress. Academy of Management Journal, June 1977
- Cartwright, S & Cooper, C. (1997). Managing Workplace Stress. Thousand Oaks, CA: Sage
- Holmes, T. H. & Rahe R. H. (1967). The Social Readjustment Rating Scale, Journal of Psychosomatic teseatch. August 1967
- Luft, J., Ingham, H. (1955). "The Johari window, a graphic model of interpersonal awareness". Proceedings of the western training laboratory in group development. Los Angeles: University of California, Los Angeles
- Motowidlo, J. & Manning, M. (1987). Occupational Stress: Its causes and Consequences for Job Performance. Journal of Applied Psychology, November, 1987
- Robins, S. P. (1991). Organizational Behavior. Concepts, Controversies, and Applications. Fifth edition, Prentice-Hall International Editions
- Robins, S. P. (1991). Organizational Behavior. Concepts, Controversies, and Applications. Fifth edition, Prentice-Hall International Editions,
- Whetten, D., Cameron, K. (1991). Developing Management Skils. New York: Harper Collins;
- Willams, R. (1989). The Trusting Heart: Great News About Type A Behavior. New York: Times Books.

## ИНДУСТРИАЛНАТА СИМБИОЗА КАТО БИЗНЕС МОДЕЛ И ПОЛЗИ ОТ НЕЯ

Даниела Славчева Уручева

Докторант, Катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Настоящият доклад разглежда същността на индустриалната симбиоза като бизнес модел, насърчаващ използването на отпадъците като ресурс. Обосновава се виждането, че процес, който може да се прилага от фирмите с цел взимането на печеливши ценови решения. Целта на доклада е да разкрие ролята на индустриалната симбиоза като бизнес практика, намаляваща разходите и откриваща възможност за допълнителни приходи.

**Ключови думи:** индустриална симбиоза, ценообразуване, отпадъци.

## INDUSTRIAL SYMBIOSIS AS A BUSINESS MODEL AND BENEFITS FROM IT

Daniela Slavcheva Urucheva

Ph.D. student, Department "Marketing and Strategic Planning",  
University of National and World Economy (UNWE)

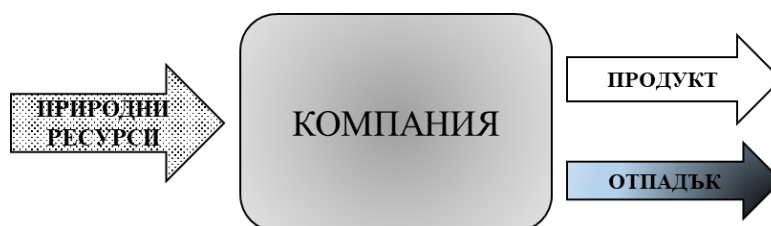
Икономиката силно зависи от околната среда, а голяма част от природните ресурси са ограничени. Това налага търсене на интелигентен и устойчив начин на тяхното използване. „Материалите са в основата на икономиката. Всички материали, странични продукти и отпадъци имат свързани финансови и екологични разходи, които често са неизвестни или подценени. Управлението на материалите е следователно жизненоважна дейност, за да се гарантира, че ресурсите се използват и ефективно се

употребяват повторно, запазвайки ги за производственоприложение възможно най-дълго.”<sup>1</sup>

Един от бизнес моделите целящ използването на отпадъците като ресурс и насъчарващ междусекторните връзки, създавайки пазар за вторични материали, е индустриалната симбиоза.

Индустриалната симбиоза представлява сътрудничество между компании, при което отпадъците или страничните продукти на едната се използват като ресурс в другата. Излишъкът, генериран в следствие на основната дейност и третиран като отпадък, вместо да бъде изхвърлен или унищожен, се пренасочва, за да бъде използван като „нов” ресурс на входа на друг процес от една или повече други компании, осигурявайки взаимна изгода или симбиоза.

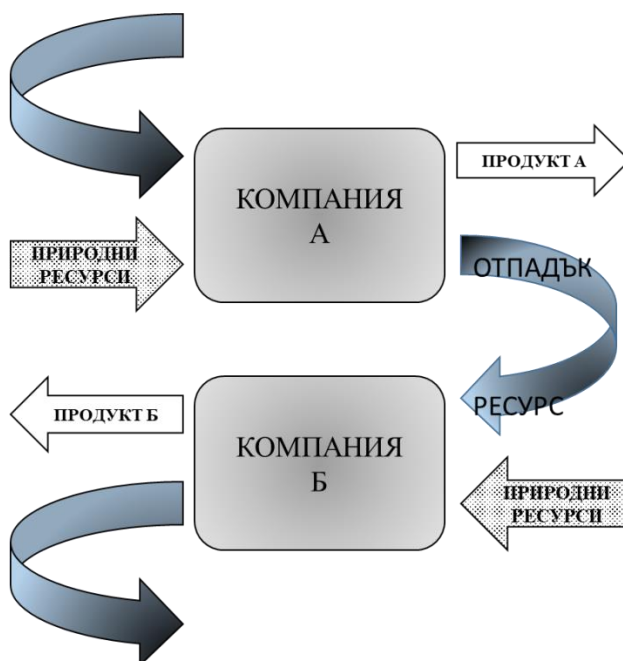
Понастоящем, основно се прилага линейния икономически модел, при който от природните ресурси след преработка в предприятията се получават продукти и отпадъци, които след това се депонират.



Фиг. 1 Процес на линейна система

Прилагането на принципите на индустриалната симбиоза към бизнес практиките позволява на компаниите да използват по-ефективно материалните потоци. Целта на дейностите е да идентифицират потенциала за намаляване на разходите и да създават възможности за генериране на приходи, като същевременно подкрепят преминаването към нулеви отпадъци.

<sup>1</sup> International Synergies. Международни синергии. Home page. (cited 23.09.2017). Available at: <http://www.international-synergies.com/our-approach/materials-management/>



Фиг. 2 Процес на индустриална симбиоза

Фигурата показва производствена компания А произвеждаща продукт А. В процеса на създаване на продукт А се генерират отпадъци, които вместо да бъдат депонирани, се продават на друга компания, като суровина за производство на различен продукт Б. Продукт Б може да бъде произведен чрез използването на отпадъчния поток на А и/или чрез закупуване на необработен материал, който да замести или допълни отпадъчния поток на А (това позволява на фирмата да произвежда Б независимо от А).

Основни предимства на индустриалната симбиоза:

*За компания А:*

- превръщане на разходите за депониране в източник от приходи;
- възможност за реализиране на допълнителни приходи от продажба на отпадъци, като странична дейност, съпътстваща основната дейност на компанията;
- Използване на приходите от продажба на отпадъци за намаляване цената на основния продукт.

Намаляването на цената на основния продукт би могло да се осъществи чрез различни отстъпки или чрез по-ниски производствени разходи, което „дава възможност



на фирмата да използва по-ниските цени като конкурентно предимство за по-дълъг период. За да е успешна тази стратегия, е необходимо фирмата първо да инвестира в нови технологии и чрез икономии от мащаба или обхвата да намали производствените си разходи.<sup>2</sup>

*За компания Б:*

- по-ниска цена на суровината за производство на продукт Б, купувайки отпадъка на фирма А. Разход оказващ силно влияние върху продажната цена на продукт Б.

Нека дадена производствена компания, произвежда продукт А, който условно ще наречем основен продукт. В процеса на създаване на основния продукт се генерират отпадъци, които от една страна могат да бъдат продадени на друга компания, като суровина за производството на различен продукт, но от друга могат да бъдат допълнително преработени в полезен продукт Б, вътре в компанията. Когато фирмата преобразува своя отпадъчен поток в страничен продукт Б, процесът е известен като прилагане на by-product synergy (BPS) (синергия странични продукти). Допустимо е и е възможно, други суровини също да са необходими за производството на Б. Условно процесът, който произвежда продукт А и свързания с него поток от отпадъци маркираме като процес Х и процесът за производство на Б – процес Y. Продукт Б може да бъде произведен чрез използването на отпадъчния поток на А или чрез закупуване на необработен материал, който да замести отпадъчния поток на А (това позволява на фирмата да произвежда Б независимо от А). Въпреки, че технически Б е страничен продукт, само ако е произведен чрез отпадъчния поток на А, ще използваме понятието страничен продукт, за да се позовем на Б дори и ако се произвежда с помощта на необработен материал. Фигура 3 показва технологичните потоци за производството на продукти А и Б от фирмата. Продукти А и Б са различни продукти, които дори е възможно да се продават на различни пазари.

<sup>2</sup>Дуранкиев, Б., Катранджиев, Хр., Нецева – Порчева, Т. и др. Ключ към маркетинга, глава десета „Ценова политика“, Университетско издателство „Стопанство“, 2011, стр. 315.



Фиг.3: Процес на производство на продукт А и Б

Описаният модел показва, че дадена компания може да създава стойност чрез прилагане на by-product synergy (BPS), защото синергията действа като процес, който намалява разходите. Симбиотичната връзка между оригиналния продукт и страничния продукт се създава от разходите за депониране и от цената на необработените суровини. Производството на страничен продукт чрез "консумиране" на отпадъчния поток от оригиналния продукт е процес, който спестява разходите за депониране и в същото време използването на отпадъчния поток като вход в производството на странични продукти е процес, който намалява разходите за суровини.

*Основни предимства от прилагане на BPS:*

- превръщане на разходите за обезвреждане в поток от приходи;
- възможност за реализиране на приходи от производство и продажба на странични продукти;
- създаване на възможност за намаляване на разходите за суровини за производство на страничен продукт Б (използване на отпадъчния поток от продукт А) – оказващи пряко влияние върху цената на продукт Б;
- разкриване на нови бизнес възможности;
- максимално използване на недостатъчно използвани ресурси и съоръжения.

Описаните модели, с техните възможности за печалба и намаляване на разходи са представени в обобщен вариант в таблица 1.

Таблица 1

| Варианти                                                                                                                                                            | Печалба                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Разход за депониране на отпадък |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Компания А, произвежда продукт А, при създаването, на който се генерират отпадъци. Отпадъците се депонират                                                          | Формираща се от:<br>'- цената и продажбата на продукт А                                                                                                                                                                                                                                                | Да                              |
| Компания А, произвежда продукт А, при създаването, на който се генерират отпадъци. Отпадъците се продават като суровина на компания Б, за производство на продукт Б | За фирма А формираща се от:<br>'- цената и продажбата на продукт А<br>'- цената и продажбата на отпадъка<br>За фирма Б формираща се от:<br>'- по-ниска цена на суровината за производство на продукт Б, купувайки отпадъка на фирма А. Разход оказващ силно влияние върху продажната цена на продукт Б | Не                              |
| Компания А, произвежда продукт А, при създаването, на който се генерират отпадъци. Отпадъците се пренасочват за производство на продукт Б, вътре в компания А.      | Формираща се от:<br>'- цената и продажбата на продукт А<br>'- цената и продажбата на продукт Б (спестяване на разходи за суровина за производство на продукт Б, пренасочвайки отпадъка от продукт А в производството на продукт Б. Разход оказващ силно влияние върху продажната цена на продукт Б)    | Не                              |

Следва да се отбележи, че симбиозата може да се прилага като стратегия за съвместна работа не само по отношение на BPS, но и под формата на споделена логистика, реконструкция на сгради, центрове за образование, отпадъчни води, енергийни системи и т.н. Ако преди се е смятало, че за да могат индустриалните симбиози да работят ефективно, участващите компании трябва да са разположени географски близо, това вече не е така. Макар и транспортирането на материали с по-ниска стойност на по-големи разстояния, да не е най-добрата възможност, синергиите с по-висока стойност нямат такива ограничения.

Основният двигател за бизнеса е финансовата печалба, но ползите от индустриалната симбиоза са не само във финансов аспект, но и в екологичен (намалено отрицателно въздействие върху околната среда), в социален (разкриване на нови работни места или най-малко запазването на такива) и др.

Една от най-успешните инициативи във връзка с индустриалната симбиоза в Европа е National Industrial Symbiosis Programme (NISP) (Национална програма за индустриална симбиоза) в Англия. Идеята за NISP датира от 1999 г., когато главният изпълнителен директор на International Synergies Питър Лайборн научава за синергиите от страничните продукти в Мексиканския залив. През 2003 г. Питър въвежда NISP в Обединеното кралство, пилотирайки в три региона.

NISP работи с клиенти от частния и публичния сектор, предоставяйки информация и подкрепа за изграждане на мрежа за индустриална симбиоза на национално, регионално, местно или фирмено ниво.

За периода април 2005 г. – март 2013 г. NISP генерира значителни финансови, екологични и социални ползи. Резултатите, постигнати чрез NISP, днес вече предоставят база от доказателства, подкрепящи индустриалната симбиоза, като модел даващ възможност на бизнеса да подобри рентабилността, търговската конкурентоспособност и екологичните резултати. Всички постигнати резултати са проверени независимо и показват:

- 1,1 милиарда лири спестявания на разходи;
- 1,4 милиарда лири генерирани от допълнителни продажби;
- над 10 000 създадени или запазени работни места;
- 45 милиона тона отпадъци възстановени и повторно използвани;
- помага за намаляването на 39 милиона тона въглероден диоксид;
- 71 милиона тона спестявания от промишлени води.

България все още не може да се похвали с много примери за индустриална симбиоза. Основна част от компаниите, които прилагат индустриална симбиоза, са малко на брой, големи и предимно с чуждестранно участие. На 23 февруари 2016 г., в Дома на Европа се провежда конференция „Кръговата икономика и възможностите за българския бизнес“. „Ако българските предприятия започнат да работят по модела сега, имат шанса да се наредят в челните редици по иновации.“<sup>3</sup>, мнение, около което се обединяват участниците в конференцията. Европейският депутат Ева Паунова казва: „Въпрос на предвидливост и стратегическо планиране е българският бизнес да насочва усилия и привлича инвестиции в иновации и кръгова икономика. Ако тръгнат по този път от днес, българските компании имат изключителната възможност след само няколко години да се окажат в челните редици в Европа по ръст на печалбите, устойчивост и конкурентоспособност“<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Списание Enterprise. Home page. (cited 24.09.2017). Available from: <http://enterprise.bg/economics-and-business/industrii/krygovata-ikonomika-e-shans-bulgarski/>

<sup>4</sup> Европейски парламент, Информационно бюро в България. Home page. (cited 23.09.2017). Available from: <http://www.europarl.europa.eu/bulgaria/bg/krygovata-ikonomika--shans-za-bulgarskiya-biznes-da-e-na-chelnite-mesta-po-inovatsii>

### Заклучение

Въпреки, че е сравнително недостатъчно изследвана, индустриалната симбиоза има огромен потенциал. Повишаването на осведомеността относно прилагането на бизнес модела, може да доведе само до създаване на пазарни възможности, прилагайки полезни синергии, предоставящи ползи за участващите страни.

### Литература

Доклад на European Environment Agency, февруари 2016

Дуранкиев, Б., Катранджиев, Хр., Нецева – Порчева, Т. и др., Ключ към маркетинга, Университетско издателство „Стопанство“, 2011, с. 300-335.

