



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



ВУЗФ
университет
по финанси, бизнес
и предприемачество

ЧЕТИРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

на тема

„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ДИГИТАЛНИЯ СВЯТ”

СБОРНИК С ДОКЛАДИ



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

23 ноември 2018 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



14TH INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE OF YOUNG SCIENTISTS

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

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

23 November 2018
UNWE, Sofia



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE AZIENDALI

**ЧЕТИРИНАДЕСЕТА МЕЖДУНАРОДНА
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ**

на тема

**„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ДИГИТАЛНИЯ СВЯТ”**

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

ISBN: 978-954-8590-68-6

Издателство на ВУЗФ
„Св. Григорий Богослов”
СОФИЯ, 2020

ДО

УЧАСТНИЦИТЕ В

ЧЕТИРИНАДЕСЕТАТА МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА

КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ НА ТЕМА

„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

В ДИГИТАЛНИЯ СВЯТ“

УВАЖАЕМИ КОЛЕГИ,

За четиринадесета поредна година Финансово-счетоводният факултет на УНСС има удоволствието да организира международна научна конференция на младите учени в партньорство с Университета на гр. Болоня, Италия; Университета на гр. Сплит - Факултета по икономика, Република Хърватия; Полтавския университет по икономика и търговия, Украйна; Луцкия национален технически университет, Украйна; Лодзкия технологичен университет, Полша; Университета в Риека, Хърватия; Икономическия университет „Св. Св. Кирил и Методий“ в Скопие и Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София, АД.

Националните икономики в Европейския съюз се съживяват след световната финансова криза от 2008 г. Непрестанно развиващият се дигитален свят е уникална възможност за икономически растеж и иновации. Конкурентоспособността на нациите зависи от образоваността и уменията за използване на технологиите.

Надявам се настоящата конференция отново да демонстрира високата квалификация и професионализма на младите ни учени.

Пожелавайки успех на участниците в 14-та международна научна конференция на младите учени, изразявам своето уважение и благодарност към всички, които имат принос за добрата ѝ организация и провеждане.

ДЕКАН НА

ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ НА УНСС:



Проф. д-р Снежана Башева

ОРГАНИЗАТОР НА ЧЕТИРИНАДЕСЕТАТА МЕЖДУНАРОДНА
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ
СЪЮЗ В ДИГИТАЛНИЯ СВЯТ”

23 ноември 2018 г.

**Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София
Финансово-счетоводен факултет**

СЪОРГАНИЗАТОРИ НА ЧЕТИРИНАДЕСЕТАТА МЕЖДУНАРОДНА
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ НА МЛАДИТЕ УЧЕНИ

„ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ
СЪЮЗ В ДИГИТАЛНИЯ СВЯТ”

23 ноември 2018 г.

Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София

**Университет на Болоня, Катедра по мениджмънт, Болоня, Италия –
Alma Mater Studiorum Universita di Bologna-Sede di Rimini, Bologna, Italy**

**Университет на Сплит, Факултет по икономика, Сплит, Република
Хърватия – University of Split, Faculty of Economics, Split, Croatia**

**Полтавски университет по икономика и търговия, Полтава, Украйна –
Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine**

**Луцки национален технически университет, Украйна – Lutsk National
Technical University, Lutsk, Ukraine**

**Технологичен университет на Лодз, Лодз, Полша – Lodz University of
Technology, Lodz, Poland**

**Факултет по икономика, Университет на Риека, Риека, Република
Хърватия – University of Rijeka, Faculty of Economics, Rijeka, Croatia**

**Икономически университет „Св. Св. Кирил и Методиѝ“, Скопие,
Република Македония – „Ss. Cyril and Methodius“ University of Skopje,
Skopje, Republic of Macedonia**

Редакционен съвет

Проф. д-р Снежана Башева

Доц. д-р Григорий Вазов

Доц. д-р Силвия Трифонова

Проф. д-р Румяна Пожаревска

Доц. д-р Олег Димов

Проф. д-р Маргарита Александрова

Съдържание

Content

I. РАЗДЕЛ – ФИНАНСОВА ПОЛИТИКА, ФИНАНСОВИ ПАЗАРИ, БАНКОВО ДЕЛО, ИНВЕСТИЦИИ, ЗАСТРАХОВАНЕ И СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ FINANCIAL POLICY, FINANCIAL MARKETS, BANKING, INVESTMENTS, INSURANCE AND SOCIAL INSURANCE 17

1. Prof. Sasho Arsov, Assoc. Prof. Aleksandar Naumoski, “Ss. Cyril and Methodius” University, Faculty of Economics, Skopje, Republic of North Macedonia – *“Long-run Association across Stock Markets in South-East Europe and Mean-Volatility Spillovers with Mature Markets”* 19
2. Prof. Vesna Bucevska, “Ss. Cyril and Methodius” University in Skopje, Faculty of Economics, Republic of North Macedonia, Assist. Prof. Kajdafa Ademi, Economic Faculty of University of Tetovo, Republic of North Macedonia – *“Economic convergence and growth analysis in the Balkan countries”* 38
3. Доц. д.н. Пенчо Пенчев, катедра „Политическа икономика“, УНСС – *„Как се пише успешна научна публикация“*
Associate Professor Pencho D. Penchev, D.Sc., Department of Political Economy, UNWE – *“Guidelines for a Successful Scientific Publication”* 49
4. Доц. д-р Димитър Динев, CFE, катедра „Финансов контрол“, УНСС – *„Предизвикателствата за етичното академично развитие“*
Assoc. Prof. Dimiter Dinev, Ph.D., CFE, UNWE – *“The Challenges for the Ethical Academic Development”* 58
5. Доц. д-р Евгени Райков, катедра „Финанси“, УНСС – *„Възможности за оптимизация на финансовото управление на фирмата чрез оборотно финансиране“*
Assoc. Prof. Evgeni Raykov, Ph.D., UNWE, Finance and Accountancy Faculty, Department of Finance – *“Optimization of the Financial Management through Short-Term Financing”* 68
6. Гл. ас. д-р Катерина Войческа, катедра „Финанси“, УНСС – *„Идентифициране на склонност към манипулиране на финансовите отчети на предприятията в рамките на счетоводните правила“*