Нецева – Порчева, Т., Теория и практика на трансферното ценообразуване, Университетско издателство „Стопанство“, 2011

Binbin Cao and Zhongdong Xiao, Joint decision on pricing and waste emission level in industrial symbiosis chain; Article in Journal of Industrial and Management Optimization · April 2017

D. Lee, Turning Waste into By-Product, Manufacturing & Service Operations Management, July 29, 2011

European Commission. Press Release Database. Home page. Available from: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-15-6204\\_bg.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-6204_bg.htm)

European Commission. Environment. Home page. Available from: [https://ec.europa.eu/environment/efe/themes/economics-strategy-and-information/green-jobs-success-story-europe\\_en](https://ec.europa.eu/environment/efe/themes/economics-strategy-and-information/green-jobs-success-story-europe_en)

International Synergies. Home page. Available from: <http://www.international-synergies.com/>

NISP, National Industrial Symbiosis Programme. Home page. Available from: <http://www.nispnetwork.com/>

Science for Environment Policy; European commission

WISP, Western Cape Industrial Symbiosis Programme. Home page. Available from: <http://green-cape.co.za/wisp/>

Wrap. Home page. Available from: <http://www.wrap.org.uk/>

## ИЗПОЛЗВАНЕ НА ГОЛЕМИТЕ МАСИВИ ОТ ДАННИ ПРИ ВЗЕМАНЕТО НА РЕШЕНИЯ В КОРПОРАЦИИТЕ И ПОДОБРЯВАНЕ НА БИЗНЕС РЕЗУЛТАТИТЕ

Димитър Димитров,  
Редовен докторант, Катедра „Индустириален мениджмънт“,  
Университет за национално и световно стопанство (УНСС),  
E-mail: mitko.dimitrov@gmail.com

## LEVERAGING BIG DATA ANALYSIS IN CORPORATE DECISION MAKING AND IMPROVING BUSINESS OUTCOMES

Dimitar Dimitrov,  
PhD Student, Department “Industrial Economics”,  
University of National and World Economy (UNWE),  
E-mail: mitko.dimitrov@gmail.com

**Abstract:** *The report presents Big Data and Big Data analysis and how it impacts decision making process in business. How it is used by the companies to improve their decision making process and results.*

*Paper also shows the fundamental terms and elements of Big Data, Big Data analysis, methodologies and implementation challenges that companies face. It also presents survey on big data evolution in the last five years as well as its adoption level and challenges across the industries.*

**Key words:** *Management, Corporate Management, Decision making, big data, data analysis*

**JEL Classification:** *M15, M20, O32.*

## I. Introduction

### Big data definition

In the modern economy companies face severe competition by their rivals in all areas and markets they operate. To survive the competition, grow their business and be competitive more and more, they must effectively develop embed the following key elements in their operations:

- Innovations generation, introduction and adoption
- Develop new product lines and markets
- Speed and energy to adapt to changes
- Engaging and motivating employees
- Keep optimal cost structure
- Build an efficient and effective management structure

Using technology is becoming not only something that is “nice to have”, but it is a competitive advantage that it is mandatory for their operations and helps companies in being more agile and fast in taking decisions in their day to day operations and supporting their mid and long term projects as well as company’s management within the challenges in the modern world.

According to [TNW](#) in January 2017 internet users were 3.8bln, unique mobile users were 4.9bln from which the half 2.5bln are active social users and active Social Media users were almost 2.8bln. According to the same source total monthly mobile data is growing exponentially for the last six years from 350PetaBytes to close to 3000PetaBytes and this is only a portion of the total data generated across the world.

The volume of data is growing exponentially and by the 2020 it is expected that it will be more than 16 zettabytes which is 16 Trillion Giga Bytes (Turner et al. 2014). We are currently at the stage where almost every device can be connected to the internet, where Internet of Things (IoT) is not a buzz word but reality and almost all devices and sensors exchange and generates enormous amount of data. This is where Big Data (BD) emerges and



where finding a new innovative ways of extracting meaningful information and insights will be the cornerstone and key to success.

BD as a term has been used since 1990 and according to internet sources PhD [John Mashey](#) was one the first scientist started to use the term. BD usually is used as a definition for sets of data which are that big, complex and unstructured that cannot handled be convention methodologies and software. That is why there are three wide used general characteristics defining these data sets:

- Volume : Huge in quantity of the stored or generated data
- Velocity : The speed at which data is generated processed (near or real time)
- Variety : from simple text to images, audio and complex

Because of its characteristics BD requires special attention by the companies which wants to use it meaningfully and that is why conventional tools and software can provide very limited help in data collection, physical storage its analysis and visualization. In the last fifteen different companies like Teradata, Google, Oracle, IBM, EMC, HP etc. started to develop a special solutions from storage devices to analytics software which to solve above challenges and help business in BD journey.

Traditional data analytics techniques have being design to extract directions and insights from clean, static and structured data with limited volume BD needs to deal with total opposite challenges adding even more like different relational data sources with vast variety of the data type. Said another way BD analytics opens entirely new paradigm for making sense of data, instead of using limited data sets to test a theory the new analytics examines and gives answers that comes directly from the data which is very often not easily readable.

By studying the “Data Smart” companies and history of Data Analytics we can summarize its evolution in two main eras before big data (BBD) and after big data (ABD) (Thomas H. Davenport, 2013). In the scientific papers the used naming convention for above stages are Analytics 1.0 and Analytics 2.0. It`s important to be mentioned that last years a new stage started to form and researchers and scientists started to use term Analytics 3.0.

In the time of Analytics 1.0 the business made a real progress in collecting, understanding and giving managers data proven facts when taking take decisions. That was the time when business started to record, combine and analyze data about their production processes, customer behaviors and interactions, sales etc.. Here the new emerging technologies were the key by building custom solution by every company and later after the commercializing the market for these products the era of enterprise data warehouse came. The specific on this stage was that the Analysts spent their time primarily in setting the infrastructure and preparing the data for analysis instead and analyzing the data itself. The other main point at this stage was that it as a reporting – addressing what had happen in the past; describing what happened with little not to say non explanations or predictions for the future.

Analytics 2.0 came in the mid-2000s when social network firms and internet-based companies like eBay, Google and Facebook started to collect and analyze new and extremely large volumes of data. The data was not only companies internal data but it has external sources as well e.g. Sensors, Internes, public data, audio and video.

With all this dramatic changes this phase raised the requirements for new more powerful tools and the opportunity was used by some companies to materialized and profit it. New products, skills, expertise and professions emerged out the new requirements and market. Hadoop, NoSQL, Apache Spark and many other solutions were started to be developed. Terms like Machine-learning and Artificial Inelegance started to form a real added value for the business.

In the 2.0 phase some very prominent observers have seen the beginning of the next phase (Thomas H. Davenport, 2013) which is described with not only further development of the products, service and features but where the large companies which are not just Internet and IT Companies started to adopt above principles to create new products and services in their industries.

From another angle next to the three eras analytics can be defined by its type and capabilities:

1. Descriptive – “*What happed?*”
2. Diagnostic – “*Why did it happen?*”

3. Predictive – “*What will happen?*”
4. Prescriptive – “*What should be done*”

Every phase so far brought new challenges as well as opportunities for both vendors that provides the data tools and services and for companies that wants to develop their business further and to use bog data analytics as competitive advantage.

### **Decision Making**

The other main subject of the report is decision making and how this process can leverage the big data analytics to improve companies’ outcomes.

Decision making is an integral part of corporate management process. According to the Oxford Dictionary decision making as a term means – *the process of deciding about something important, especially in a group of people or in an organization.*

The process can be also defined as a possible course of action which might be taken between two or more possible scenarios that aims to find a solution to a problem. In the modern economy and business every company at every management level face lots and lots of challenges every day, their leaders needs to take decisions which usually needs to be taken fast and those leaders does not have all needed information in place or the challenge itself is not “Black or White” or “Yes or No”.

Usually the decision making process can be decomposed on six main steps:

1. Problem definition
2. Information and data collection
3. Defining an options
4. Evaluating the best option
5. Plan and execute
6. Follow-up actions

When translated in to corporate world the defined six step process enters multi-dimensional world defined by every organization its operations management, culture, leadership style etc.. In every company decision making process depends on its

complexity, management levels, business specifics and culture. However the simple six step process remains the same when it comes to dealing with every day challenges and here is where big data analysis can bring enormous added value.

## II. Data points

Data driven decision making combines the three main components discussed so far:

1. Data collection
2. Data analytics
3. Decision making

Gartner in visualize type of analytics its relation to human interaction, decision and action and how by moving from Descriptive to Prescriptive analytics human interaction decreases and respectively how its involvement in decision making and action increases (fig.1) (2)

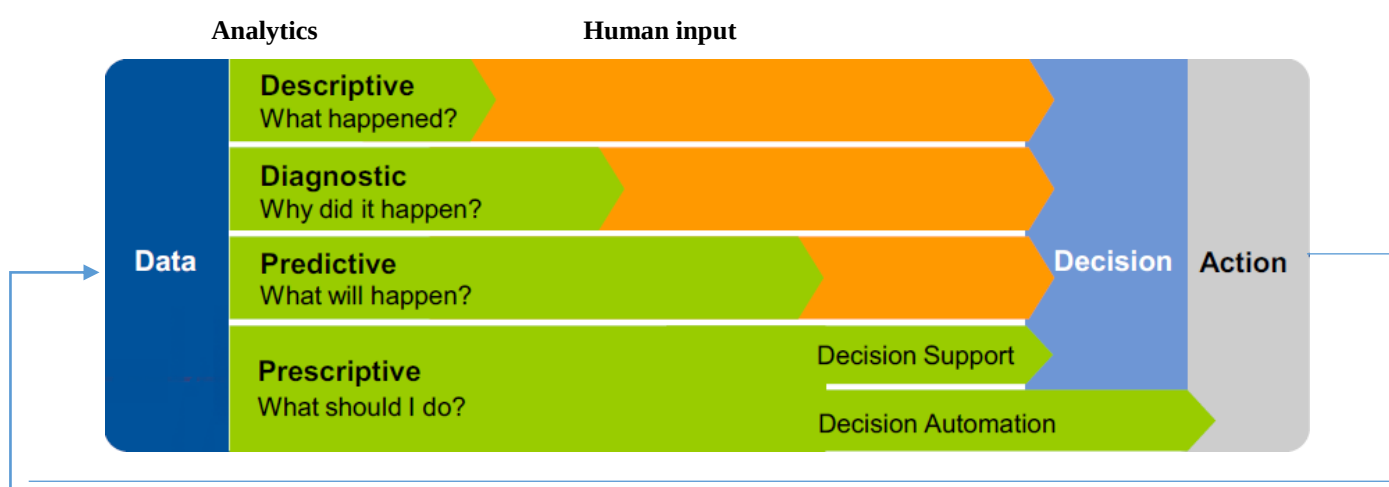


Fig.1

Regarding the first component “Data collection” again Gartner in their study illustrated big data adoption and which type of data respective industry analyze (2, Gartner 2014):

|                   | Manu. & Nat. Res. | Media/ Comm. | Svcs. | Govt. | Edu. | Retail | Banking | Insur. | Health. | Trans. |
|-------------------|-------------------|--------------|-------|-------|------|--------|---------|--------|---------|--------|
| Transactions      | 73%               | 62%          | 67%   | 67%   | 54%  | 93%    | 83%     | 81%    | 75%     | 79%    |
| Log Data          | 44%               | 57%          | 58%   | 59%   | 54%  | 40%    | 66%     | 61%    | 33%     | 71%    |
| Emails/ Documents | 27%               | 43%          | 43%   | 41%   | 46%  | 27%    | 34%     | 39%    | 17%     | 29%    |
| Social Media Data | 32%               | 52%          | 39%   | 26%   | 54%  | 73%    | 27%     | 13%    | -       | 50%    |
| Machine Data      | 37%               | 24%          | 29%   | 19%   | 23%  | 20%    | 27%     | 29%    | 42%     | 29%    |
| Free-Form Text    | 17%               | 24%          | 28%   | 30%   | 31%  | 20%    | 34%     | 35%    | 67%     | 21%    |
| Geospatial Data   | 27%               | 14%          | 19%   | 19%   | 38%  | 27%    | 27%     | 26%    | 8%      | 29%    |
| Sensor Data       | 36%               | 29%          | 12%   | 30%   | 23%  | 7%     | 7%      | 29%    | 25%     | 29%    |
| Images            | 19%               | 24%          | 17%   | 11%   | 38%  | 13%    | 5%      | 16%    | 25%     | 7%     |
| Video             | 8%                | 29%          | 12%   | 7%    | 31%  | 13%    | -       | 6%     | 8%      | 7%     |
| Audio             | 10%               | 19%          | 8%    | 4%    | 8%   | -      | -       | 6%     | -       | -      |
| Other             | 8%                | 14%          | 13%   | 15%   | 8%   | 7%     | 10%     | 16%    | 42%     | 14%    |
| n =               | 59                | 21*          | 127   | 27*   | 13*  | 15*    | 41      | 31     | 12*     | 14*    |

Fig.2, Source Gartner (August 2014)

In another study the use of big data analytics and data driven decision making benefits to the business have been demonstrated consistently (SFoster Provost and Tom Fawcett, 2013). Study was performed by evaluating how much companies embedded the use data analytics in their decision making process and its relationship to the performance. The statistic showed that the more data driven is the company the more productive it is. Statics showed that companies with high adoption of data analytics have 4-6% increase in productivity. The other main outcome of the study is that these companies have higher return on assets, return on equity and assets utilization (Foster Provost and Tom Fawcett, 2013).

In a different study Gartner made an industry wide survey on the level of adoption, planned investments and challenges which showed the rising trend (Gartner, 2014):

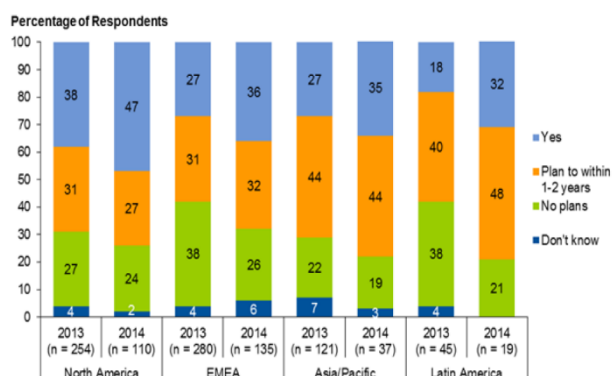


Fig.3, Big Data investments by region

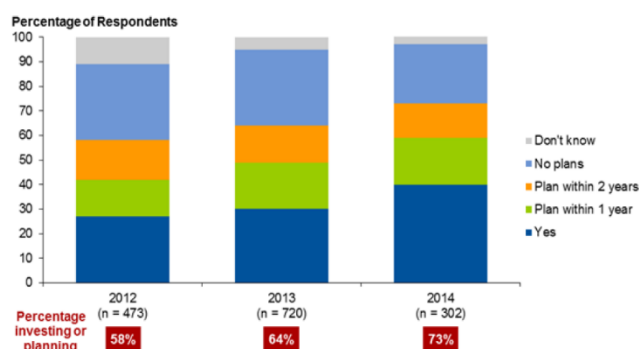


Fig.4, Big Data investments

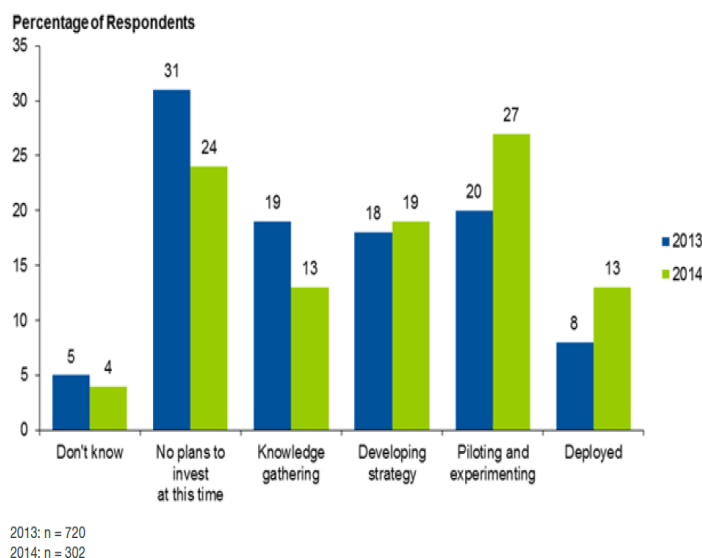


Fig.4, Big Data adoption level

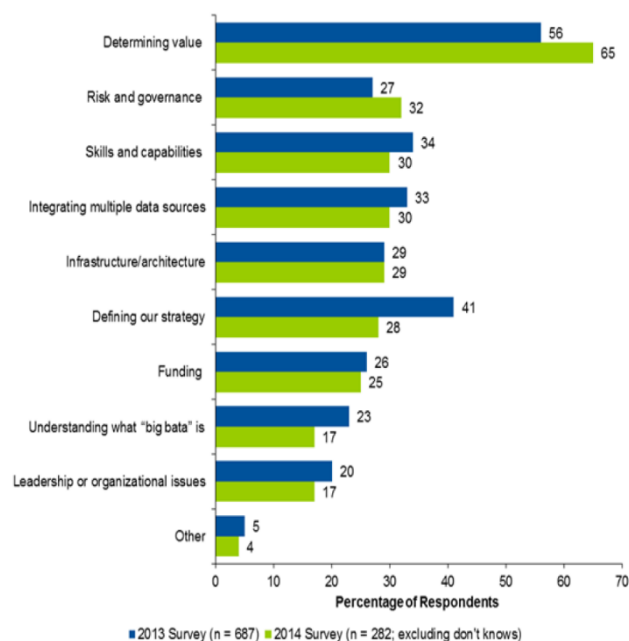


Fig.5, Big Data challenges

### III. Conclusion

Modern business organizations face challenges which once sounded like brave theory. Internet, IT technologies, global markets, time to market, instant access to customers, uncertainty and severe competition changed the way companies operated for years. Many industries have been revolutionized by technologies e.g. transportation, health care, services, education. After internet revolution and rise of internet companies like Amazon, Facebook, Uber, LinkedIn etc. now we are exploring Internet of Things (IoT) and Internet of Everything (IoE) where one of the main pillars is big data its analysis and possible applications.

Decision making is one of the main functions in management where big data analysis can offer huge benefits. There are strong evidences that companies which adopted data driven decision making principles outpace their competitors despite industry. But data analytics as well rise many challenges like: massive investments; adopting new skillset; cultural shift; change in operating model; redefining key performance indicators; embedding its application within company`s strategy etc.. According to International Data Corporation(IDC) availability of collected data, and companies cultural shift to data driven decision making drives the demand of services where “forecast CAGR of 11.7% till 2020” (IDC, 2017) which opens a huge area for service and technology provides as well for companies which wants to improve their results that is why this will be widely discussed topic in the future years and business organizations needs to include it in their strategies.

#### IV. Bibliography

Foster Provost and Tom Fawcett, “Data science and its relationship to big data and data-driven decision making”, Stern School of Management, 2013  
Kristian Steenstrup, Rita L. Sallam, Leif Eriksen, Simon F Jacobson, “Industrial Analytics Revolutionizes Big Data in the Digital Business”, Gartner, 2014  
Nick Heudecker, Lisa Kart , “Survey Analysis - Big Data Investment Growsbut Deployments Remain Scarce in 2014”, Gartner, 2014  
Turner, V., Gantz, J. F., Reinsel, D., & Minton, S., “The digital universe of opportunities: rich data and the increasing value of the internet of things” Rep. from IDC EMC, 2014.  
Worldwide Semiannual Big Data and Analytics Spending Guide – [www.idc.com](http://www.idc.com), 2017



## ДОГОВОРНИ СРЕДСТВА ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА НЕЗАВИСИМИ И ПРОФЕСИОНАЛНИ УПРАВЛЕНСКИ РЕШЕНИЯ НА КОРПОРАТИВНИТЕ РЪКОВОДСТВА В ПУБЛИЧНОТО АД

Елина Кърпачева, LL.M.

Докторант, Катедра „Частноправни науки“

Юридически факултет, Университет за национално и световно стопанство  
(УНСС)

**Резюме:** *Фундаментален правен въпрос е как да бъде регулирано публичното акционерно дружество, което обединява силата, възможностите и ресурсите на множество заинтересовани страни и често оперира в рамките на няколко юрисдикции. Предоставянето на значителни правомощия за вземане на управленски решения на определени лица в ситуацията на разделение на собствеността от контрола трябва да бъде компенсирено чрез система от проверки и баланси върху тяхното поведение, а крайните случаи на злоупотреба трябва да бъдат санкционирани със силата на държавната принуда. Централен аргумент на настоящата работа, част от дисертационния труд на авторката, е, че дружественото право на съответната държава е факторът с най-голямо влияние при разделието на собствеността от контрола в съответната държава. Така, дори ако членовете на корпоративните ръководства да са склонни да управляват ефективно и професионално, желаните ефекти може да не се реализират, тъй като правният режим влияе върху независимото вземане на решения и с императивни правни норми прехвърля властта в ръцете на контролиращ акционер, който е заинтересован да действа в собствен интерес.<sup>1</sup> Изказана е хипотезата, че в българските акционерни дружества основният конфликт е „сливането“ между изпълнителните директори и големия, контролиращ акционер. Следователно, е нужна преоценка на правното положение, функциите и задълженията на корпоративните*

<sup>1</sup> Becht, Marco and Bolton, Patrick and Röell, Ailsa, Corporate Governance and Control (October 2002). ECGI - Finance Working Paper No. 02/2002, p. 19, <https://ssrn.com/abstract=343461>.

*ръководства при концентрирана структура на капитала. Това става именно чрез приемането на базата на частноправното договаряне вътре в публичното АД на незадължителен регулаторен комплекс за корпоративно управление.*

**Ключови думи:** корпоративно управление, бордове, контролиращ акционер, конфликти на интереси.

**JEL:** G32, G34, K2, K22.

## CONTRACTUAL MEANS FOR ENSURING INDEPENDENT AND PROFESSIONAL DECISION-MAKING OF CORPORATE BOARDS

**Elina Karpacheva,**

**Ph.D. Student, Department “Private Legal Studies”, Faculty of Law, University of  
National and World Economy (UNWE)**

**Abstract:** *The fundamental legal problem is how to regulate a corporation that brings together the strengths, opportunities and resources of multiple stakeholders and often operates within multiple jurisdictions. Granting significant decision-making powers to individuals in the situation of separation of ownership from control must be offset by a system of checks and balances on their behaviour, and extreme cases of abuse must be sanctioned by means of state coercion. The central argument of this work in progress is that the corporate law is the most influential factor in the division of ownership from control in the respective jurisdiction. Even if executive directors are willing to manage effectively and responsibly, the desired effects might not materialize when legal distribution of powers instead discourages their independent decision-making and allocates the power in the hands of the controlling shareholder that might have other interests.<sup>2</sup> In the PhD thesis of the author is hypothesized that in Bulgarian joint stock companies the main conflict is the collusion between executive directors and the large blockholder. Hence, in concentrated ownership structures the reassessment of the legal position, functions and responsibilities of corporate boards*

<sup>2</sup> These interests of controlling shareholders are: downright expropriation, self-dealing or collusion with management at the expense of minority shareholders. See: Becht, Marco and Bolton, Patrick and Röell, Ailsa, Corporate Governance and Control (October 2002). ECGI - Finance Working Paper No. 02/2002, p. 19, <https://ssrn.com/abstract=343461>.

*iscrucial. In this respect, the soft law mechanisms for corporate governance might turn very useful.*

**Keywords:** *Corporate governance, boards, controlling shareholder, conflict of interests.*

**JEL Classification:** *G32, G34, K2, K22.*

Нуждата от корпоративно управление се е появила, когато лицето, упражняващо дискреционна власт относно дружествените дела, „пожелава“ да упражни тази власт в собствен интерес и в противоречие с интересите на всички останали заинтересовани от дейността на дружеството страни. То започва да доминира при вземането на решения от страна на корпоративните ръководства, по този начин изземвайки компетентността им да управляват и да се разпореждат с чуждо имущество при обстоятелства, които не е било възможно да бъдат предвидени.<sup>3</sup> В своето базисно, икономическо значение корпоративният контрол именно като възможност за упражняване на решаващо влияние при вземането на управленски решения се нуждае да бъде управляван, администриран, регулиран, ръководен (в смисъла на понятието „govern“). Ето защо, не е възможно да бъде разбрана същността на corporate governance преди да бъде обсъдено съсредоточието на правомощията управление и разпореждане с активите на дружеството в ръцете на определени вътрешни за дружеството лица. Следователно, от това в чий ръце е съсредоточен корпоративният контрол ще зависи и характерът на правното регулиране (Corporate governance) в съответната държава.

Въпросът за изясняването на характера на корпоративния контрол е свързан с намесата на правното регулиране във властовите отношения между акционерите и мениджмънта. Съществуват две основни теории – едната е договорната теория за корпорацията, а другата – концесионната теория.<sup>4</sup> Според „договорната“ теория за същността на дружеството, основаваща се на агентската теория, АД представлява

<sup>3</sup> Правото на упражняване на решаващо влияние върху дружествените дела е даден на контролиращото лице всеки път когато възникне обстоятелство, което не е могло да бъде предвидено ex ante чрез договора между страните. Вж. Zingales, L. 1998, Corporate Governance. – In: P. Newman (ed.), The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, Macmillan, 497-503.

<sup>4</sup> Така Голева, П., Търговско право. Обща част Търговци, стр. 166.

„поредица от договорни правоотношения (nexus of contracts)<sup>5</sup> между множество лица (акционери, мениджмънт, кредитори, работници/служители, клиенти, доставчици), които благодарение на пълната, перфектна природа на договорите, могат да уредят отношенията помежду си предварително, ex ante.<sup>6</sup>

Характерът на вътрешните отношения в АД (особено в Европа) обаче е доста сложен, отколкото предполага агентската теория.<sup>7</sup> Акционерното дружество не е „нексус“ от договорни взаимоотношения, а притежава свой собствен имуществен патримониум и своя собствена правосубектност.<sup>8</sup> От икономическа гледна точка агентската теория не взема предвид обстоятелството, че светът и пазарът не са перфектни и, че не съществува възможност договорите да са цялостни – тяхната природа е непълна.<sup>9</sup> Предвиждането и договарянето на всички възможни бъдещи събития може би е възможно при едни обществени отношения, които представляват насрещна размяна на престации,<sup>10</sup> но това едва ли е приложимо към ръководенето и управлението на акционерното дружество, което събира в себе си целите, интересите и вложенията на множество страни и ги канализира под общо управление за постигане на добавена стойност и нейното разпределение.<sup>11</sup> Ето защо, корпоративната форма възниква, за да се справи именно с непълнотата на договорите, която съществува в реалния свят, т.е. невъзможността за договаряне ex ante за всяко възможно бъдещо

<sup>5</sup> Гуглева, Р. 2004 Концепцията за корпоративното управление в българското право, Търговско право, № 4, 84-85 и Тодоров, В. 2014, Понятието за „контрол“ в правото на защита на конкуренцията, Търговско право, № 2, 10-11.

<sup>6</sup> Jensen, M C., Meckling, W.H. 1976 Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, Vol. 3, No 4, p. 310

<sup>7</sup> А както се оказва дори и в Америка - Eisenberg, M. 1976, The Structure of the Corporation: A Legal Analysis, Boston and Toronto, Little, Brown and Company, 37-63, Becht, M., Mayer, C. 2001, Introduction. – In: F. Barca and M. Becht (eds.), The Control of Corporate Europe, 11-15.

<sup>8</sup> АД като „реално съществуващ свръх-индивидуален организъм“, който притежава свой органи и „воля, различна и обособена от волите на съставляващите го лица“, вж. Ганев, В., Учебник по Обща теория на правото, том II, трето допълнено издание, фототипно от 1947, С.: 1990, пар. 424-425, 536-537.

<sup>9</sup> Това е incomplete contracting theory, вж. Hart, O. 1989, An Economist's Perspective on the Theory of the Firm, Columbia Law Review, vol. 89, 1757-1774. Hart, O. and Moore, J. 1999, Foundations of Incomplete Contracts, Review of Economic Studies, vol. 66, 115-138, Hart, O. and Moore, J. 1988, Incomplete Contracts and Renegotiation, Econometrica, vol. 56, 755-785.

<sup>10</sup> Bratton, W., McCahery. 2001, J., Incomplete Contracts Theories of the Firm and Comparative Corporate Governance. – In: Theoretical Inquiries in Law, vol. 2, №. 2, Protecting Investors in a Global Economy, 13-16, Schwartz, A., Scott, R. 2003, Contract Theory and the Limits of Contract Law, Yale Law Journal, vol. 113, p. 605.

<sup>11</sup> Zingales, L., Corporate Governance, 497-503, вж. по-горе бел. 3.

развитие на отношенията.<sup>12</sup> Следователно, съгласно транзакционната теория във фирмата се създава йерархична управленската структура за разпределяне на квази-рендата чрез набор от вътрешно-организационни правила, които да дисциплинират взимашата управленските решения страна.<sup>13</sup> Съветът на директорите трябва да служи като „пазител“ на интереса и на акционерите, и на мениджмънта в съвременната корпорация<sup>14</sup> и корпоративният контрол да е съсредоточен в неговите ръце. В този смисъл институционалната рамка на корпоративното управление трябва да предоставя възможността за независима преценка на мениджмънта на дружеството да работи в „интерес на предприятието“, <sup>15</sup> а не единствено в интерес на акционерите.<sup>16</sup>

Търговският закон определя два основни органа в АД – общо събрание на акционерите и съвет на директорите, съотв. управителен и надзорен съвет (вж. чл. 219, ал. 1 ТЗ).<sup>17</sup> Определяйки правомощията на всеки един от тези органи, дружественото право всъщност предопределя модела на разпределение на корпоративния контрол в съответната държава. Агентът (довереникът) не е мениджмънтът, а колективен орган със свои собствени правомощия по закон: дружеството се „управлява и представлява“ от съвет на директорите, съотв. управителен съвет. При акционерното дружество като правноорганизационна форма тези, които влизат в правоотношения помежду си не са инвеститорите и техните агенти (мениджмънтът), а едната страна по тези правоотношения е винаги дружеството като самостоятелен правен субект.

Изглежда дружественото право на държавите от континенталната правна система силно влияе на разпределението на контролни правомощия между общото събрание на акционерите и корпоративните ръководства и предполага наличието или

<sup>12</sup> Williamson, O.E. 2002, The Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract, Journal of Economic Perspectives, vol. 16, 171-195; Williamson, O.E. 1979, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics, vol. 22, 233-261.

<sup>13</sup> Williamson, O.E. 1985, The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, Free Press, 3 Глава ('The Governance of Contractual Relations'), 68-84.

<sup>14</sup> Ibidem, глава 12, 312-319.