- Chief Assist. Prof. Katerina Vojcheska, Ph.D., Department of Finance, UNWE – *“Identifying the Propensity to Manipulate the Company’s Financial Statements within the Accounting Rules”* 76
7. Гл. ас. д-р Дияна Металова, катедра „Финанси“, УНСС – „Фискална позиция на България“
Chief Assist. Prof. Diyana Metalova, Ph.D., Department of Finance, UNWE – *“Bulgarian Fiscal Stance”* 94
8. Гл. ас. д-р Дарина Колева, катедра „Финанси“, УНСС – „Защо централните банки емитират ценни книжа?“
Chief Assistant Prof. Darina Koleva, Ph.D., Department of Finance, UNWE – *“Why Do Central Banks Issue Securities?”* 103
9. Гл. ас. д-р Милена Ковачевич, катедра „Финанси“, УНСС – „Задава ли се нова световна финансова криза: някои нестандартни показатели“
Chief Assist. Prof. Milena Kovachevich, Ph.D., Department of Finance, UNWE – *“The Next Global Financial Crisis Is Coming: Some Non-standard Indicators?”* 113
10. Гл. ас. д-р Аглика Кънева, катедра „Финанси“, УНСС – „Сравнителен анализ на активите на банките в България през периода 2007 – 2017 г.“
Chief Assist. Prof. Aglika Kaneva, Ph.D., Department of Finance, UNWE – *“Comparative Analysis of Banks’ Assets in Bulgaria in the Period 2007 – 2017”* 118
11. Гл. ас. д-р Милен Митков, катедра „Застраховане и социално дело“, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, ас. д-р Иван Божикин, катедра „Икономика“, УНСС – *“Отражение на системата „Платежоспособност II“ върху развитието на автомобилното застраховане в България“*
Chief Assist. Prof. Milen Mitkov, Ph.D., Department of Insurance and Social Affairs, Faculty "Finance", The D.A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Assist. Prof. Ivan Bozhikin, PhD, Department Economics, Faculty General Economics, UNWE, Sofia – *“The Reflection of „Solvency II“ System on the Development of Motor Insurance in Bulgaria”* 126
12. Д-р Ангел Ангелов, УНСС – „Реформа в системата на собствените ресурси на бюджета на ЕС“
Angel Angelov, Ph.D., UNWE – *“Reform of the European Union Budget’s System of Own Resources”* 140
13. Д-р Евгения Балканска, Министерство на земеделието, храните и горите – „Финансова устойчивост на българската банкова система“
Evgeniya Balkanska, Ph.D., Ministry of Agriculture, Food and Forestry of the Republic of Bulgaria – *“Financial Stability of Bulgarian Banking System”* 153

14. Tanya Dimitrova, Ph.D. Student, Department of Finance, UNWE – *“Performance appraisal of Bulgarian universal pension funds”* 163
15. Докторант Теодора Петрова, катедра „Финанси“, УНСС – „Социален анализ „разходи-ползи“ на проект за е-здравеопазване в България въз основа на директните плащания за здраве от домакинства“
Teodora Petrova, Ph.D. Student, Department of Finance, UNWE – *“Social Analysis “Expenditure-Benefits” of the E-health Project in Bulgaria on the Basis of Direct Health Payments from Households”* 177
16. Докторант Анита Стоева, катедра „Финанси“, УНСС – „Социално-осигурителната призма в управлението на банковите разходи за човешки ресурси“
Anita Stoeva, Ph.D. Student, Department of Finance, UNWE – *“Social Analysis “Social Security Prism in Bank Human Resource Management”* 191
17. Докторант Катерина Жегова, Стопански факултет при ЮЗУ „Неофит Рилски“ – Благоевград – „Фактори, обуславящи задлъжнялостта на местните власти в страните от ЕС“
Katerina Zhegova, Ph.D. Student, Faculty of Economics, SWU "Neofit Rilsky", Blagoevgrad – *“Factors Determining the Indebtedness of Local Authorities in the EU Countries”* 198
18. Докторант Румен Ангелов, катедра „Финансов контрол“, УНСС – „Сливанията и поглъщанията в банковия сектор: теоретични подходи и методологични аспекти в контекста на българската практика“
Rumen Angelov, Ph.D. Student, Department “Financial Control”, UNWE – *“Mergers and Acquisitions in the Banking Sector: Theoretical Approaches and Methodological Aspects in the Context of Bulgarian Practice”* 208
19. Докторант Марин Стоянов, катедра „Управление“, УНСС – „Изследване волатилността на основните валутни двойки за 5 годишен период“
Marin Stoyanov, Ph.D. Student, Department “Management”, UNWE – *“Study of volatility of the major forex pairs for 5 year period”* 219
20. Гл. ас. д-р Христо Проданов, катедра „Политическа икономия“, УНСС – „Икономически измерения на блокчейн технологията“
Assist. Prof. Hristo Prodanov, Ph.D. “Department of Political Economy”, UNWE – *“Economic Dimensions of the Blockchain Technology”* 243

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

..... 253

1. Доц. д-р Али Вейсел, д.е.с., рег. одитор, ВУЗФ – „Приложими стандарти за извършване на ангажименти за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети“
Assoc. Prof. Ali Veysel, Ph.D., CPA, VUZF University – “Applicable Standards for Performing Assurance Engagements of Integrated Reports” 255
2. Доц. д-р Надя Велинова-Соколова, катедра „Финанси и счетоводство“, СУ „Св. Климент Охридски“ – „Новите МСФО 15 и МСФО 16 – предизвикателства пред бизнеса“
Assoc. Prof. Nadya Velinova-Sokolova, Ph. D., Sofia University “St. Kliment Ohridski”, Faculty of Economics and Business Administration – “New IFRS 15 and IFRS 16 – Challenges for Business” 262
3. Доц. д-р Росица Иванова, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС – „Анализ на разходите за амортизация при лизингополучатели, прилагащи Международен стандарт за финансово отчитане 16 „Лизинги““
Assoc. Prof. Rositsa Ivanova, Ph.D., Department “Accounting and analysis”, UNWE – “Analysis of Depreciation Costs for Lessees Applying International Financial Reporting Standard 16 “Leases”” 272
4. Доц. д-р Валентина Станева, ВТУ „Тодор Каблешков“ София – „Новият МСФО 16 „Лизинг“ и възможностите за прилагане на промяна в счетоводните приблизителни оценки“
Assoc. Prof. Valentina Staneva, Ph.D., Todor Kableshkov University of Transport – Sofia – “New IFRS 16 Leasing and Opportunities for Implementation of Change in Accounting Estimates” 282
5. Доц. д-р Любка Ценова, ВУЗФ – „Правни аспекти на електронните пари като нов способ за набиране на капитал“
Assoc. Prof. Lubka Tzenova, Ph.D., VUZF – “Legal Aspects of Initial Coin Offering (ICO) as a New Means of Raising Capital” 292
6. Гл. ас. д-р Тома Дончев, катедра „Финансов контрол“, УНСС – „Аспекти на дигитализацията в дейността на върховните одитни институции“
Chief Assist. Prof., Dr. Toma Donchev, Financial Control Department, UNWE – “Aspects of Digitalization in the Work of Supreme Audit Institutions” 301

7. Гл. ас. д-р Пламен Илиев, Департамент „Икономика“, НБУ – „Място и приложение на одита на информационните технологии /IT одит/“
Chief Assist. Prof. Plamen Iliev, Ph.D., Department of Economics, New Bulgarian University, Sofia – “Place and Application of Information Technology Audit /IT Audit/” 310
8. Ас.д-р Ясен Даскалов, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС – „Баланс и отчет за приходите и разходите на предприятията от публичния сектор“
Assistant Professor Yassen Daskalov, Ph.D., Department “Accounting and Analysis”, UNWE – “Balance Sheet and Profit and Loss Account of Public Sector Enterprises” 323
9. Гл. ас. д-р Валери Апостолов, катедра „Човешки ресурси и социална защита“, УНСС – „Прилагането на Международните одитни стандарти и Етичния кодекс – гаранция за подобряване качеството и организацията на работа“
Chief Assist. Prof. Valeri Apostolov, Ph.D., Department of Human Resources and Social Protection, UNWE – “Applying International Auditing Standards and the Code of Ethics – A Guarantee for Improving the Quality and Organization of Work” 333
10. Iavor Bachev, Ph.D., UNWE – “Agents of control in organizations: principles for reducing fraud” 341
11. Д-р Дияна Банкова, асистент одитор в “Moore Stephens Bulgaria–Audit” ООД - „Значение на дигитализацията за премахване на асиметричната информация в икономиката“
Diyana Bankova, Ph.D., “Moore Stephens Bulgaria–Audit” – “Significance of Digitalization to Remove Asymmetric Information in the Economy” 350
12. Докторант Джеймс Йоловски, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС – „Анализ на ефективността и ефикасността на организациите с идеална цел“
James Jolovski, Ph.D. Student in “Accountancy and analysis department”, (UNWE) – “Analysis of Efficiency and Effectiveness of Non-Profit Organizations” 357
13. Докторант Бойко Доленски, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС – „Счетоводната система на предприятието в условията на дигитализация – същност, функции и задачи“
Boyko Dolenski, Ph.D. Student, Department “Accounting and analysis”, UNWE – “The accounting system of the enterprise in terms of digitization – nature, functions and tasks” 367
14. Докторант Кирил Башикарров, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС – „Представяне и оповестяване на активи и пасиви по договори с клиенти“
Kiril Bashikarov, Ph.D. Student at the Department of Accounting and Analysis, UNWE – “The Presentation and Disclosure of Contract Assets and Contract Liabilities” 379

15. Докторант Маноела Димитрова, катедра „Финансов контрол“, УНСС – „Модел за одитен ангажимент за финансов дю дилидженс“
Manoela Dimitrova, Ph.D. Student, Financial control Department, UNWE – “Audit Engagement Model for Financial Due Diligence” 389
16. Докторант Димитър Ценов, катедра „Финанси“, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов – „Данъчната система като ключов елемент на данъчната политика“
Dimitar Tsenov, Ph.D. Student, Department of Finance, “Dimitar A. Tzenov” Academy of Economics, Svishtov – “The Tax System as a Key Element of Tax Policy” 394
17. Гл. ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС – „Предизвикателствата при прилагането на МСФО 15 Приходи от договори с клиенти“
Chief Assist. Prof. Lilyana Kamburova, Ph.D., Department “Accounting and Analysis”, UNWE – “Challenges to IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers” 404
18. David Brookfield, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), London, UK – “Challenges and opportunities in accounting qualification reform” 413

**III. РАЗДЕЛ – ИЗСЛЕДВАНИЯ И НАУКА, ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА
ДЕЙНОСТ, ВРЪЗКА „НАУКА – БИЗНЕС“, ИНОВАЦИИ, КОНКУРЕНТО-
СПОСОБНОСТ, УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ
RESEARCH AND SCIENCE, RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITY,
RELATIONSHIP "SCIENCE - BUSINESS", INNOVATION,
COMPETITIVENESS, PROJECT MANAGEMENT 417**

1. Доц. д-р Димитър Благоев, катедра „Индустриален бизнес“, УНСС – „Аспекти и направления за реализиране на корпоративна социална отговорност от българските бизнес организации“
Assoc. Prof., Dr. Dimitar Blagoev, (Econ.), UNWE – “Aspects and Directions for Realization of Corporate Social Responsibility by Bulgarian Business Organizations” 419
2. Д-р Галя Манчева – „Връзка „Глобализация – Политически риск – Образование“. Или как политическият риск ограничава глобализацията по отношение на образованието“
Galia Mancheva, Ph.D., Monetary Research Center fellow, UNWE – “Correlation Globalization-Political Risk-Education. Or how Political Risk limits Globalization in Terms of Education” 429
3. Доц. д-р Любка Ценова, ВУЗФ, Василка Стаматова, ПИБ АД – „Участието на жените във фирменото управление в България – предизвикателства и реалност“

- Assoc. Prof. Lubka Tzenova, Ph.D., VUZF, Vasilka Stamatova, Investor Relations Officer, FIBank, Sofia – *“The participation of women in company management in Bulgaria – challenges and reality”* 438
4. Гл. ас. д-р Зорница Йорданова, УНСС – *„Игровизация за засилване на иновациите в бизнеса“*
Chief Assist. Prof. Zornitsa Yordanova, Ph.D., UNWE – *“Gamification for Boosting Innovation Performance”* 448
5. Докторант Антоанета Ангелова, катедра “Управление”, УНСС – *„Ключови различия между управление на портфолио и управление на програма“*
Ph.D. Student Antoaneta Angelova, Department “Management”, UNWE – *“Key Differences between Portfolio Management and Program Management”* 457
6. Докторант Ани Димитрова, катедра „Икономика на природните ресурси“, УНСС – *„Барииери при внедряването на иновации в аграрния сектор на България“*
Anie Dimitrova, Ph.D. Student at the Department of Economics of Natural Resources, Business Faculty, UNWE – *“Barriers towards Implementation of Innovations in Bulgarian Agriculture”* 469
7. Докторант Маргарита Иванова, катедра „МИО и бизнес“, УНСС – *„По пътя към успешни иновации: изведени поуки от неуспехи на стартиращи компании“*
Margarita Ivanova, Ph.D. Student, “IER and Business” Department, UNWE – *“On the Way towards Successful Innovation: Lessons Learned from Start-up Failures”* 478
8. Докторант Деница Косева, ИУ – Варна – *„Добри практики в развитието на агротуризма“*
Denitsa Koseva, Ph.D. Student, University of Economics – Варна – *“Good Practices in the Development of Agritourism”* 490
9. Ас. Елеонора Минева-Димитрова, Медицински университет – Плевен, докторант, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов – *„Клъстеризация на висшата образователна система в България“*
Eleonora Mineva-Dimitrova, Ph.D. Student, Economic Academy “D. A. Tsenov”, Assist. Prof. of Statistics, Medical University of Pleven – *“Clasterization of the Higher Education System in Bulgaria”* 499
10. Ас. д-р Сабрина Калинкова, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, УНСС – *„Състояние и развитие на икономическата система на България през призмата на научните изследвания и развойната дейност“*
Sabrina Kalinkova, Ph.D. in Scientific specialty “Planning”, Assist. Prof. in Department „Marketing and Strategic Planning”, UNWE – *“State and Development of the Economic System of Bulgaria in the Field of Scientific Research and Development”* 510

11. Докторант Антоан Шотаров, УНСС – „Влияние на иновациите върху конкурентоспособността“
Antoan Shotarov, Ph.D. Student, UNWE – “Impact of Innovations on Competitiveness” 518
12. Ahmet Saridogan, Ph.D. Student, VUZF – “Comparison of trends in foreign trade in EU and in Turkey pre and post the latest financial crisis” 527
13. Mehmet Koc, Ph.D. Student, VUZF – “Authorized Economic Operator Status Current Practices” 535

**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 543**

1. Т. Костышина, д. э. н., профессор, Л. Степанова, к. э. н., доцент, О. Тужилкина, к. э. н., доцент, Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна – „Современные проблемы профессионализации управления персоналом“
T. Kostyshina, Prof., Ph.D., L. Stepanova, Assoc. Prof., Ph.D., O. Tuzhilkina, Assoc. Prof., Ph.D., Poltava University of Economics and Trade, Ukraine – “Modern Problems of Professionalization of Personnel Management” 545
2. Assoc. Prof. Oleksandr Borovynkov, Ph.D., Poltava University of Economics and Trade – “Development of mediation as an effective instrument for social conflicts resolution: Ukrainian experience” 555
3. Гл. ас. д-р Диана Генкова, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, УНСС – „Конкурентоспособност на българската икономика в ЕС през нивото на човешкото развитие“
Chief Assistant Diana Genkova, Ph.D., Department of Marketing and Strategic Planning – UNWE – “The Competitiveness of the Bulgarian Economy in the EU through the Level of Human Development” 564
4. Докторант Антон Праматаров, катедра „Недвижима собственост“, УНСС – „Начални стъпки за реализиране на проекти по оперативни програми в многопрофилни болници за активно лечение“
Anton Pramatarov, Ph.D. Student, Real Estate Department, UNWE – “Initial Steps for Project Realization by Operational Programs in Multi-Profile Hospitals for Active Treatment” 578