<sup>15</sup> Zingales, L., Corporate Governance, 501-502.

<sup>16</sup> Ето и едно по-широко определение за Corporate Governance според Zingales: „...сложен набор от ограничения, които оформят последващото договаряне върху квази-рендата, генерирана от фирмата“ („the complex set of constraints that shape the ex post bargaining over the quasi-rents generated by a firm“), вж. Zingales, L. Corporate Governance, p. 498.

<sup>17</sup> Правната наука твърди същото, както и транзакционната теория: характерно за АД е, че управлението му не се осъществява непосредствено от акционерите, макар че те участват от образуването на капитала, а от органи, вж: Голева, П., Търговско право. Обща част: Търговци, стр. 354, така и Даскалов, В., Правна закрила на миноритарните съдружници и акционери в капиталови дружества, С., Авалон, 2012, стр. 109.

липсата на контролиращ акционер, превръщайки се в един от основните фактори, които влияят върху степента на концентрацията на акционерната собственост в съответната държава. Сравнителноправният анализ показва, че оправомощаването на акционерите с императивни правни норми е несъвместимо с разпръснатата структура на капитала, а оправомощаването на директорите води до липсата на контролиращи акционери.<sup>18</sup>

Следователно, разпределението на правото на управление и разпореждане с дружественото имущество (корпоративният контрол) е регламентирано предимно с императивни правни норми и основният въпрос е до каква степен компетенциите на ОСА могат да бъдат разширявани по договорен път чрез устава и дали ОСА може да дава задължителни указания на съветите на директорите по отношение управлението на дружеството. Обикновено в страните от немската правна система свободата на страните да изменят вече разпределения корпоративен контрол е максимално ограничена като законодателят оставя договорни възможности за промяна на съотношението на компетенциите между органите на акционерното дружество в ограничен и строго регламентиран кръг от случаи. Макар законът до голяма степен да предполага разпределението на правомощията на контрол в дружеството, то все пак оставя възможност за тяхното предоговаряне, но единствено доколкото са налице диспозитивни правни норми за това и доколкото това е предвидено чрез устава на отделното АД. В България законодателят е изключително непоследователен и не е ясно кои норми по отношение организацията на акционерното дружество имат диапозитивен характер. От икономическа гледна точка пък е важно да се знае до каква степен акционерите и директорите могат да уредят разпределението на правомощия помежду си с устава на АД, тъй като това влияе на степента на разпръскване на акционерната собственост в съответната държава, а оттам и на възникващите конфликти на интереси в отделното акционерно дружество.

На едно следващо място, договорната свобода на лицата да саморегулират отношенията си може да бъде открита във възможността им да организират упражняването на вече предоставените *ex lege* управленски правомощия. Това става чрез вътрешните актове на АД – устава и правилника за дейността на съветите. Именно в тази сфера на договорна свобода се проявява значението на неимперативния

<sup>18</sup> Cools, S. 2005, The Real Difference in Corporate Law between the United States and Continental Europe: Distribution of Powers, Delaware Journal of Corporate Law, vol. 30, 697-766.



регулаторен комплекс за корпоративно управление (corporate governance), систематизиран в кодекси за корпоративно управление.

В сравнителноправен план, съсредоточието на корпоративен контрол има две разновидности съгласно спецификите на правните системи – англо-американската и континенталната.<sup>19</sup> Разликата в двата модела на упражняване на контрол е на кого императивната правна рамка дава лъвския пай от правомощията – на корпоративните ръководства или на ОСА. Общото е, че във всички юрисдикции миноритарните акционери губят правото си на остатъчен контрол (residual right of control)<sup>20</sup> върху дружествените дела, но разликата е, че резултатът от гласуването в общото събрание е определен от някой друг – това именно е лицето, упражняващо корпоративен контрол – в България това е контролиращият акционер, а в САЩ – главният изпълнителен директор.

В сърцевината на нуждата от корпоративно управление стои въпросът кое лице в кои случаи е оправомощено да упражнява решаващо влияние в корпорацията и как постига това. Организирането на разпределението на решаващо влияние между ОСА и корпоративните ръководства става чрез две категории императивни правни норми на дружественото право на съответната държава. Първият вид са нормите, които дават властта на дадени лица да решават определен кръг от въпроси, свързани с управлението на дружественото имущество. Това са материалноправните норми, свързани с компетентността на органите на АД. Вторият вид са задължителните правила от процедурен характер, по които протича процесът на вземане на решения.<sup>21</sup>

На първо място, най-важно за определянето на центъра на контрола в едно дружество е разпределението на компетенциите между ОСА и корпоративните ръководства. Най-основното правомощие на директорите е да стоят на върха на пирамидата на централизирания мениджмънт и да го управляват. Оттам има множество дейности и свързаните с тях правомощия, в които акционерите нямат правото да се

<sup>19</sup> Така Roe, Mark J., The Institutions of Corporate Governance, (August 1, 2004). – In: Handbook of New Institutional Economics (Claude Ménard & Mary M. Shirley, eds.), Kluwer, 2005; Harvard Law and Economics Discussion Paper No. 488.

<sup>20</sup> Правото на упражняване на решаващо влияние върху дружествените дела е даден на контролиращото лице всеки път, когато възникне обстоятелство, което не е могло за бъде предвидено ex ante чрез договора между страните, вж. по-горе бел. 3.

<sup>21</sup> Така Baums, T. 2000, General Meetings in Listed Companies: New Challenges and Opportunities, Working Paper No. 103, Frankfurt University, Institut für Bankrecht.



намесват. Най-общо тези сфери са „управлението“ и „представителството“ на дружеството. Границата на компетентността на директорите е моментът, в който акционерите имат правото да се намесят – т.е. да освободят от длъжност директорите. Ако в дадената правна система това става прекалено лесно, то компетентността на ОСА е по-широка и се намесва в сферата на управление на дружеството. В такива случаи контролиращият акционер ще има правото да извършва „непрекъснатата, постоянна дейност по целенасочено въздействие върху дадена система“<sup>22</sup> (дружественото предприятие, икономическата дейност на дружеството, бизнес начинанието в най-широк смисъл). Що се отнася до компетенциите на ОСА – от особена важност е тяхното изрично изброяване в съответното законодателство и възможността част от правомощията да бъдат делегирани с устава на корпоративните ръководства. В сферата на контрола на акционерите обикновено са решенията от особена важност за съдбата на търговското предприятие, като вариациите в съответните законодателства показват дали контролът е съсредоточен в ръцете на ОСА или в ръцете на съветите на директорите.

Правомощията на съветите могат да бъдат увеличени и по един друг интересен начин. Става въпрос за това кой има възможността да внася предложения за гласуване пред Общото събрание и кои лица изготвят дневния ред и материалите за него. Така дори акционерите с правото си на глас *de jure* да решават съответния въпрос, преди това е от значение дали и как съответният въпрос е бил поднесен на тяхното внимание. В САЩ например измененията на устава стават по предложение на борда на директорите и ако разпръснатите акционери искат да предложат своя формулировка на предложенията за изменение – първо е нужно да сменят директорите, които се противопоставят. Подобна е и ситуацията в холандското право, където предложенията за кандидатурите за новите директори се правят от съвета на директорите, който управлява в момента, а той почти винаги излиза с предложение за повторен мандат на членовете си. Ако акционерите не са съгласни с номинираните и искат да предложат свой списък с имена, трябва първо да преодолеят съпротивата на директорите.

Що се отнася до процедурните правила в дружественото право – от особена важност са тези, свързани с организацията на гласуването в ОСА. Тъй като свикването

<sup>22</sup> Стойчев, Кр. 1992, Търговски дружества на капитала, Мениджмънт и неговата правна регламентация, С.: БАН, стр. 8.

и провеждането на общото събрание на акционерите е извън обхвата на настоящото изследване, ще бъдат направени няколко основни бележки. Най-важната характеристика на гласуването в ОСА е принципът на мажоритарния вот. Обаче, навсякъде мнозинството на гласувалите акции означава обикновено само една малка част от всички акции на дружеството. Оттам процедурните правила за кворума, провеждането на разискванията и на самото гласуване, преброяването на гласовете и т.н. правят по-лесно или по-трудно вземането на решение от страна на лицето, упражняващо корпоративен контрол.<sup>23</sup> Трябва да се вземе предвид, че при публично АД миноритарните акционери са пасивни, нямат задължението, а и стимулите да гласуват, за да променят решенията на лицето, което вече притежава контрол. В това отношение е важен институтът на пълномощието. Миноритарните инвеститори могат да упражнят правото си на глас не лично, а чрез предоставяне на пълномощно на трето лице. В зависимост от това дали лицето е друг акционер или член на съветите на директорите и дали пълномощникът има правото на дискреция в рамките на упълномощаването, правилата, регулиращи тази материя могат да дадат значителна власт в ръцете на контролиращия акционер или в ръцете на директорите.

Други правила на дружественото право също влияят върху разпределението на контрола между ОСА и корпоративните ръководства. Приема се, че структурата на съветите на директорите е от значение. При двустепенната система на управление наличието на надзорен съвет води до отнемане на правомощия от ОСА<sup>24</sup> и оттам до намаляване на решаващото влияние на контролиращия акционер. Други разпоредби, които биха повлияли на упражняването на решаващо влияние, са специалните „защитни“ средства, предпазващи лицето, упражняващо контрол, от вражеско придобиване (поглъщане) от друго дружество.<sup>25</sup> Ако тези средства трябва да бъдат одобрявани от ОСА, както е в Италия и Англия, тогава позицията на директорите

<sup>23</sup>Cools, S., The Real Difference in Corporate Law, 738-750; Baums, T., General Meetings in Listed Companies., вж. бел. 21.

<sup>24</sup> Cools, S., The Real Difference in Corporate Law..., стр. 750

<sup>25</sup> Т.нар. „anti-takeoverdefences“, които са познати предимно в системата на англо-американското право и защитават мениджмънта от появата на инвеститор, който желае да придобие контрола върху дружеството чрез придобиване на контролиращ пакет от акции. По този начин директорите защитават своята власт, тъй като в условията на поглъщане на дружеството от друго, те неминуемо загубват поста си.

остава слаба, тъй като те трябва да разчитат на решението на контролиращия акционер дали да допусне придобиването или не.<sup>26</sup>

След изброяването на плеядата от правомощия и организационни правила, които влияят на упражняването на контрола в модерната корпорация трябва да се обобщи, че най-важното правомощие на всяко лице, упражняващо контрол, *е възможността да назначава и освобождава директорите*.<sup>27</sup> По това кое лице има решаващо влияние върху избора и назначаването на състава на корпоративните ръководства може да бъде направено безпогрешното заключение кой притежава контрола в корпорацията. Неслучайно ЗППЦК в т. 14 от ДР определя „контрола“ като възможността на едно лице да „определя пряко или непряко повече от половината от членовете на управителния или контролния орган на едно юридическо лице“. В континенталните правни системи директорите се избират и освобождават от ОСА (при двустепенната система това става индиректно - управителният съвет се назначава от надзорния, чийто членове обаче обикновено представляват интересите на големите акционери). Големият акционер може лесно да доминира при вземането на решения, тъй като мнозинството малки инвеститори обикновено са пасивни при упражняването на правата си, не се коалират, а дори и да искат да сторят това, обединяването на гласовете им би било много трудно. Те обикновено гласуват в подкрепа на предложенията на големия акционер. Следователно, ако директорите искат да останат на власт, те трябва да спечелят подкрепата на големия акционер при гласуванията на общото събрание.<sup>28</sup> Властта на

<sup>26</sup> Cools, S., The Real Difference in Corporate Law..., 755-762.

<sup>27</sup> Berle, A. A., Means, G.C. 1932, The Modern Corporation and Private Property, p. 70.

<sup>28</sup> Американското корпоративно право е може би единственият най-„чист“ сравнителноправен пример за корпоративен контрол, упражняван от мениджмънта (managerial control). Компетенциите на съвета на директорите и процедурните правила за свикване и провеждане на ОСА са така създадени, че да оставят контрола в ръцете на висшите мениджъри и по-скоро в тези на главния изпълнителен директор (CEO). При специфична система за гласуване в ОСА по пълномощие (proxy voting system) директорите имат възможността да използват „апатията“ на множеството разпръснати миноритарни акционери, за да получат одобрение на всички предложения, отправени до ОСА. Парадоксално е, че при смяна на управлението, дори повечето от акционерите да не одобряват номинациите на съвета или да се въздържат от гласуване, това няма да промени изхода от гласуването в ОСА и подновяването на мандата на досегашните мениджъри, при условие че директорите се избират с болшинството (plurality), а не с мнозинството (majority) от получените гласове и няма алтернативни кандидатури за заемане на поста. В тази ситуация често дори минималният брой акции, които притежават директорите са достатъчни, за да осигурят подновяване на техния мандат. Благодарение на особеностите на правната рамка, съчетана с допълнителни фактори, които разпръскват структурата на собствеността - фигурата на контролиращия акционер има слабо влияние.

големия акционер не е нещо нежелано, тъй като все пак АД работи и на принципа на акционерната собственост. Нежеланата ситуация идва, когато даден акционер съсредоточи цялата власт в свои ръце и се превърне в доминиращ. Това е особено лесно, когато правото оригинално накланя везните на упражнявания корпоративен контрол и дава прекалено много правомощия в ръцете на ОСА. Като се прибави и една по-концентрирана структура на собствеността и неразвит капиталов пазар (като в България), единствената възможност е управлението на дружеството да се слее с контролиращия акционер. Директорите нямат друга възможност освен да провеждат неговите интереси в управлението на дружеството. В противен случай рискуват да бъдат освободени още на следващото общо събрание дори да приемат решения, които изглеждат добри за бизнеса, но не са посрещнати добре от контролиращия акционер. Оттам възниква възможността за нарушаването на интересите на миноритарните акционери и на другите заинтересовани лица чрез властта, упражнявана от коалицията контролиращ акционер – изпълнителни директори. В резултат дружеството бива управлявано в интерес единствено на контролиращия акционер и всички останали интереси, които съветите би трябвало да вземат предвид при управлението на дружеството, остават назад или направо биват пренебрегнати.

Тук идва мястото на механизмите за корпоративно управление, които представляват система от правила и процедури относно вземането на управленски решения и целят запазването на управленската преценка на директорите независима от влиянието на контролиращия акционер. Такива са процедурите за избиране, назначаване и освобождаване на директорите и особено на независимите такива, ясното разграничение на функциите и компетентността на управителния и контролния орган на дружеството, съществуването на гаранции за реално независими директори при едностепенната система на управление и на компетентен и активно наблюдаващ надзорен съвет при двустепенната система, както и наличието и правилното структуриране на комитети към надзорния орган (борда). Към това трябва да бъдат прибавени и вътрешните правила в уставите на публичните АД за разпределяне на управленски правомощия между корпоративните ръководства и ОСА и наличие на вътрешни процедури за вземане на решения от страна на съветите и заключени в тях механизми за гарантиране на свободната управленска преценка. Не на последно място,

от особено значение е въпросът за регламентирането на възнаграждението на изпълнителните директори, както с облигационноправни норми в договорите за възлагане на управлението, така и с вътрешни организационни правила относно неговото определяне в уставите на дружествата.

## ФАЛШИВИТЕ ЛЕКАРСТВЕНИ СРЕДСТВА: ЗАЩО ИНДУСТРИЯ, ДЪРЖАВИ И ТЕХНОЛОГИИ СЕ ОБЕДИНЯВАТ СРЕЩУ НОВАТА ГЛОБАЛНА ЗАПЛАХА

Красимира Вълчева,

Докторант, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

**Резюме:** Докладът насочва вниманието към ново за социалните науки изследователско поле – пазара на фалшиви лекарствени средства. В него се акцентира върху глобалния характер на явлениято “фалшиви лекарствени средства” и терминологичното изясняване на проблема като основа за изследвания и рамка за регулация. Фалшивите медикаменти не са проблем само на фармацевтичната индустрия, но и на цялото общество и водят след себе си сериозни икономически, здравни и социални последици. Справянето с проблем от такъв мащаб налага координирани политики и действия на международно ниво от всички заинтересовани страни, каквито са индустрията, държавните институции, международни и регионални асоциации и институти.

**Keywords:** fake, falsified, counterfeit, drugs, medicines.

**JEL класификация:** I11.

## FAKE DRUGS: WHY INDUSTRY, STATES AND TECHNOLOGIES UNITE AGAINST THE NEW GLOBAL THREAT

Krasimira Valcheva,

Ph.D. student, University of National and World Economy (UNWE)

**Abstract:** The report draws attention to a new field of research in social sciences – the market for fake medicines. It focuses on the global nature of the phenomenon of "fake drugs" and the terminological clarification of the problem as a basis for research and a regulatory

*framework. False medications are not only a problem of the pharmaceutical industry but also of the whole society as they have serious economic, health and social consequences. To resolve a problem of this magnitude requires coordinated policies and actions at international level by all stakeholders such as industry, state institutions, international and regional associations and institutes.*

**Ключови думи:** фалшиви, фалшифицирани, лекарствени средства, медикаменти.

**JEL Classification:** I11.

### **Увод /Introduction**

Преди две десетилетия основната линия на противопоставяне във фармацевтичния сектор бе между производителите на оригинални и генерични лекарствени средства. Те се бореха да защитят своите пазарни дялове и да отвоюват територии, но през последното десетилетие придобилият заплашителни размери проблем с фалшивите лекарствени средства успя да ги накара да обединят усилията си в посока на неговото ограничаване. Тази нова заплаха се превърна в глобално здравно предизвикателство—тя не признава граници и прави уязвими милиони хора по света със сериозни здравни, социални и икономически последици. Всяко лекарство е изложено на риск от фалшификация било то оригинален продукт, генеричен медикамент, отпускано с или без рецепта. Доскоро фалшификаторите най-често се насочваха към т. нар. „лайфстайл“ медикаменти. В днешно време обект на фалшификация са животоспасяващите лекарства, които по данни на Международната федерация на фармацевтичните производители и асоциации (IFPMA) представляват най-бързо растящата категория фалшифицирани медикаменти. Мотивите за тази експанзия са различни – от възможностите за огромни незаконни печалби, слабите наказателни санкции, податливост на длъжностните лица към корупция, липсата на осведоменост сред здравните специалисти и пациенти, сложна верига за доставки и дистрибуция, до неефективното сътрудничество между заинтересованите страни каквито са регулаторните агенции, индустрията, митниците и др. (Lainatal.,2016).



## Изложение/Main Text

Терминологичното изясняване на проблема е важна опорна точка за определяне параметрите на явлението и вземане на адекватни мерки за справяне с него. Световната здравна организация (СЗО) първа прави постъпки в тази насока. През 1992г. тя повдига въпроса на международно ниво и предлага дефиниция кои от различните видове нелегални медикаменти следва да бъде определяни като фалшиви. През следващите години е установено, че на тази първоначална дефиниция ѝ липсва глобално разбиране и това води до проблеми, свързани със защитата на правата върху интелектуалната собственост на лекарствените продукти. През 2017г. с решение на 70-та Световната здравна асамблея се приема актуална терминология от държавите-членки на СЗО. Основата цел е да се засили координацията и сътрудничеството между всички заинтересовани страни и да се постигне по-задълбочено и точно съпоставяне и анализ на данните. Определят се три типа проблемни лекарствени средства, които попадат под общото наименование „субстандартни и фалшиви медицински продукти“:

- *Субстандартни*: също така наричани "извън спецификацията", това са разрешени медицински продукти, които не отговарят на техните стандарти за качество и/или спецификации;
- *Нерегистрирани/нелицензирани*: са такива медицински продукти, които не са преминали оценка и/или одобрение от националния или регионалния регулаторен орган за пазара, на който те се предлагат/разпространяват или използват, при допустими условия съгласно национални или регионални разпоредби и законодателство;
- *Фалшифицирани*: медицински продукти, които умишлено/измамно представят погрешно своята идентичност, състав или източник.

В подкрепа на СЗО, IFPMA приема тези определения и зачита постигането на яснота от терминологична гледна точка като изключително важна стъпка за последващи решения и мерки. IFPMA, както и СЗО отбелязват че фалшивите лекарствените средства не са проблем само на интелектуална собственост, а на първо място са публична заплаха за здравето на хората. За да се открие продукт с фалшиво представяне на неговата идентичност може да се използват някои инструменти на интелектуална собственост като например запазената марка, но те не са определящ фактор за обявяване на лекарството за фалшифицирано.

Европейския съюз (ЕС) има изградено строго законодателство относно лицензирането, производство и дистрибуцията на лекарствени средства, което намира пряк израз в Директива 2011/62/EU на Европейската комисия (ЕК), или както е известна – Директивата за борба с фалшивите лекарства. Тя е ключова за сферата на фармацията общностна регулация. В Директивата е зададена ясна дефиниция, като за фалшив медикамент се определя всеки такъв с фалшиво представяне на:

а) *неговата идентичност*, включително неговата опаковка и етикетиране, името му или съдържанието по отношение на която и да е от неговите съставки, включително помощните вещества, и количеството на тези съставки;

б) *неговият източник*, включително производителят му, държавата, в която е произведен, държавата, в която е пуснат на пазара, или притежателят на разрешението му за употреба, или

в) *неговата хронология*, включително записите и документите, свързани с използваната верига на доставка.

Не се смята за фалшифициран лекарствен продукт такъв с непреднамерено допуснати отклонения в качеството, както и лекарствен продукт, който е пуснат на пазара в нарушение на правата на интелектуалната собственост.

При сравнение на двете дефиниции безспорно се забелязват сходни елементи, но също така и по-задълбочената детайлизация на конкретните проявления на разглеждания феномен в регулацията на ЕК. Това може да се дължи на факта, че терминологията на СЗО е препоръчителна за следване от държавите-членки на организацията, докато тази на ЕК е задължително да бъде имплементирана в законодателствата на страните членки на ЕС, с което се цели криминализирането на подобни деяния. Трябва да се подчертае, че ЕК както и СЗО поставят ясна граница между проблема за фалшивите лекарствени средства и този за защита на интелектуалната собственост. В тази връзка Европейската агенция по лекарствата (ЕМА), както и СЗО, правят важно разграничение на два термина, които често се използват като синоними, а именно „falsified medicines” и „counterfeit medicines”. На българските се превеждат еднакво- фалшифицирани/фалшиви лекарства, но първите се определят като медикаменти, които целят да имитират истински лекарствени продукти,

а вторите като медикаменти, които не спазват правата на интелектуална собственост или които нарушават закона за търговските марки.

Наличието на адекватна информация и проучвания върху фалшифицираните лекарства са от решаващо значение за разработването на ефективни отговори за решаване на проблема. Събирането на общовалидна база данни предполага и общо разбиране за проблема, като началото вече е поставено от СЗО и ЕК. Службата на ООН за наркотиците и престъпността (UNODC) признава, че количествената информация за фалшифицираната престъпност и наказателното правосъдие е много ограничена (IFPMA, 2016). Точни данни за размерите на тази заплаха трудно се намират не само поради факта че доскоро липсваше общоприетата дефиниция, но също така и поради редица социално-икономически причини, които пречат на събирането на база данни. Такава пречка е например нежеланието на фармацевтичните производители да огласяват публично подобни случаи с оглед да не накърнят имиджа на своите продукти сред потребителите, което от своя страна би довело до неизменен спад в продажбите.

Дори и непълна, наличната информация по въпроса за фалшивите лекарствени средства буди притеснение сред засегнатите страни. Случаите на фалшифицирани медикаменти в Европа нарастват драматично. Те представляват втората по големина категория фалшифицирани изделия, внесени в Европа по последни данни. Тази тенденция не се ограничава само до територията на ЕС. Навсякъде по света всеки може да попадне на лекарства, които въпреки че наподобяват значително оригиналните продукти всъщност не съдържат правилните съставки или, дори по-лошо, съдържат силно токсични вещества. Някои от данните са наистина впечатляващи – според СЗО световните продажби на фалшиви лекарства надхвърлят 75 милиарда долара годишно. Приблизително 1% от фалшивите лекарства са проникнали във веригата за доставки в развитите страни, а 10% от всички разпространявани по света фармацевтични продукти са фалшиви (Lavelle, 2016). В доклад на Международният институт за изследвания срещу фалшивите лекарства (IRACM) на тема „Фалшивите медикаменти и организираната престъпност“ връзката между фалшивите лекарства и организираната престъпност е добре установена. Трафикът на фалшифицирани лекарства е финансово изключително привлекателен за престъпността и терористичните мрежи по света. Те представляват непряка и по-насилствена заплаха за физическата неприкосновеност на

милиони хора и за националната сигурност по света. Веднъж навлезли във веригата на доставки, те застрашават живота на потребителите. Тази международна заплаха нараства неимоверно бързо благодарение и на нарастващия онлайн пазар на лекарства, през който те достигат безпрепятствено крайните потребители.

Фармацевтичният институт за сигурност (PSI), основан през 2002 г. от директорите по сигурността на иновативните фармацевтични производители със седалище във Виена, пряко отговаря на необходимостта от данни за фалшифицираните лекарства. Основният инструмент на PSI е Системата за инциденти с фалшифицирани медикаменти (CIS). Тя е призната за една от постоянните и функциониращи бази данни в тази област. CIS се използва за регистриране на случаи на фалшифициране, кражба и незаконно отклоняване на фармацевтични продукти в световен мащаб. Към 2012 г., тази база данни включва 13 439 случая на фалшифицирани, незаконно отклонени и откраднати лекарства, като само през последните пет години инцидентите са се увеличили с 56%. Засегнати са всички терапевтични категории медикаменти:



**Фиг.1.** Засегнати от фалшификация терапевтични групи медикаменти

Източник: IFPMA, 2016

През 2008г. Интерпол поставя началото на провеждането на Операция „Пангеа“. Тя представлява международна седмица на действие за борба с онлайн продажбата на фалшифицирани и незаконни лекарства и подчертава опасностите от онлайн покупката

на лекарства. През 2015 г. Интерпол координира провеждането на „Пангеа VIII“ като операцията обединява митниците, здравните регулатори, националната полиция и частния сектор в 115 държави по света. Резултатите са показателни за мащаба на проблема: иззети са 20,7 милиона фалшифицирани и незаконни лекарства, включително лекарства за кръвно налягане, хапчета за еректилна дисфункция, лекарства за рак и хранителни добавки, чиято пазарна стойност се изчислява на 81 млн. USD; извършени са 156 ареста и са инициирани 429 разследвания; премахнати от интернет пространство са 550 реклами за незаконни лекарства, спрени са повече от 2 410 уебсайта.

Последиците от навлизането на световните пазари на фалшивите лекарствени средства оказват влияние както върху здравните, така и върху социално-икономическите аспекти на съвременния живот. Безспорно увеличаването на смъртността и заболяемостта се счита за най-сериозната последица от фалшифицираните медикаменти. Влиянието на фалшивите лекарства върху пациентите е значимо и води до неуспех при лечението както на незначителни симптоми, така и до неуспех при лечение на критични заболявания, лекарствена резистентност, причинена от дългосрочно излагане на намалени активни съставки или дори смърт. По данни на Интерпол всяка година около един милион души умират от фалшиви лекарства (Sims, 2016). Някои от най-мащабните фармацевтични измами са довели до отравяне (Buckley et al., 2013). Между ноември 2008 г. и февруари 2009 г. 84 нигерийски деца умират от остра бъбречна недостатъчност, предизвикана от индустриалния разтворител диетиленгликол в сироп за зъби. Заразеният продукт е регистриран в нигерийския регулаторен орган и е произведен в Лагос, националния производствен център. Инспекторите проследяват проблема до умишлена измама от страна на химически дилър в Лагос, което в крайна сметка води до 12 наказателни преследвания. Подобна трагедия, но в по-сериозен мащаб се разиграва през 2007 г. в Панама, когато китайски химически производител продава диетиленгликол, активна съставка в антифриза, като глицерин фармацевтичен клас на европейска компания. Отровата причинява остра бъбречна недостатъчност на потребителите, които я приемат като разтворител в сиропа за кашлица. Панамското правителство отчита 219 смъртни случая от бъбречна недостатъчност, предизвикани от отравяне с диетиленгликол. Предвид факта, че повече от 60 000 бутилки сироп за кашлица и някои лосиони са замърсени, Министерството на

здравеопазването и СЗО приемат, че тези потвърдени смъртни случаи са вероятно само част от общата смъртност.

Докато последиците за общественото здраве са значителни и животозастрашаващи, то производителите също изпитват сериозни затруднения причинени от фалшивите медикаменти. По данни от 2016 г. на Службата на ЕС за интелектуална собственост (EUIPO) фармацевтичният сектор само в ЕС губи 10,2 милиарда евро годишно. Тази загуба се равнява на 4,4% от легитимните продажби. Загубите от продажбите водят до директна загуба на 37 700 работни места във фармацевтичния сектор в ЕС. Производителите и дистрибуторите наемат по-малко служители отколкото ако не търпят подобни щети. Финансовите загуби имат особено силен негативен ефект за иновативните фармацевтични компании, които ограничават или прекратяват развойната си дейност, вследствие намаления живот на произвежданите от тях оригинални медикаменти (Buckley atall, 2013). Резистентността към медикаментите намалява ефективния живот на дадено лекарство и следователно разходите за развойна дейност на компаниите рязко се увеличават. Тези разходи остават за сметка на обществото, което в последствие закупува по-скъпи медикаменти.

Държавните органи и институции също би следвало да бъдат по-сериозно ангажирани с проблема. По данни на EUIPO щетите на годишна база за държавните приходи в резултат на фалшивите медикаменти в 28-те държави членки по отношение на данъците върху доходите на домакинствата, социално осигурителните вноски и корпоративните данъци се изчисляват на 1.7 милиарда евро.

### ***Заклучение/Conclusion***

Фалшифицираните лекарства са глобален здравен проблем с пандемични измерения. Те излагат пациентите на риск, подкопават доверието на обществото във фармацевтичния сектор и здравната система като цяло, намаляват възможностите за развойна дейност на производителите и причиняват сериозни загуби както на частния, така и на държавния сектор. Развиващите се страни са очевидна цел за фалшификаторите, тъй като легитимните лекарства могат да бъдат твърде скъпи за повечето хора и законният контрол е слаб. Същевременно държавите с по-високи



доходи, въпреки строгите им правила и по-доброто правоприлагане, предлагат високи облаги в замяна на относително нисък риск.