5. Ас. Елка Сярова, катедра „Политическа икономия“, УНСС – „*Реални тенденции и актуални концепции за развитието на труда и работната сила в дигиталния свят*“
Elka Syarova, Assistant, Department of Political Economy, UNWE – “*Real Tendencies and Actual Concepts for the Development of the Labor and Workforce in Digital World*” 592
6. Докторант Антон Кръстев, катедра „Икономика на природните ресурси“, УНСС – „*Икономическите сектори – замърсители на въздуха в България*“
Anton Krastev, Ph.D. Student at the Department of Economics of Natural Resources, Faculty of Business, UNWE – “*Economic Sectors – Air Polluters in Bulgaria*” 602
7. Калоян Беличовски, магистър „Лидерство и публичен мениджмънт“, „Менпауър Груп“ България – „*Развитие на аутомотив индустрията в Република България за периода 2018-2020 г.*“
Kaloyan Belitchovsky, Master of “Leadership and Public Management”, ManpowerGroup Bulgaria – “*Development of automotive industry in the Republic of Bulgaria during the period 2018-2020*” 612
8. Докторант Антон Благоев, катедра „Икономика на природните ресурси“, УНСС – „*Агроекологичните практики за постигане на устойчиво земеделие*“
Anton Blagoev, Ph.D. Student at the Department of Natural Resources Economics, Business Faculty, UNWE – “*Agri-environmental Practices for Sustainable Agriculture*” 619
9. Докторант Боряна Богоева, катедра „Управление“, УНСС – „*Сравнителен анализ на български и индийски проектни мениджъри в мултикултурна аутсорсинг среда*“
Boryana Bogoeva, Ph.D. Student, Department of Management, UNWE – “*Comparative Analysis of Bulgarian and Indian Project Managers in Multicultural Outsourcing Environment*” 628
10. Докторант Антон Праматаров, катедра „Недвижима собственост“, УНСС, Маг. Фарм. Кузман Паскалев, дм, катедра „Медицина на бедствените ситуации и токсикология“, МБАЛ-София, ВМА – „*Проучване на степента на удовлетвореност на пациентите, посетителите и служителите на Военномедицинска Академия – София от дейността на аптеките на територията и в близост до болницата*“
Anton Pramatarov, Ph.D. Student, Real Estate Department, UNWE, Kusman Paskalev, Master Pharmacist Kuzman Paskalev, MD, Department “Disaster Medicine and Toxicology”, Military Medical Academy – Sofia – “*Research on the Degree of Satisfaction of Patients, Visitors and Employees in the Military Medical Academy – Sofia from the Pharmacies’ Activities on the Territory and Close to the Hospital*” 637
11. Мария Митева, катедра „Индустриален бизнес“, УНСС – „*Резултати от проучване на обучението на човешките ресурси в организациите*“
Maria Miteva, Department of Industrial Business, UNWE – “*Results of the Human Resources Study in Organizations*” 649

12. Докторант Ралица Гроздева, катедра „Икономика на туризма“, УНСС – „Роля на хотелиерските брандове за повишаване конкурентоспособността на продукта в туристическия бизнес“
Ralitsa Grozdeva, Ph.D. Student at the Department “Economics of Tourism”, UNWE – “The Role of Hotel Brands for Enhancing the Competitiveness of the Product in the Tourist Business” 662
13. Докторант Георги Мардов, катедра „Финансов контрол“, УНСС – „Предизвикателства пред съвременната „верига за доставки““
Georgi Mardov, Ph.D. Student, Department of Financial Control, Faculty of Finance and Accounting, UNWE – “Challenges in front of the Modern Supply Chain” 683
14. Докторант Даниела Стоянова, катедра “Медии и обществени комуникации”, Факултет „Икономика на инфраструктурата“, УНСС – „Медии, образование и пазар на труда“
Daniela Stoyanova, Ph.D. Student, Department “Media and Public Communications”, Faculty “Economics of Infrastructure”, UNWE – “Media, Education and Labor market” 693
15. Д-р Цветелина Величкова, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, УНСС – „Управлението на куриерските фирми в България“
Tzvetelina Velichkova, Ph.D., UNWE – “The Management of Courier Companies in Bulgaria” 702
16. Natalia Kirnys, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine – „Motivation of staff is a factor in ensuring the competitiveness of catering companies“ 709

I Раздел

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

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

LONG-RUN ASSOCIATION ACROSS STOCK MARKETS IN SOUTH-EAST EUROPE AND MEAN-VOLATILITY SPILLOVERS WITH MATURE MARKETS

Sasho Arsov¹

Aleksandar Naumoski²

Abstract

This paper explores the inter-market linkages and the transmission of financial information among the capital markets of five South-Eastern European countries and their relationships with some of the mature markets. The Johansen cointegration framework pointed to the existence of one cointegrating vector, but the results could not be validated through standard tests. The VAR model that included the mature markets as well, revealed certain causal dependencies among the markets. Positive and significant ARCH and GARCH effects were found to exist on all of the markets, except in Slovenia and mean spillover effects from Germany into all of the younger markets were identified, as well as between some of the younger markets themselves. Volatility spillovers were also confirmed in almost the same instances. The implication for the investors is that they should closely monitor the trends in the leading markets as a source of valuable information for the composition of their portfolios. For the policymakers, the knowledge of the direction of the impacts is important for the purpose of predicting future exogenous shocks. An additional value of the paper is that these five markets, their mutual relationships and the linkages with mature markets are jointly analysed for the first time.

¹ Full Professor, Ph.D., “Ss. Cyril and Methodius University”, Faculty of Economics, Skopje, Macedonia. Contact information: Ekonomski fakultet, Bul. Goce Delchev 9V, 1000 Skopje, Macedonia. E-mail: sarsov@eccf.ukim.edu.mk. Phone: +389 2 3286809. Fax: +389 2 3118701.

² Associated Professor, Ph.D., “Ss. Cyril and Methodius University”, Faculty of Economics, Skopje, Macedonia. Contact information: Ekonomski fakultet, Bul. Goce Delchev 9V, 1000 Skopje, Macedonia. E-mail: aleksandarn@eccf.ukim.edu.mk. Phone: +389 2 3286856. Fax: +389 2 3118701.

Key words: stock markets, volatility, spillovers, interdependency, GARCH, VAR, portfolio, cointegration

JEL classification: G11, G12, G14, G15

Introduction

The issue of stock market integration has gained increased attention in the last two decades as a result of the overall globalization process, technological development and the financial innovations and deregulation (Hamao *et al.* 1990; King and Wadhwani 1990; Bekaert and Harvey 1995; Forbes and Rigobon 2002, etc.). The instant transfer of information worldwide has made it possible for the investors to respond to the news from the other side of the globe within minutes.

The specific event that attracted our attention to this issue was the creation of a joint trading platform by the stock exchanges (SE) of five South-Eastern European (SEE) countries (Slovenia, Croatia, Serbia Macedonia and Bulgaria). In addition to increasing the visibility of the companies from the region and the overall market turnover, the platform is expected to provide the investors with additional diversification opportunities.