Справянето с проблема с фалшифицираните лекарства изисква мащабни решения в различни области. На първо място са необходими мерки за укрепване на законодателните рамки и регулаторните системи. От значение са и събирането на адекватни данни, прилагането на ефективни производствени и дистрибуторски технологии, и повишаването на осведомеността на обществото. За ефективен отговор на това растящо в глобален план предизвикателство трябва да бъдат ангажирани всички заинтересовани страни: пациенти, здравни специалисти, публични и частни организации, фармацевтични производители, дистрибутори, търговци на едро и дребно и национални регулаторни и изпълнителни агенции. На общностно ниво Директивата на ЕК за фалшифицираните лекарства отбелязва реален пробив в посока на подобряване на безопасността и качеството на лекарствата. Предстоящото въвеждане на Директивата в националното ни законодателство ще затрудни достигането на фалшифицираните лекарства до пациентите, ще позволи онлайн закупуване на лекарства чрез проверени източници и ще гарантира използването на висококачествени съставки в лекарствата, което ще окаже благоприятно въздействие върху опазването на общественото здраве (Coggi, P.).

### **Библиография/List of references**

Buckley G., Gostin L. (2013) *Countering the Problem of Falsified and Substandard Drugs, Commette on Understanding the Global Public Health Implications of Substandard, Falsified, and Counterfeit Medical Products*; Board on Global Health; Institute of Medicine; Available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK202526/>

Coggi, P., *The Falsified Medicines Directive: improving the safety of EU medicines*, European Commission, Public health Newsletter 123[Online] Available at: [http://ec.europa.eu/health/newsletter/123/focus\\_newsletter\\_en.htm](http://ec.europa.eu/health/newsletter/123/focus_newsletter_en.htm) [Accessed 10 October 2017]

Lain Abril J, Holt DW., Wilson RR. (2016) *Falsified Medicines in the European Union and NorthAmerica: What are we doing to Protect Public Health?*[Online] Available at:



<https://www.omicsonline.org/open-access/falsified-medicines-in-the-european-union-and-north-america-what-are-we-doing-to-protect-public-health-2329-6887-1000213.php?aid=74801> [Accessed 28 September 2017]

Lavelle, K. (2016) *Europe Fights Back against Counterfeit Medication with the European Falsified Medicines Directive* [Online] Available at: <https://www.peak-ryzex.co.uk/news/Europe-Fights-Back-against-Counterfeit-Medication-with-the-European-Falsified-Medicines-Directive/> [Accessed 28 September 2017]

Simms, J. (2016) *Counterfeit medicines killing people and brands* [Online] Available at: <https://www.raconteur.net/business/counterfeit-medicines-killing-people-and-brands> [Accessed 28 September 2017]

Directive 2011/62/EU of the European parliament and of the council of 8 June 2011 (2011) [Online] Available at: [https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/files/eudralex/vol-1/dir\\_2011\\_62/dir\\_2011\\_62\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/files/eudralex/vol-1/dir_2011_62/dir_2011_62_en.pdf) [Accessed 10 October 2017]

European Intellectual Property Office (EUIPO) ( 2016) Press release [Online] Available at: [https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document\\_library/observatory/resources/research-and-studies/ip\\_infringement/study9/Press\\_release-pharmaceutical\\_sector\\_en.pdf](https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/resources/research-and-studies/ip_infringement/study9/Press_release-pharmaceutical_sector_en.pdf) [Accessed 28 September 2017]

European Medical Agency (EMA) [Online] Available at: [http://www.ema.europa.eu/ema/index.jsp?curl=pages/special\\_topics/general/general\\_content\\_000186.jsp](http://www.ema.europa.eu/ema/index.jsp?curl=pages/special_topics/general/general_content_000186.jsp) [Accessed 28 September 2017]

International Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations (IFPMA) [Online] Available at: <https://www.ifpma.org/topics/falsified-medicines/> [Accessed 28 September 2017]

Interpol [Online] Available at <https://www.interpol.int/Crime-areas/Pharmaceutical-crime/Operations/Operation-Pangea> [Accessed 10 October 2017]

International Institute of Research Against Counterfeit Medicines (IRACM) (2013) Study report, Counterfeit medicines and Organized crime [Online] Available at: <http://www.iracm.com/en/thematic-observatory/organized-crime/#>

Interpol [Online] Available at <https://www.interpol.int/Crime-areas/Pharmaceutical-crime/Operations/Operation-Pangea> [Accessed 10 October 2017]



УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И  
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО



ВУЗФ

Университет  
по финанси, бизнес  
и предприемачество

ТРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА  
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

17 ноември 2017 г., УНСС, София

Pharmaceutical Security Institute (PSI) [Online] Available at: (1) <http://www.psi-inc.org/arrestData.cfm> (2) <http://www.psi-inc.org/counterfeitSituation.cfm> [Accessed 28 September 2017];

World Health Organization (WHO) [Online] Available at:

(1) [http://www.who.int/medicines/regulation/ssffc/A70\\_23-en1.pdf?ua=1](http://www.who.int/medicines/regulation/ssffc/A70_23-en1.pdf?ua=1);

(2) <http://www.who.int/medicines/regulation/ssffc/definitions/en/>;

(3) <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2017/dementia-immunization-refugees/en/>

[Accessed 28 September 2017]



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITA DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI



842

< Съдържание / Content

## ПОЛИТИКА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪРЖАВНОТО ВЪЗДУХОПЛАВАНЕ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Христо Станев,

Докторант, Университет за национално и световно стопанство (УНСС),  
София

**Резюме:** Въздухоплаването в Република България се организира и осъществява в съответствие с международните и национални регулации, при спазване на препоръчаните условия за постигане на високи нива на авиационна безопасност. Като основна трудност при постигането на високите изисквания към въздухоплаването се очертава синхронизацията на дейностите в структурите от системите за управление на въздухоплаването с граждански и държавни въздухоплавателни средства. Реално има създадени системи за управление на тези дейности, но при различни законови основания и условия за тяхното финансиране. Прилаганата политика на разделение на гражданското въздухоплаване от дейностите с военни въздухоплавателни средства води след себе си до създаване на предпоставки за пренебрегване на потенциални рискове от съвместното използване на общ обем въздушно пространство. Целта на настоящия доклад е да се обоснове необходимостта от прилагане на политика за управление на държавното въздухоплаване в Република България.

**Ключови думи:** политика, държавно въздухоплаване, безопасност на полетите, сигурност, управление.

**JEL класификация:** H56.

## STATE AVIATION MANAGEMENT POLICY IN BULGARIA

Hristo Stanev,

Ph.D. student, University of National and World Economy (UNWE), Sofia

**Abstract:** *Aviation in Bulgaria is organized and conducted in accordance with international and national regulations, subject to the prescribed conditions for achieving high levels of aviation safety. As a major difficulty in achieving higher requirements for aviation seems synchronization of activities in the structures of the management of aviation civil and state aircrafts. There are actually systems in place to manage these activities, but on different legal grounds and conditions for their funding. The applied policy of separating civil aviation from operations with military aircrafts leads to the creation of prerequisites for neglecting the potential risks of joint use of the common volume of airspace. The purpose of this report is to justify the need for implementation a management policy for the aviation with state aircrafts in the Republic of Bulgaria.*

**Keywords:** *policy, state aviation, flight safety, security, management.*

**JEL classification:** *H56.*

Развитието на международното въздухоплаване е в пряка връзка с развитието на гражданското и държавното въздухоплаване във всяка една страна, членка на Международната организация за гражданско въздухоплаване (International Civil Aviation Organization – ICAO). Създадените предпоставки чрез Конвенцията за международно гражданско въздухоплаване са фундамента, на чиято основа следва да се обръща еднакво внимание, както на въздухоплаването с граждански въздухоплавателни средства (ВС), така и на въздухоплаването с държавни ВС (ДВС). Право на всяка държава е да решава чрез своите вътрешни норми и процедури, как ще се осъществява това развитие. След присъединяването на Република България към Северноатлантическият договор (North Atlantic Treaty Organization – NATO) и Европейският съюз, устройствените и регулативните особености на тези организации

допълнително допринасят за усложняването на процесите, свързани с управлението на въздухоплаването у нас. От една страна регламентите на ЕС са със задължителен характер и се прилагат непосредствено, а от друга страна съюзните ангажименти в НАТО предпоставят прилагането на единни изисквания за оперативна съвместимост на организационни единици и въоръжение.

Към настоящия момент в България има изградена система за управление на гражданското въздухоплаване, работеща съгласно изискванията на Конвенцията за международно гражданско въздухоплаване, документите на Европейската организация за безопасност на въздухоплаването (Евроконтрол) и Европейската агенция за безопасност на въздухоплаването (EASA – European Aviation Safety Agency). Има изградена система за управление на въздухоплаването с военни въздухоплавателни средства (VoBC) в рамките на наличната нормативна уредба. Въздухоплаването с ВС, които не са VoBC, към момента е подчинено на изградената нормативна уредба за въздухоплаване с VoBC. Липсата на изградена система за управление на държавното въздухоплаване в България се свързва и с липсата на провеждана политика за управление на такава система. **Актуалността** на настоящия доклад се основава на разминаването между необходимостта за провеждане на политика за управление на държавното въздухоплаване и липсата на такава, разгледано в контекста на новата среда за сигурност и необходимостта от предприемане на мерки за осигуряване на свобода за реакция на държавните структури, които използват VoBC или други държавни ВС при възникване на криза от невоенен характер.

Има спор по отношение на възможността да се използва терминът „държавно въздухоплаване“. Същият не е нормативно определен, което според някои авторитети в областта на гражданското въздухоплаване в Р България, дава основание за неговото отхвърляне. Считам, че липсата на определение не е пречка за използването му първоначално в теорията, а впоследствие и в практиката, когато се обсъждат проблеми, свързани с въздухоплаването с държавни ВС.

При сравнение на определенията за държавно въздухоплавателно средство, дадени в Конвенцията за международно гражданско въздухоплаване<sup>1</sup> и в Закона за

<sup>1</sup> Вж. чл. 3 на Конвенцията за международно гражданско въздухоплаване.

гражданско въздухоплаване<sup>2</sup> (ЗГВ) може да се приеме, че не се открива никаква съществена разлика. Общото в определението е, че за да се определят като държавни ВС се акцентира на използването им за военни, митнически и полицейски полети, независимо от това, в коя държава са регистрирани. Пак в Закона за гражданско въздухоплаване<sup>3</sup> има определение за „държавен полет“, където се уточнява, че това е „полет с нетърговска цел, изпълняван с държавно въздухоплавателно средство“. Като се обобщят всички характеристики, които еднозначно определят държавното въздухоплаване, може да се предложи следното определение: „Държавно въздухоплаване е всяко въздухоплаване с нетърговска цел, изпълнявано с държавно въздухоплавателно средство, използвано за военни, митнически и полицейски полети, независимо от националността му“.

От сравнителния анализ на актуалната законодателна уредба в областта на въздухоплаването, може да се обобщи, че регулацията на въздухоплаването с военни и полицейски ВС е непълна в сравнение с приложимата към гражданското въздухоплаване. Аргумент в тази насока се намира при сравнение между законовите правомощия на министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията (ТИТС) и министъра на отбраната, където се установяват следните различия (табл. 1):

Таблица 1. Правомощия на министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията и министъра на отбраната

| Министър на ТИТС:                                                                                                                                                      | Министър на отбраната:                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - организира участието на Република България в международните организации по въздухоплаване;                                                                           | - осъществява международно сътрудничество в областта на отбраната;                                                                                               |
| - организира и координира използването на въздушното пространство за нуждите на гражданското въздухоплаване;                                                           | - съгласува по предложение на министъра на ТИТС реда за въвеждане и правилата за работа на ЕСГВУВП*;                                                             |
| - определя норми, правила и процедури в областта на гражданското въздухоплаване;                                                                                       | -                                                                                                                                                                |
| - определя с наредби условията и реда за издаване, изменение, ограничаване, спиране и отнемане на удостоверения, свидетелства, одобрения, разрешения и лицензи по ЗГВ; | - ръководи дейността по осигуряване на авиационна безопасност и летателна годност на ВоВС и издава наредба за условията и реда за осъществяване на тази дейност; |

<sup>2</sup> Вж. т. 9 на §3 от Допълнителните разпоредби в Закона за гражданско въздухоплаване.

<sup>3</sup> Вж. т. 8 на §3 от Допълнителните разпоредби в Закона за гражданско въздухоплаване.

| Министър на ТИТС:                                                                                                        | Министър на отбраната:                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - определя условията за водене на съответните регистри и базата данни за освидетелстваните обекти и лица;                | - определя реда за регистрация на ВС на въоръжените сили в Регистъра на ВоВС на Република България и организира воденето на въздухоплавателните средства на въоръжените сили в него; |
| - ръководи управлението на летища за обществено ползване, когато не са отдадени на концесия;                             | - управлява предоставените на министерството държавни имоти;                                                                                                                         |
| - осъществява и други правомощия, определени със закон или с международен договор, страна по който е Република България. | - изпълнява и други правомощия, възложени му със закон.                                                                                                                              |

\*ЕСГВУВП – Единна система за гражданско и военно управление на въздушното пространство

Видно от данните в таблицата, като общи области на развитие са дефинирани използването на ВП чрез изградената ЕСГВУВП, осигуряване на авиационната безопасност и авиационната годност на ВС и тяхната регистрация в съответния регистър, управлението на летищата при съответните ограничения в зависимост от правния им статут, както и изпълняването на други правомощия, възложени със закон. На нито един от двамата министри не са изрично определени правомощия за управление на държавното въздухоплаване. На министъра на отбраната са определени задължения основно за военните въздухоплавателни средства, които са съществена част от системата на държавното въздухоплаване в Република България.

Втори аргумент се открива при сравнение между правомощията на органите, които имат функции в областта на въздухоплаването на основание на законова делегация, където се установяват следните различия (табл. 2):

Таблица 2. Разлики в законовите основания за изпълнение на дейностите в областта на въздухоплаването в МТИТС и МО

| Министерство на ТИТС:                                                                                                                                                      | Министерство на отбраната:                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ГД „ГВА“ е изрично определен държавен орган, натоварен с контролни и регулаторни функции на държавата за осигуряване на безопасността и сигурността на въздухоплаването    | Няма изрично определен държавен орган, натоварен с контролни и регулаторни функции на държавата за осигуряване на безопасността и сигурността на въздухоплаването с ВоВС или ДВС |
| ГД „ГВА“ е изрично определен като национален надзорен орган по отношение на безопасната и ефективна работа на доставчика на аеронавигационно обслужване (в случая ДП РВД). | Няма изрично определен надзорен орган по отношение на безопасната и ефективна работа на военните органи за обслужване на въздушното движение (ОВД) и бойно управление (БУ)       |
| В ЗГВ има подробно разписани отговорности на ГД „ГВА“, които в своята цялост формират политиката в системата за управление на гражданското въздухоплаване                  | В ЗОВС* има препратки чрез подзаконов нормативни актове за организиране и провеждане на: <ul style="list-style-type: none"> <li>• регистрацията на ВоВС и тяхното</li> </ul>     |



| Министерство на ТИТС: | Министерство на отбраната:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       | сертифициране от Института по отбрана; <ul style="list-style-type: none"><li>• разследване на авиационни произшествия с ВоВС, изпълнявано основно от служба „Военна полиция“;</li><li>• работата на Единната система за гражданско и военно управление на въздушното пространство, изпълнявано от съвместни органи на три нива – стратегическо, предтактическо и тактическо;</li><li>• контрол над въздухоплаването във въздушното пространство на Република България при охрана на въздушното пространство на Република България от формирования на Българската армия.</li></ul> |

\* ЗОВС – Закон за отбраната и въоръжените сили

В допълнение на информацията от таблица 2, в Закона за МВР има изрични текстове<sup>4</sup>, които регламентират, че регистрацията и осигуряването на авиационната безопасност на ВС в системата на МВР се осъществяват по реда на Закона за отбраната и въоръжените сили на Република България и издадените въз основа на него актове, като с инструкция<sup>5</sup> на министъра на вътрешните работи се определят организацията, редът и условията за използването на въздухоплавателните средства.

На основата на изложеното до тук се налага извода, че по отношение на гражданското въздухоплаване в Република България се прилага държавна политика за устойчиво развитие, осигурена в законодателно, организационно, контролно и финансово отношение. Не така стоят нещата при управлението на дейностите, свързани с въздухоплаването с държавни ВС. Липсата на изградена система за управление на държавното въздухоплаване говори за липсата на политика за развитие на въздухоплаването с ДВС. Този факт се подкрепя и от наличието на много участници, които се финансират от държавния бюджет без прилагането на единна политика за развитието на държавното въздухоплаване. Това са отделните дирекции в Министерство на отбраната (МО), Главна дирекция „Гранична полиция“ в Министерство на вътрешните работи, Военновъздушните сили, Военноморските сили, бригада „Специани сили“, Институт по отбрана, служба „Военна полиция“ и Специализиран отряд „Въздушно наблюдение“ към МВР, които работят в изпълнение

<sup>4</sup> Вж. чл. 102, ал. 1, т. 13 и чл. 102, ал. 3 от Закон за министерството на вътрешните работи

<sup>5</sup> Инструкция № 8121з-514/04.09.2014 г. за организацията, реда и условията за използването на въздухоплавателните средства на Министерството на вътрешните работи.

разпоредбите на несинхронизирани помежду си подзаконови нормативни актове. Различният подход при конструирането на системите за управление на дейностите в гражданското и държавното въздухоплаване е предпоставка за създаване на системен риск, който е труден за оценяване, но с потенциал да компрометира изградената система за авиационна безопасност в областта на гражданското въздухоплаване. За решаването на проблемите в държавното въздухоплаване следва да се преодолеят дефицитите от законодателно, организационно, контролно и финансово естество.

В законодателно отношение следва да се определи национален орган с отговорност по надзора и управлението на дейностите с държавни ВС. На базата на законодателното решение може да се стартира и организационния процес, който да се съпътства от всички управленски етапи, отчитащи планирането, финансирането, изпълнението, отчитането и контролирането на дейностите в сферата на държавното въздухоплаване. Като страна, членка на Европейския съюз, NATO, ICAO и Евроконтрол, представянето на интересите на военните ползватели на въздушното пространство трябва да се осигури на всички международни нива. Този процес е стартиран в рамките на ЕС, NATO и Евроконтрол, но за нашата страна, представянето на интересите на военните ползватели се извършва по-скоро вследствие случайни участия в органите на международните организации, отколкото да се дължи на провеждана целенасочена държавна политика.

В настоящия доклад понятието „политика“ се използва като термин, имащ отношение към публичната дейност, свързана с въздухоплаването у нас. Нуждата от провеждане на политика възниква при установяването на задължителни правила за съвместно осъществяване на дейности или организиране на взаимодействие между различни субекти на публичната власт. Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията (МТИТС) упражнява публична власт по отношение на гражданското въздухоплаване, което е коренно различно от упражняването на публична власт при гарантиране на суверенитета и териториалната цялост от структурите на министерството на отбраната. Общото между двете дейности е въздушното пространство, което от гледна точка на МТИТС е публично благо, от използването на което се формират финансови постъпления, докато за МО се явява суверенно въздушно пространство, за охраната на което се изразходват публични блага.

В България се допуска грешно интерпретиране на Концепцията за гъвкаво използване на въздушното пространство (КГИВП) чрез даването на приоритет на гражданското пред държавното въздухоплаване, което влиза в противоречие с целите, за които се използват държавните ВС. Когато протича планова летателна подготовка е нормално да се очаква държавните ВС да планират и използват управляемите зони ВП. Не така стои въпроса при използването на дежурните сили и средства от Въоръжените сили или от Специализиран отряд „Въздушно наблюдение“ към Главна дирекция „Гранична полиция“ в МВР. Вероятният нарушител няма да се съобразява със създадените структури за гъвкаво управление на въздушното пространство. За да изпълнят в срок поставените задачи, държавните ВС следва да имат пълна свобода в действията си, независимо от натовареността на гражданския трафик в обема ВП, където се намира нарушителя. Като предварително условие за изпълнение на поставената задача от държавните ВС е наличието на процедури за координация и обмен на информация между гражданските и военните единици за обслужване на въздушното движение, които осигуряват обслужване в едно и също въздушно пространство.

В изискванията на Регламент (ЕО) № 2150/2005 г. изрично се уточнява, че „въздушното пространство не следва да бъде определяно само като гражданско или само като военно, а по-скоро следва да се разглежда като една цялост, в която трябва да се вместят възможно в най-голяма степен изискванията на всички ползватели“. В този смисъл използваният в ЗГВ термин „обслужвано гражданско въздушно пространство“ е в отклонение от принципите на КГИВП.

В заключение следва да се обобщи, че държавното въздухоплаване в Република България е изправено пред необходимостта от прилагане на нова политика за управление. Освен осъвременяване на действащата нормативна уредба, в която по ясен и недвусмислен начин да се определи структурата и задачите на надзорния орган за държавното въздухоплаване у нас, има необходимост от допълнение на законовата регулация по отношение на създадени органи, норми, правила и процедури в областта на държавното въздухоплаване. Съгласно изискванията на Закона за нормативните актове, актуализацията следва да се извърши чрез допълнение на сега действащия ЗГВ или в отделен Кодекс на въздухоплаването. Това решение е от компетентността на

изпълнителната и законодателната власт у нас, което може да се вземе след консолидиране на обществените мнения за необходимостта от извършване на промяната.

### Библиография:

Конвенция за международно гражданско въздухоплаване, обн. в ДВ. бр. 55/08.07.1994 г., посл. изм. в ДВ бр. 82/14.10.2005 г.

Международна конвенция на Евроконтрол за сътрудничество за безопасност на въздухоплаването от 13 декември 1960 г., изменена с протокол от 12 февруари 1981 г., обн. в ДВ. бр. 77/31.08.1999 г.

Северноатлантически договор, обн. в ДВ. бр. 22/18.03.2004 г.

Договор за присъединяването на Република България и Румъния към Европейския съюз, обн. в ДВ. бр. 103 и 104/20.12.2006 г., посл. попр. в ДВ. бр. 17/28.02.2012 г.

Регламент (ЕО) № 2150/2005 г. на Комисията от 23 декември 2005 година за установяване на общи правила за гъвкаво използване на въздушното пространство, ОВ на ЕС, бр. L342/2005.

Закон за отбраната и Въоръжените сили на Република България, обн. в ДВ бр. 35/12.05.2009 г., посл. изм. в ДВ бр. 58/18.07.2017 г.

Закон за гражданското въздухоплаване, обн. в ДВ бр. 94/01.12.1972 г., посл. изм. в ДВ бр. 58/18.07.2017 г.

Закон за министерството на вътрешните работи, обн. в ДВ бр. 53/27.06.2014 г., посл. доп. в ДВ бр. 58/18.07.2017 г.

Закон за нормативните актове, обн. в ДВ бр. 27/03.04.1973 г., посл. изм. и доп. в ДВ бр. 34/03.05.2016 г.

Инструкция № 8121з-514/04.09.2014 г. за организацията, реда и условията за използването на въздухоплавателните средства на министерството на вътрешните работи, обн. в ДВ бр. 76/12.09.2014 г., посл. изм. и доп. в ДВ бр. 55/21.07.2015 г.

## СЧЕТОВОДНО-ПРАВЕН ОБЗОР НА ВИРТУАЛНИТЕ ВАЛУТИ: ЛОКАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ

ас. д-р Борислав Боянов

катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС - София

**Резюме:** В доклада се разглежда същността на виртуалните валути и техните белези. Направен е преглед на добрите практики и решения, свързани с юридическата допустимост на виртуалните валути от отделни държави, а оттам и обзор на възможностите за тяхното счетоводно отчитане и данъчно облагане. От данъчна гледна точка третирането на придобиването и сделките с виртуални валути позволяват да се въведе хармонизирана практика за тяхното приравняване на финансови активи, а оттам и облагането им с преки и косвени данъци. Счетоводното признаване и отчитане на виртуалните валути представлява истинско предизвикателство за счетоводните регулатори и професионалните организации. Фрагментираната и непоследователната счетоводна практика поставя пред счетоводната теория изискването да намери подходящи подходи и модели за отчитането и представянето на виртуалните валути във финансовите отчети.

**Ключови думи:** виртуални валути, правен и данъчен режим, счетоводно отчитане

**JEL класификация:** M410

## ACCOUNTING AND LEGAL OVERVIEW OF THE VIRTUAL CURRENCIES: LOCAL AND GLOBAL DIMENSIONS

Borislav Boyanov, Assistant Professor, Ph.D.

Department “Accountancy and Analysis”, UNWE - Sofia

**Abstract:** The essence and features of virtual currencies are presented in the report. An overview of good practices and solutions related to the legal acceptability of virtual

*currencies from individual countries is made and, therefore, an overview of the possibilities for their accounting and taxation. From the tax point of view, the treatment of the acquisition and the transactions with virtual currencies allow the introduction of a harmonized practice for their equalization of financial assets and hence their taxation with direct and indirect taxes. Accounting recognition and reporting of virtual currencies is a real challenge for accounting regulators and professional organizations. Fragmented and inconsistent accounting practice puts the need for accounting theory to find appropriate approaches and models for reporting and presenting virtual currencies in financial statements.*

**Keywords:** virtual currencies, legal and tax regime, accounting and reporting

**JEL classification:** M410

### Увод

Както всяко ново и бързо развиващо се икономическо явление, така и виртуалните валути се приемат с определено ниво на скептицизъм и недоверие от страна на националните и регионалните регулаторни органи, както и от консервативните течения във финансовата наука. За разлика от тях, инвеститорите, представителите на ИКТ-сектора, либералните изследователи на икономическата наука, подкрепят тезата, че в обозримо бъдеще виртуалните валути ще се превърнат във водеща световна валута, но признават и че виртуалните валути са все още с ограничено приложение и не са в състояние да отразят реалната икономика.

Решенията за легалното приемане или отхвърляне на виртуалните валути се вземат на локално ниво от правителствените органи и финансовите регулатори на всяка държава поотделно. В дългосрочна перспектива усилията на политиците и експертите следва да се насочат към възприемането на глобален хармонизиран модел за юридическата допустимост, а оттам и за стандартизиране на счетоводните и данъчните измерения на виртуалните валути. Понастоящем съществуват твърде много причини, породени от националните специфики на политическите, юридическите и икономическите системи, които възпират появата на глобална виртуална парична система.

## Обща характеристика на виртуалните валути

**Виртуалната валута се определя като цифрово изражение на стойността,** използвана като средство за размяна, разчетна единица и средство за съхранение на стойността. Виртуалната валута няма статут на законно платежно средство, тъй като се издава и разпространява от легални юридически лица, които нямат статут на централна банка или правителствен орган<sup>1</sup>. Липсата на национална или регионална легализация на виртуалните валути като „законно платежно средство“ е една от най-слабите им страни. А може би и обратното твърдение е вярно? Поради ограниченото им прилагане в глобален мащаб и ограничените теоретични, и емпирични изследвания в тази област, тези валути все още не са се превърнали в законно платежно средство.

В настоящия доклад са обхванати само децентрализираните виртуални валути (криптовалути), които представляват математически алгоритми, генерирани и разпространявани във виртуална среда от/между равнопоставени участници. Лицата, които добиват или създават виртуалните валути чрез използването на мощни компютърни системи със специализиран софтуер за решаването на сложни алгоритми изпълняват функциите на „миньори“. Тези лица изпълняват функциите и на администратори на виртуалната система, тъй като техният хардуер и софтуер се използва за да обслужва трансакциите между отделните участници във виртуалната валутна система. Местата, от които се осъществява размяна на виртуална валута за реална валута, фондове или други форми на виртуална валута, а също и благородни метали се наричат виртуални борси или бюра за обмен. Лицата, които извършват тази посредническа дейност срещу комисиона са „обменниците“ във виртуалната валутна система. Физическите и юридическите лица, които използват виртуалните валути като средство за размяна, средство за съхранение на стойност или като разчетна единица са „потребители“ на виртуалните валути.

<sup>1</sup> European Banking Authority, EBA opinion on ‘virtual currencies’, 4 July 2014.



## Добри практики при приемането на виртуалните валути

Приемането на виртуалните валути в определени държави бележи висока популярност и набира голям брой реални потребители (ползватели). Богат опит в това отношение се наблюдава в страни като Япония, Китай и Австралия.

В **Япония** от 1 април 2017 г. са в сила изменения и допълнения в Закона за платежните услуги, които въвеждат нови регулиращи режими по отношение на виртуалните валути. Виртуалните валути са дефинирани като **носители на стойност, използвани като платежни средства между неуточнени страни, които се прехвърлят между техните портфейли посредством електронни системи за обработка на данни**<sup>2</sup>. Законът приема виртуалните валути като легална форма на разплащане, но не и като законно платежно средство. Това означава, че на стопанските субекти е позволено единствено и само по тяхно желание да приемат или да извършват плащания с виртуални валути. Законово са регулирани операциите по обмяна на виртуална срещу реална валута и обратно. Възприет е регистрационен режим на операторите с виртуални валути, както и ясни регламенти за тяхната оперативна работа, мерки за киберсигурност и за предотвратяване на прането на пари. Новата правна рамка на виртуалните валути въвежда изискването за легитимиране на участниците във виртуалната система.

От данъчна гледна точка японското законодателство възприема „европейската линия“, зададена от Решение на Съда на Европейския съюз от 22 октомври 2015 г. по дело C-264/14 и считано от 1 юли 2017 г. третира сделките по обмяна на виртуални валути като вид финансови услуги, които са освободени от данък върху потреблението.

Счетоводните аспекти на виртуалната валута са все още неизяснени, тъй като липсва счетоводен стандарт, който да определя правилата за тяхното отчитане и най-вече за последващото им оценяване, тъй като стойността им е нестабилна и предприятията не могат да се справят с отчитането на флуктоациите в техните цени. Сред счетоводната гилдия в Япония широко се застъпва тезата, че виртуалните валути следва като се третират и отчитат като **активи на предприятието, различни от паричните средства**.

<sup>2</sup> Niels Vandezande, Virtual currency law is Zen for Yen,  
<https://www.policyforum.net/virtual-currency-law-zen-yen/>, извлечено на 20.06.2017 г.

В японската счетоводна практика се срещат примери за отчитането на виртуалните валути като стоки или като краткосрочни финансови активи.

Най-голям относителен дял в създаването и търговията с виртуални валути заема **Китай**. Популяризирането и широката употреба на палитрата от виртуални валути в Китай сезираха националните регулатори да се намесят в сектора на виртуалните валути. Официално се признават ползите от виртуалната парична система. В доклад от 21 януари 2016 г. на Китайската народна банка се подчертава, че въвеждането на национална виртуална валута ще допринесе за редуциране на разходите на финансовата система и на икономиката като цяло, ще се повиши ефективността и прозрачността на паричните трансфери, ще се ограничи прането на пари и укриването на данъци.