International diversification makes sense only if the markets are not mutually highly correlated. Therefore, the basic objective of this study is to determine the extent to which the markets of the countries involved in the project are interrelated. Additionally, we want to identify the directions of the potential linkages among the markets and their causal relationships with some of the mature markets. These findings could provide the investors with the information needed to predict the trends in the market movements and accommodate their investing strategies accordingly.

For this purpose, the most representative stock market indices of several SEE countries are used as proxies for their overall trends. The first insight into the possible association among the markets is provided by the pairwise correlations based on their daily and weekly returns. Having in mind the imperfection of the correlations as measures, cointegration analysis was applied and a Vector Error Correction Model (VECM) was developed in order to

determine the long-run association and the short-run dependencies between the markets. When the results of the VECM are dubious, the use of Vector Autoregressive models (VAR) is recommended. We apply VAR to determine the possible causality links between the markets. The identified relationships were applied in the final part of the research – the Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (GARCH) model. This model is necessary to provide the answer to the last question – are there any return and volatility spillovers from the more developed markets towards the less developed ones.

The rest of the paper is organized as follows. The next section presents a review of the most relevant literature in the field, with the emphasis given on the papers covering the post-transition economies. Section 2 is separated into subsections that cover the econometric techniques applied, cointegration analysis, VAR and GARCH. The last part summarizes the conclusions of the study and identifies areas for further research.

1. Review of relevant literature

The research into the international linkages of the stock markets exploded after the financial crisis of 1987 (Cheung and Ho 1991; Koch and Koch 1991; Lin *et al.* 1994). Most of these papers found support for the thesis that the markets move together and that these integrative processes spread over increasing number of countries over time. Another frequently researched issue is the one on contagion, i.e. the faster transmission of shocks among the markets which supposedly occurs during turbulent periods (Karolyi and Stulz 1996; Longin and Solnik 2001; Bae *et al.* 2003; Baele 2005, Bořoc 2016, etc.).

What is the source of market co-movements? One logical answer would be the economic fundamentals in different countries, which are expected to move in the same direction as a result of the economic globalization and the rising interdependencies among the countries. This hypothesis has been subject to research, but the conclusions are not unanimous (Hamao *et al.* 1990; Ng 2000; Connolly and Wang 2003; Wongswan 2006; Černý and Koblas 2008; Halaç *et al.* 2013, Dungey and Gajurel 2014). The other hypothesis is that the co-movements evolve regardless of economic fundamentals, i.e. the positive (negative) trends from one market, usually the more developed one, are transmitted to the less developed markets, either

as a result of the transfer of investable funds or due to some kind of behavioural bias or both (King and Wadhvani 1990; Forbes and Rigobon 2002; Égert and Kočenda 2007). The latter type of spillover effects usually intensify during periods of market disorders and are commonly known as contagion.

Samitas *et al.* (2006) investigate the relationship between several stock markets from the Balkan countries and the more mature markets. Using cointegration analysis and Markov switching regime regressions, they confirm the existence of a long-run relationship among the markets and also find that the trends in the Balkan markets are influenced by the movements of the developed markets. Égert and Kočenda (2007) focus on three Central and Eastern European (CEE) markets and three Western European markets. Applying pair-wise cointegration tests on the basis of high frequency data, they find no long-run relationship among any of the market pairs, but the VAR and Granger causality tests verify the existence of some short-run dependencies. Syriopoulos and Roumpis (2009) apply various conditional correlation and multivariate GARCH models on several major Balkan stock markets. Their conclusion is that the analyzed markets are mutually correlated, but their correlations with the developed markets are lower, which provides diversification opportunities when a combination of these markets is used in the portfolio. Syllignakis and Kouretas (2010) using recursive cointegration analysis find that the convergence between the CEE markets and the markets of the developed countries has increased as a result of the process of accession of these countries to the European Union. A similar conclusion is reached by Harkmann (2014). Kenourgios and Samitas (2011) explore the long-run relationship between five Balkan emerging stock markets, the US and three European developed markets in the period 2000-2009. They find evidence in support of the long-run cointegration among the Balkan markets and globally and they also conclude that the interlinkages among the markets have strengthened during the financial crisis of 2008.

Caporale and Spagnolo (2012) determine that the linkages between the markets of the Czech republic, Hungary and Poland have increased after their accession to the European Union (EU), thus lowering the effectiveness of the regional portfolio diversification.

Đukić and Đukić (2015) explore the relations among the Balkan stock exchanges using pair-wise cointegration tests and find that the markets are not cointegrated with the exception of the Serbian and the Republic of Srpska stock exchanges.

Dajčman and Festić (2012) use a dynamic conditional correlation GARCH analysis and find that there are interdependencies between the Slovenian stock market and some European stock markets and that these interdependencies have increased through time, with the financial crisis having a positive impact on this correlation. Horvath and Petrovski (2012) explore the co-movements between the markets of the Central and Southern European countries and those of Western Europe. Using a multivariate GARCH model, they conclude that the Central European markets are integrated with those of Western Europe, but it is not the case with the Southern European markets.

Gradojević and Dobardžić (2013) are interested in the existence of causality between the markets of some Balkan countries and those of Hungary and Germany. They find a bi-directional causality between the Belgrade and Ljubljana stock exchanges and an impact from the Budapest and Frankfurt markets on the Belgrade stock exchange.

As expected, the papers generally show that the larger and more developed markets have an impact on the less developed ones (Berument and Ince, 2005; Samitas *et al.*, 2006; Ye, 2014), but also the geographical proximity plays an important role (Wang and Lai, 2013).

2. Data and econometric models

2.1. Testing for correlation and cointegration

The motivation to explore the possible association among the stock markets of these five Balkan countries was found in the recent start of the operations of the abovementioned joint trading platform which provides an opportunity for the investors to trade simultaneously in the stock markets of Croatia, Macedonia, Bulgaria, Slovenia and Serbia. The goal of this initiative was to provide the investors with a better view over the investment opportunities in the region and it is expected to increase the stock market turnover, which has dropped to disappointing levels after the boom in 2007. In addition, for the individual investors from

some of the countries, the platform provides an opportunity to diversify their portfolios internationally, which is otherwise legally prohibited by the respective foreign exchange regulations.

However, the possible diversification opportunities depend on the diversity of the patterns that these markets follow. Their size and turnover and the close links among these economies are the reason to assume that the stock markets could move in the same fashion, i.e. that they follow common trends. If this proves to be true, it would seriously put under suspicion the expected diversification benefits from the project.

The first candidate for measuring the inter-market association are the mutual correlation coefficients. However, they are based on simultaneous changes in the stock indices and are not able to capture the possible time lags, i.e. the spillover of effects among the exchanges. Investing in stocks is perceived as a long-term venture, so that the investors need to know if there is a long-term association between the markets. In order to explore this kind of relationships and the causality among the markets, we need to apply some more sophisticated techniques, such as cointegration analysis and GARCH models.

The weekly closing values of the stock indices for the period 7.10.2005-31.12.2015 are used in the study.³ The frequency of data used should depend on the assessment of the speed at which one market responds to information revealed by the prices in another market (Černý and Koblas 2008). The level of liquidity in these markets supports the use of lower frequency data, rather than daily or hourly index values. The time series of indices' closing values were developed using the data published by the respective stock exchanges through their websites or have been directly provided by them. The index returns are calculated using the logged weekly closing values of the stock indices in two consecutive weeks:

$$R_{it} = \ln(I_{it} / I_{it-1}) * 100 \quad (1)$$

where R_{it} is the weekly return of stock market index i in week t and I_{it} is the closing value of stock market index i in week t . In the case of non-working days, the index value in the last working day is used. Table 1 contains the descriptive statistics of the weekly returns.

³ The Belgrade Stock Exchange index – BELEX was introduced on 5.10.2005, which limits the length of our time series.

Table 1. Descriptive statistics

	Slovenia	Croatia	Serbia	Macedonia	Bulgaria
Mean (%)	-0.0017	0.0027	-0.0218	0.0046	-0.0715
Median (%)	0.0028	-0.0072	0.0397	-0.0846	0.0218
Maximum (%)	10.470	15.247	20.039	16.394	16.069
Minimum (%)	-17.506	-25.532	-25.625	-18.437	-22.121
Std. Dev.(%)	2.7144	2.9479	3.6821	3.4804	3.1167
Skewness	-0.7273	-1.1781	-0.4184	-0.0580	-0.9645
Kurtosis	9.0500	17.887	10.942	7.9637	11.900

Source: Authors' own calculations

The first candidate for determination of long-run relationships among the markets is the cointegration technique, first presented by Johansen (1988). Although the tests showed that a long-run relationship among the markets exists, the tests of validity of the VECM gave unsatisfactory outcomes. For the purpose of conciseness, these calculations and the respective results are omitted.

From investors' point of view, the presence of long-run relationships undermines the expected diversification benefits at least in the long run. However, our inability to validate the existence of cointegration keeps open the opportunities for the investors to optimize their portfolios on the basis of regional diversification. The information they would further need to know is if there are any recognizable patterns of dependencies among the markets in the region and possibly other markets, so that they would be able exploit these findings. Therefore, as recommended by theory, we run a Vector Autoregressive model which enables us to determine if there is any causality among the analyzed stock indices and to use its findings a basis for the GARCH model.

2.2. VAR estimation results

In order to provide a useful input for the planned GARCH modelling, two additional indices from the more developed markets were added to the VAR equation – the most prominent German stock index – DAX, as well as the index of the Vienna Stock Exchange – ATX. The reason for their inclusion was to determine if there were any significant dependencies between the observed markets and the developed ones, which would serve as a basis for the GARCH model in the next section.

For this purpose, we use a seven-equation vector autoregressive model that incorporates the weekly returns on the seven stock exchange indices of all the analyzed markets as dependent variables. The VAR equation applied is as follows:

$$X_t = f_0 + \sum_{j=1}^L f_{1j} X_{t-j} + u_t \quad (2)$$

where X_t is a vector that represents the weekly returns on the stock indices, L is the number of lags and u_t is a vector of residuals.

First we need to determine the optimal number of lags for the VAR equation. Using the standard lag order selection criteria, we obtain that the Schwartz and the Hannan-Queen criteria give one lag as a result, while according to the Akaike Information Criterion and the Final Prediction Error, an optimum of three lags should be used. One-week lag will be applied in the VAR model.

Table 2. Granger causality tests (Chi-squares)

	GERM	AUST	SLOV	CROA	SERB	MACE	BULG
GERM		952.535***	112.034***	181.178***	79.2252***	43.1747***	91.3895***
AUST	0.37645		1.35962	0.386160	0.57055	0.06422	0.27508
SLOV	0.57202	0.42144		0.601379	0.77593	1.63764	0.05109
CROA	1.81428	0.94996	0.46540		17.4605***	1.99892	0.00491
SERB	1.62514	0.96638	2.16399	0.070127		3.94719**	0.20515
MACE	0.02184	0.05226	1.10804	2.86750*	0.68253		0.36962
BULG	0.27277	1.92985	0.61637	5.52213**	2.39108	0.91334	

The values show if a variable given in a particular row Granger causes the variable in the respective column. The asterisks depict: ***-significance at 1% level, **-significance at 5% level, *-significance at 10% level.

Source: Authors' own calculations.

A VAR model with 7 endogenous variables produces extensive output, thus the equation coefficients are not shown here, but only the results of the Granger causality tests with one period time lag are presented in table 2 below. As mentioned, the variables of the model are the weekly stock market returns: GERM, AUST, SLOV, CROA, SERB, MACE, BULG (the abbreviations are self-explanatory). Since the ordering of the variables in a VAR model is important, to preserve neutrality, the markets are ordered geographically, moving from west to the east. The figures in table 2 represent the respective Chi-square test results.

The results show that the German market has the strongest influence on all the other markets, while the remaining markets have sporadic impact on the others. The identified dependency between the Bulgarian and Croatian markets is somewhat surprising and it could be explained by the earlier Bulgarian membership in the European Union. At this point, it should be noted that Granger causality does not mean that there is an association between two markets, but simply that the changes in one market chronologically precede the changes in the other market.

2.3. Testing for cross-market spillovers using GARCH

In addition, we want to identify if any spillovers exist among the analyzed emerging markets in terms of their returns and volatility, but also if there are any spillovers from some of the nearest and economically most closely linked mature markets. This is made possible through the use of GARCH models.

The use of these models is based on the experience that the linear regression models applied to the market returns usually produce residuals which are not homoscedastic. In addition, the stock market returns very often exhibit the feature of volatility clustering, i.e. the volatility is not constant, but periods of high volatility are replaced by periods of lower volatility and vice versa. In such cases, the interrelationships among the financial variables can be explored using a GARCH model, which is specified as follows:

$$R_{i,t} = a + \varepsilon_t \quad (3)$$

and

$$h_t = \mu + \alpha \varepsilon_{t-1}^2 + \beta h_{t-1} \quad (4)$$

The first equation is known as the mean equation and the second is the conditional variance equation. $R_{i,t}$ are the logged weekly returns on stock market i in period t , h_t is the conditional variance and ε is the error term. In order to capture the existence of any volatility premiums, i.e. to determine if the respective markets award the investors for taking higher risks, a GARCH-M model is applied, in which the mean equation is modified to include the past value of the conditional variance.

$$R_{i,t} = a + b h_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

In this equation, the coefficient b is a measure of the risk premium. If b is positive and significant, the returns contain volatility premiums, i.e. the market participants are compensated for the higher risk they are taking.

In addition, we want to check if there are any lead-lag relationships between the more developed markets and the less developed ones. The markets used as dependent variables are denoted by i and the “leading” markets are denoted by j . Since our goal is to identify

spillovers, contemporaneous return values are not included on the right-hand side of the mean equation. When cross-market lags are considered, only one lag is included. Therefore, for the mean equation we have:

$$R_{i,t} = a + \sum_{p=1}^n b_{i,j,p} R_{j,t-p} + ch_{t-1} - \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

In order to identify any volatility spillovers among the markets, we modify the conditional variance equation, which takes the form given below.

$$h_t = \mu + \alpha \varepsilon_{t-1}^2 + \beta h_{t-1} + \sum_{j=1}^n \gamma X_j \quad (7)$$

X_j represents the one-period lagged squared residual of the j^{th} market, derived from equation 5 implemented on that particular market, while n is the number of markets used as independent variables in a particular equation. This variable should be understood as a volatility surprise in a foreign market that might affect the volatility of the domestic market. If γ is significant, it means that the volatility of market i has been affected by the volatility of market j .

Therefore, we apply equations 6 and 7 on the weekly returns of the five analyzed markets. The model is solved using maximum likelihood procedure. The cross-market relationships to be analyzed are shown in the table below:

Dependent market (i)	Leading markets (j)	Corresponding stock index
Ljubljana, Slovenia	Frankfurt, Germany	DAX
Zagreb, Croatia	Frankfurt, Germany Sofia, Bulgaria	DAX SOFIX
Belgrade, Serbia	Frankfurt, Germany	DAX
Skopje, Macedonia	Frankfurt, Germany Belgrade, Serbia	DAX BELEX
Sofia, Bulgaria	Frankfurt, Germany	DAX

The results of the GARCH(1.1)-M model are presented in table 3.