В началото на 2017 г. китайското правителство оповести своя план за издаване на собствена виртуална валута „RMBCoin“. Китайската народна банка (КНБ) ще управлява и контролира емитирането на новата валута, която ще бъде изградена на основа, различна от децентрализираната блокчейн - технология. Тъй като не се уточнява каква технология ще използва КНБ за своята цифрова валута, остава да се види какви ще бъдат механизмите за защита на спестяванията на гражданите, личните данни и информацията за финансовите трансакции, извършени от юридическите и от физическите лица.

Паралелно с ползите се регистрират и съществуващите „дефекти“ на виртуалните валути. Така например през януари 2016 г. китайските власти арестуваха над 20 заподозрени лица за участие в измамна финансова схема тип „Понци“, която е осъществявана чрез платформата „E-zubao“ и е обещавала на инвеститорите доходност от 15 %. В схемата са привлечени около 900 000 души, които са инвестирали през платформата 7.6 млрд. щатски долари. При проведеното разследване на управляващата компания „Yucheng Group“ се откриват 1200 счетоводни книги, опаковани в чували и заровени на 20 фута под земята<sup>3</sup>.

Друг фрапиращ пример от края на 2016 г. е описан в най-тиражирувания китайски вестник „People's Daily“. Според статията е разкрита схема на финансова пирамида с виртуална валута под името „EGD“ на стойност 1.5 млрд. щатски долари, в която са

<sup>3</sup> Sophia Yan, China cracks down on alleged \$7.6 billion Ponzi scheme, <http://money.cnn.com/2016/02/01/investing/china-ezubao-alleged-ponzi-scheme-arrests/index.html#sthash.HjwTsql0.dpuf>, 1 February 2016, извлечено на 21.06.2017 г.

въвлечени над 500 000 души. Схемата е създадена през 2014 г. от Пей и Уанг, които регистрират десетки фирми в Гуандун и чрез тях управляват три основни платформи за търговия с виртуални валути, дванадесет платформи за набиране на нови членове, онлайн борса за търговия и уеб сайт за електронна търговия, където членовете могат да търгуват своите „бъдещи ваучери“ или „точки за лоялност“ като форма на виртуална валута, използвани за покупка на стоки. В крайна сметка потребителите остават само с „бъдещите обещания“ за реализиране на доходи и техните вложения „изчезват“ в полза на Пей и Уанг.

Заради тези и стотици други случаи на финансови измами с виртуални валути Китайската народна банка наложи редица нови регулации върху пазара на виртуални валути, които изискват идентифициране на участниците във всяка една сделка с виртуални валути, както при банковите транзакции. На финансовите институции е забранено да търгуват с виртуални валути. За гражданите и компаниите не съществува забрана за използване на виртуални валути като начин на разплащане.

От счетоводна гледна точка не съществуват нормативни и теоретични правила за отчитането и представянето на виртуалните валути във финансовите отчети на предприятието. Счетоводната практика е фрагментарна, като се обединява единствено около становището, че виртуалните валути са активи на предприятието. Поради липсата на счетоводни регулатори моделите за счетоводно отчитане на виртуалните валути се разработват, утвърждават и прилагат индивидуално от всяко предприятие.

В Австралия от страна на данъчното облагане, считано от 1 юли 2017 г. влязоха в сила промени, съгласно които се слага край на съществуващото в продължение на няколко години двойно данъчно облагане на сделките с виртуални валути. Търговията с виртуални валути се поставя извън обхвата на облагане с данък върху потреблението на стоки и услуги. За целите на данъчното облагане виртуалните валути се възприемат като парични средства. Но, от правна и счетоводна гледна точка – не. Основната пречка или ограничител е породена от факта, че виртуалните валути в Австралия нямат статут на законно платежно средство.

Счетоводните аспекти на виртуалните валути също са обект на активни дебати. В средата на 2016 г. професионалните счетоводни организации в **Австралия** поставиха в

публичното пространство въпросът за счетоводното отчитане на виртуалните валути. Официално беше оповестена необходимостта от разработването на стандартизирани модели и подходи за първоначално и последващо оценяване на виртуалните валути. Основните мотиви за реалната потребност от счетоводни правила относно виртуалните валути са аргументирани от наличието на разнообразни практики за счетоводно отчитане, отсъствие на счетоводни стандарти, регулиращи виртуалните валути, ограничена сравнимост на информацията от финансовите отчети на предприятията, добиващи и/или търгуващи с виртуални валути.

Първоначално утвърдената счетоводна практика в Австралия е разнопосочна и включва третиране на виртуалните валути като парични средства и парични еквиваленти, като финансови инструменти, като нетекущи материални активи, отчитани по възстановима стойност или като нематериални активи, отчитани по справедлива стойност, или като материални запаси, отчитани по нетна реализуема стойност. Съществуващата непоследователна счетоводна практика създава сериозни затруднения при използването на информация от потребителите на финансови отчети и не им предоставя обективни условия за вземането на икономически решения. Тези, а и редица други аргументи предизвикаха Борда по счетоводни стандарти на Австралия да инициира разработването на самостоятелен счетоводен стандарт за отчитането на виртуалните валути. В това отношение австралийската счетоводна стандартизация е първенец в създаването на счетоводни правила и модели за превръщането на виртуалните валути във счетоводен обект, част от предмета на счетоводната наука. Изводите и заключенията до които достигат експертите от австралийския Борд по счетоводни стандарти се основава на извършено емпирично проучване и анализ на съществуващите в МСС (МСФО) дефиниции за парични средства и еквиваленти, финансови инструменти, нематериални активи и материални запаси.

От направените тестове и сравнения се оказва, че виртуалните валути се доближават в най-голяма степен до дефиницията и спецификите на нематериалните активи, посочени в таблица 1.

**Таблица 1. Съпоставимост между дефиницията за „нематериален актив“ и  
белезите на „виртуална валута“**

| Нематериални активи<br>по реда на МСС 38                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Съответ-<br>ствие | Виртуални валути                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Актив</b> – ресурс, контролиран от предприятието в резултат на минали събития от които се очаква да се получат бъдещи икономически ползи за предприятието                                                                                                                                                                                                                                                                                  | ✓                 | Виртуалните валути са ресурси на предприятието. Придобиват се в резултат на минали събития и се очаква да генерират бъдещи изгоди за предприятието                 |
| <b>Контрол</b> - контролът в този контекст означава, че предприятието има правомощието да получи икономическите ползи, които активът ще генерира, и да ограничи достъпа на други лица до тези ползи и изгоди                                                                                                                                                                                                                                  | ✓                 | След получаване на виртуална валута предприятието ще може да получи икономически ползи, тъй като може да я продаде или да я използва като средство за разплащане   |
| <b>Разграничимост</b> – нематериалният актив е разграничим непаричен актив без физическа субстанция, макар че може да се съдържа във или на физическа субстанция. Разграничимостта изисква нематериалният актив да бъде отделен, следователно:<br>а) да може да бъде продаден, прехвърлен, отдаден под наем или разменен, отделно или заедно със съответен договор, актив или пасив и<br>б) да възниква от договорни или други законови права | ✓                 | Виртуалните валути са разграничими, тъй като могат да се купуват и продават като отделни единици на виртуалните /крипто/ борсите                                   |
| <b>Непаричен актив</b> - нематериалните активи са непарични активи, тъй като те <b>не са</b> парични средства и активи, които ще бъдат получени във фиксирани и определени суми парични средства                                                                                                                                                                                                                                              | ✓                 | В контекста на МСС 38 виртуалните валути не се считат за „пари“ или „парични активи“ и следователно са непарични активи                                            |
| <b>Липса на физическа субстанция</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | ✓                 | Виртуалните валути отговарят напълно на условието за липса на физическа субстанция. Те са изцяло дигитални валути, нямат и не се съдържат във физическа субстанция |

Пълно съответствие и приравняване на виртуалните валути с нематериалните активи не е възможно да бъде извършено, тъй като МСС 38 – Нематериални активи не предвижда разграничение между активи, притежавани за инвестиционни цели и тези, които се държат за собствена употреба или потребление. Според някои автори

отсъствието на това разграничение в МСС 38, следва да се интерпретира като положителна страна на Стандарта, която осигурява условия за отчитане на виртуалните валути като нематериални активи, независимо от причината за тяхното държане. Поради това МСС 38 не е необходимо да прави разграничение между нематериални активи, генериращи пряко или непряко парични потоци, или от експлоатация на нематериалната собственост за собствена употреба (лицензиране на софтуер, ползване на права върху ресурси), за спекулативни сделки или като дългосрочни инвестиции.

Действащият МСС 38 – Нематериални не е подходящ за прилагането спрямо виртуалните валути, въпреки че в най-голяма степен се доближава до характеристиките на виртуалните валути.

Основните мотиви за неприложимост на МСС 38 – Нематериални активи са:

- ✓ МСС 38 е разработен от гледна точка на активите без физическа субстанция, използвани от предприятието за генериране на парични потоци. Стандартът не е предназначен за отчитане на позиции, държани за спекулативни или инвестиционни цели, или за позиции с паричен характер, използвани за плащане на стоки или услуги;
- ✓ Първоначалното признаване на активи по реда на МСС 38 е по тяхната историческа цена, която не предоставя актуална информация за текущата пазарна цена на виртуалните валути.
- ✓ Прилаганият метод на амортизация отразява модела на потребление и пренасяне на стойността на активите върху себестойността произвежданите чрез тях стоки и услуги. Този подход не е приложим за позициите, държани с инвестиционна цел.
- ✓ Препоръчителният подход при последващата оценка на нематериалните активи допуска единствено обезценяване, т.е. счетоводно признаване само на намалението на стойността на активите.
- ✓ Допустимият алтернативен подход на последващо оценяване е по-адекватен, тъй като допуска „двупосочност“ на последващата оценка в посока на увеличение или на намаление. Подходът е приложим само когато съществува активен пазар за съответния вид или клас нематериални активи. Ако даден пазар стане неактивен, то МСС 38 определя, че предприятието няма право да продължи да прилага модела на преоценката и следва да се върне към прилагането на препоръчителния модел на цената на придобиване. От друга страна възникват определени колизии с МСФО 13 – Оценяване



по справедлива стойност допуска оценяване по справедлива стойност на активи, в ситуации при които пазарите стават неактивни.

✓ Прилаганият подход за преоценяване на стойността на нематериалните активи не намира отражение в печалбата при загубата за периода, поради което финансовият резултат не отразява по обективен и подходящ начин ефективността на активите, държани за спекулативни цели или за позиции с паричен характер.

При вземането на решение за прилагане на база за последващото оценяване на виртуалните валути следва да се имат предвид два основни компонента за релевантност и уместност на преценката:

**Първо,** *По какъв начин виртуалните валути допринася за бъдещите парични потоци на предприятието?* Виртуалните валути, които генерират директно парични потоци (активи които могат да се продават самостоятелно) е най-подходящо да се оценяват по справедлива стойност или стойност в употреба, т.е. да се прилага оценка, която отразява сегашната стойност на бъдещите парични потоци от актива.

**Второ,** *Какви са характеристиките и особеностите на виртуалните валути?* Ако приемем, че виртуалните валути сами по себе си пораждат променливост на очакваните парични потоци от тях или че стойността им е изключително чувствителна към пазарни фактори или други рискове, то оценяването им по справедлива стойност или стойност в употреба е по-релевантна мяра на стойността, отколкото исторически формираната им цена на придобиване.

**Основният извод, който следва е, че най-подходящата база за последващо оценяване на виртуалните валути е справедливата стойност,** тъй като тя предоставя обективна и полезна информация за финансовото състояние и за финансовите резултати (печалби и загуби), постигнати от държането и разпореждането с тези активи.

### Заклучение

В обобщение на настоящия доклад следва да се отбележи, че най-облекченият подход, с най-малко противоречия и конфликтни точки е счетоводното признаване, отчитане и представяне във финансовите отчети на предприятията на виртуалните валути да се уреди чрез **промени в една от съществуващите дефиниции, формулирани в Международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО) за:**



а) парични средства и парични еквиваленти в МСС 7 - Отчети за паричните потоци;

**или**

б) финансови активи в МСС 32 - Финансови инструменти: представяне, респ. в  
МСФО 9 – Финансови инструменти;

**или**

в) материални запаси в МСС 2 - Материални запаси;

**или**

г) нематериални активи в МСС 38 - Нематериални активи.

От анализа на съществуващите дефиниции в Международните счетоводни стандарти следва извода, че най-сходното и непротиворечиво отчитане на виртуалните валути ще се постигне чрез „третирането им като нематериални активи“<sup>4</sup>, но само след като се направят необходимите изменения и допълнения в МСС 38 – Нематериални активи. На следващо място ще се наложи да се направят изменения и допълнения на правилата за първоначално признаване, отчитане, последващо оценяване и представяне на виртуалните валути във финансовите отчети.

Алтернативата е директно приемане на нов, самостоятелен счетоводен стандарт за отчитане на виртуалните валути, който адекватно да отразява и да обхваща характеристиките и спецификите на първоначалното признаване, последващото оценяване и представяне на виртуалните валути във финансовите отчети на предприятията. Разработването на нов счетоводен стандарт ще предостави решение на един по-широк проблем, свързан с отчитането на инвестициите в нематериални активи и материални запаси. В същото време ще се осигурят ясни насоки за отчитането на виртуалните валути и ще се елиминира разнообразието от непоследователни подходи и модели за тяхното отчитане, което сега съществува в счетоводната практика в глобален мащаб. Разработването, приемането и прилагането на нов глобален счетоводен стандарт за отчитането на виртуалните валути ще има цел да предостави по-релевантна, обективна и висококачествена информация на потребителите на финансовите отчети чрез отчитането и измерването на виртуалните валути и нематериалните активи, държани за

<sup>4</sup> PWC. IFRS news. Cracking the cryptocurrency code; or what is a 'bitcoin' anyway?, March, 2017, [www.pwc.com/ifrs](http://www.pwc.com/ifrs), извлечено на 17.06.2017 г.

инвестиционни цели, отчитани по справедлива стойност в печалбата или загубата за периода.

## Библиография

**Australian Accounting Standards Board (AASB)**, 2016. Digital currency – A case for standard setting activity, ASAF meeting, December 2016, ASAF Agenda ref: 5.

**European Banking Authority**, 2014. EBA opinion on ‘virtual currencies’.

**International Accounting Standard (IAS) 38 – Intangible assets**, accepted by Commission Regulation (EC) 1126/2008 of 3 November 2008 adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) 1606/2002 of the European Parliament and of the Council (Text with EEA relevance)

**PWC. IFRS news**, 2017. Cracking the cryptocurrency code; or what is a ‘bitcoin’ anyway?, March, 2017, [www.pwc.com/ifrs](http://www.pwc.com/ifrs), extracted on 17.06.2017.

**Vandezande Niels**, 2017. Virtual currency law is Zen for Yen, <https://www.policyforum.net/virtual-currency-law-zen-yen/>, extracted on 20.06.2017.

**Yan Sophia**, 2016. China cracks down on alleged \$7.6 billion Ponzi scheme, <http://money.cnn.com/2016/02/01/investing/china-ezubao-alleged-ponzi-scheme-arrests/index.html#sthash.HjwTsql0.dpuf>, 1 February 2016, extracted on 21.06.2017.



[www.unwe.bg](http://www.unwe.bg), [www.vuzf.bg](http://www.vuzf.bg)