Table 3. Return and volatility spillovers estimated using a GARCH(1.1)-M model

	Affected market				
	Slovenia	Croatia	Serbia	Macedonia	Bulgaria
Spillover from:					
Mean equation					
a (Intercept)	0.011** (0.032)	-0.001 (0.540)	0.002 (0.125)	-0.001 (0.390)	0.004** (0.039)
b ₁ (Germany)	0.252*** (0.000)	0.232*** (0.000)	0.183*** (0.000)	0.098*** (0.003)	0.194*** (0.000)
b ₂ (Bulgaria)		0.133*** (0.001)			
b ₃ (Serbia)				0.232*** (0.000)	
b ₄ (Croatia)			0.379*** (0.000)		
c	-20.800*** (0.005)	0.399 (0.877)	-1.870 (0.287)	0.920 (0.632)	-5.301* (0.062)
Variance equation					
μ (Intercept)	0.000** (0.02)	0.000* (0.058)	0.000 (0.683)	0.000* (0.037)	0.000*** (0.002)
α	0.023 (0.288)	0.140*** (0.000)	0.089*** (0.000)	0.153*** (0.000)	0.091*** (0.000)
β	0.632*** (0.003)	0.731*** (0.000)	0.854*** (0.000)	0.763*** (0.000)	0.880*** (0.000)
γ ₁ (Germany)	0.049** (0.039)	0.027*** (0.000)	0.019** (0.012)	-0.007 (0.324)	-0.014** (0.037)
γ ₂ (Bulgaria)		0.041*** (0.001)			
γ ₃ (Serbia)				0.067*** (0.000)	
γ ₄ (Croatia)			0.065** (0.004)		

P-values in parentheses

Source: Author's own calculations

The results of the model match our expectations to a large extent. The coefficients in the mean equations have confirmed that there are statistically significant mean spillover effects from the German market onto the other markets, which is consistent with the notion that the German market plays a leading role for the other Eurozone markets and broader. The size of the coefficients also confirms that the German market has a stronger impact on Slovenia and Croatia than on Macedonia. Additionally, there are mean spillover effects from Bulgaria to Croatia, from Croatia to Serbia and from Serbia to Macedonia. In all of these cases, the sign of the relationship is positive. Finally, the *c* coefficient in the mean equation, which reflects the existence of risk premiums, is needed to be positive and significant. In none of the

analyzed markets this has not been the case, supporting the assumption that the investors in these markets should not expect to be rewarded for taking higher risks.

In the variance equation, the ARCH and GARCH effects have been identified in all the markets with the exception of Slovenia. For the model to be valid, the signs of α_1 and α_2 serve as the first indicator, as they both need to be positive, which is fulfilled. Additionally, the sum of the α_1 and α_2 coefficients is expected to be close to unity, which implies persistence of the ARCH effects. This is achieved in all the four markets with identified ARCH effects, and especially in the case of Serbia, Macedonia and Bulgaria. Also, there are volatility spillovers in the same directions that have been identified in the mean equation, except in the case of the impact of the German market on the Bulgarian market which has the opposite sign and its impact on the Macedonian market, which is insignificant.

2.4. Tests of validity of the GARCH model

The validity of the applied model specification was tested using the standard tests of heteroscedasticity and serial correlation of the residuals. Heteroscedasticity was tested by the ARCH-LM test, which is based on the null hypothesis that the residuals of the models are homoscedastic. All the p-values in the table containing the results of the tests are higher than 5%, so that we cannot reject the null hypothesis and the conclusion is that there are no additional ARCH effects in the residuals, except in the case of the Serbian market. The results of this test are given in table 4.

Table 4. ARCH-LM tests results

	Weekly returns			
	F-statistic	Prob. F(1,265)	Obs*R-Squared	Prob. Chi-Square(1)
Slovenia	0.105	0.745	0.106	0.745
Croatia	0.034	0.854	0.034	0.854
Serbia	4.609	0.032	4.586	0.032
Macedonia	0.009	0.926	0.009	0.926
Bulgaria	0.351	0.554	0.352	0.553

Source: Author's own calculations

We apply the Ljung-Box test for serial correlation on the squared residuals using 36 periods of data. (To preserve space, these results are not shown here, but are available on request.) The Ljung-Box Q-Statistics on the squared residuals reject the presence of auto-correlated residuals and support the model specifications of all GARCH-M models estimated, again with the exception of the Serbian market. Therefore, the implemented tests have confirmed the validity of the models in all cases, except in the case of the Serbian stock market. One probable reason for the lack of validity in the case of Serbia could be the potential inconsistency caused by the depreciation of the Serbian currency over the analyzed period, while the other regional currencies had remained stable.

The comparison of these results with those of other studies is burdened by the selection of the markets studied and the period covered by the analysis. Namely, our results differ from those of Horvath and Petrovski (2013), but they use daily data, a different sample and a much shorter period of analysis. Studies using lower frequency data have found little evidence of information transmission from developed to emerging markets (Wongswan 2006). On the other hand, our results are in line with those of Đukić and Đukić (2015), who find no significant cointegration among the practically same set of markets. The applicability of the GARCH approach to explore the relations between the Croatian and the developed markets was also confirmed by Dajčman (2013). The identified lead-lag relationship between the Croatian and the German markets and the Belgrade Stock Exchange is the same as the one identified by Gradojević and Dobardžić (2013).

Conclusions

Although the cointegration test initially confirmed the existence of long-run relationships among the analyzed markets, the additional tests were unable to prove the validity of this conclusion. Even the correlations between the markets the entire 2005-2015 period are lower than the correlations in the period before the 2008 crisis, indicating that the mutual co-movements are losing intensity. Although they do not move together, the VAR model has shown that the markets are still interdependent and that there should be some level of lead-lag relationships among them.

The GARCH model identified statistically significant mean and volatility spillover effects among the markets and the validity of the model is only questionable in the case of Serbia. The conditional mean return exhibits a positive spillover from the mature to the younger markets. The German capital market is the one with the most significant impact on the other markets. A higher return in the German market is followed by higher returns in the other markets and vice versa. The variance equation has also proven the existence of volatility spillovers which are positive and significant in all the analyzed relations, with the exception of the inverse impact that the German market volatility has on the Bulgarian market and the Germany-Macedonia relation, where the impact is statistically insignificant. The initial identification of the cointegration among the markets could have been a result of the fact that these markets are being led by the mature markets.

The influence of volatility on stock returns was not found to be positive and significant in any of the markets. Therefore, no positive time-varying risk premium has been identified.

The findings of this paper have important implications for international portfolio diversification and the effectiveness of domestic policies, as they reveal that these emerging markets are exposed to external shocks. For the investors it is important to know that they could benefit from reduction of diversifiable risk through the expansion of their holdings across the markets in the neighbouring countries. Another important finding for them is that certain patterns of transfer of the impacts among the markets could be identified and the knowledge of these relations should shape their future actions. For the policymakers, the awareness that the financial integration of the region is increasing and the knowledge of the

direction of the impacts should raise their attention for the purpose of predicting future exogenous shocks.

This study is additionally important for the fact that it provides a rare case when several small SEE markets are analyzed in this context. Because of their size and early stage of development, these markets are usually overlooked in financial research and the incumbent investors lack some of the guidance necessary for successful portfolio management as a result. However, we must have in mind that all these markets suffer from relatively low turnover, small number of listed companies, short time series of data and a lack of benchmarks for different purposes. Further research should focus on extending the analysis to other South-Eastern European markets, but also it could be enhanced by including other exogenous variables in the model to control for their possible impact on the identified relationships.

References

Bae, K-H., Karolyi A.G. and Stulz, R.M., 2003. A New Approach to Measuring Financial Contagion. *The Review of Financial Studies*, 16(3), pp. 717-76.

Baele, L., 2005. Volatility Spillover Effects in European Equity Markets. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 40(2), pp. 373-401.

Bekaert, G. and Harvey, C.R., 1995. Time-Varying world market integration. *Journal of Finance*, 50(2), pp. 403–444.

Berument, H. and Ince, O., 2005. Effect of S&P500'S return on emerging markets: Turkish Experience, *Applied Financial Economics Letters*, 1(1), pp. 59–64.

Bořec, C., 2017. Univariate and Bivariate Volatility in Central European Stock Markets. *Prague Economic Papers*, 26(2), pp. 127-141.

Caporale, G.M. and Spagnolo, N., 2012. Stock Market Integration Between Three CEECs. *Journal of Economic Integration*, 27(1), pp. 115-122.

Cheung, Y.L. and Ho, Y.K., 1991. The Intertemporal Stability of the Relationship between the Asian Emerging Equity Markets and the developed Equity Markets. *Journal of Business Finance and Accounting*, 18(2), pp. 235-254.

Connolly, R.A. and Wang, F.A., 2003. International equity market comovements: Economic fundamentals or contagion? *Pacific-Basin Finance Journal*, 11(1), pp. 23–43.

Černý, A. and Koblas, M., 2008. Stock market integration and the speed of information transmission. *Czech Journal of Economics and Finance*, 58(1-2), pp. 2–20.

Égert, B. and Kočenda, E., 2007. Time-Varying Comovements in Developed and Emerging European Stock Markets: Evidence from Intraday Data. William Davidson Institute University of Michigan Working Paper 861-07.

Forbes, K.J. and Rigobon, R., 2002. No Contagion, Only Interdependence: Measuring Stock Market Comovements, *Journal of Finance*, 57(5), pp. 2223-2261.

Gradojević, N. and Dobardžić, E., 2013. Causality between Regional Stock Markets: A Frequency Domain Approach. *Panoeconomicus*, 60(5), pp. 633-647.

Dajčman, S. 2013. Dependence between Croatian and European stock markets – A copula GARCH approach. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci*, 31(2), pp. 209-232.

Dajčman, S. and Festić, M., 2012. Interdependence between the Slovenian and European Stock Markets – a DCC-GARCH Analysis, *Economic Research - Ekonomska istraživanja*, 25(2), pp. 379-396.

Đukić, Đ. and Đukić M., 2015. Interdependencies of Markets in Southeastern Europe and Buyback of Shares on Shallow Capital Markets: The Application of Cointegration and Causality Tests, *Panoeconomicus*, 62(4), pp. 469-491.

Dungey, M.; and Gajurel D. P., 2014. Equity Market Contagion During the Global Financial Crisis: Evidence from the World's Eight Largest Economies. *Economic Systems*, 38(2), pp. 161-177.

Halaç, U., Taşkin, F.D. and Çağlı, E.Ç., 2013. The Turkish Stock Market Integration with Oil Prices: Cointegration Analysis with Unknown Regime Shifts. *Panoeconomicus*, 60(4), pp. 499-513.

Harkmann, K. 2014. Stock Market Contagion from Western Europe to Central and Eastern Europe During the Crisis Years 2008-2012. *Eastern European Economics*, 52(3), pp. 55-65.

Hamao, Y., Masulis, R.W. and Ng, V., 1990. Correlations in Price Changes and Volatility across International Stock Markets. *The Review of Financial Studies*, 3(2), pp. 281-307.

Horvath, R. and Petrovski, D., 2013. International Stock Market Integration: Central and South Eastern Europe Compared. *Economic Systems*, 37(1), pp. 81-91.

Johansen, S., 1988. Statistical analysis of cointegration vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, pp. 231-254.

Karolyi A. G. and Stulz, R.M., 1996. Why Do Markets Move Together? An Investigation of U.S.-Japan Stock Return Comovements. *Journal of Finance*, 51(3), pp. 951-986.

Kenourgios, D. and Samitas, A., 2011. Equity market integration in emerging Balkan markets, *Research in International Business and Finance*, 25(3), pp. 296-307.

King, M. and Wadhwani, S., 1990. Transmission of Volatility between Stock Markets. *Review of Financial Studies*, 3(1), pp. 5-33.

Koch, P.D. and Koch, T.W., 1991. Evolution in Dynamic Linkage Across Daily National Stock Indexes. *Journal of International Money and Finance*, 10(2), pp. 231-251.

Lin, W.L., Engle, R.F. and Ito T., 1994. Do Bulls and Bears Move across Borders? International Transmission of Stock Returns and Volatility. *Review of Financial Studies*, 7(3), pp. 507-538.

Longin, F. and Solnik B., 2001. Extreme Correlation of International Equity Markets. *The Journal of Finance*, 56(2), pp. 649-676.

Ng, A., 2000. Volatility Spillover Effects from Japan and the US to the Pacific-Basin, *Journal of International Money and Finance*, 19(2), pp. 207-233.

Samitas, A., Kenourgios, D. and Paltalidis N., 2006. Short and long run parametric dynamics in the Balkans stock markets, *International Journal of Business. Management and Economics*, 2(8), pp. 5-20.

Syllignakis, M. and Kouretas G., 2010. German, US and Central and Eastern European Stock Market Integration. *Open Economies Review*, 21(4), pp. 607-628.

Syriopoulos, T. and Roumpis E., 2009. Dynamic Correlations and Volatility Effects in the Balkans Equity Markets. *International Financial Markets, Institutions and Money*, 19(4), pp. 565-585.

Wang, K-M. and Lai, H.-C., 2013. Which Global Stock Indices Trigger Stronger Contagion Risk in the Vietnamese Stock Market? Evidence Using a Bivariate Analysis. *Panoeconomicus*, 60(4), pp. 473-497.

Wongswan, J., 2006. Transmission of Information across International Equity Markets. *The Review of Financial Studies*, 19(4), pp. 1157-1189.

Ye, G.L., 2014. The Interactions between China and US Stock Markets: New Perspectives. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 31(C), pp. 331-342.

ECONOMIC CONVERGENCE AND GROWTH ANALYSIS IN THE BALKAN COUNTRIES

Vesna Bucevska¹,

Kajdafa Ademi²

Abstract

The issue of convergence has been studied for a long period of time and there are evidences that the catch-up effect takes place in most of the cases. The research is about economic convergence and the analysis is done using panel data with fixed effect in cross section and period. The bottom line is that there are not enough qualitative data to support the catch-up effect and is very difficult to forecast series of economic growth for the countries taken into consideration. Using panel data with fixed effect in cross section and period is done regression analysis of GDP growth rate and net investment share of GDP with population growth rate on the other hand. Growth rate of the population does not prove to have an impact on the economic growth.

Key words: Balkan countries, Economic Convergence, Panel Data, GDP Growth, Growth Theory

JEL classification: C1, C5, O1, O4

1. Introduction

The theory of economic growth has a few models that explain the economic development and the causes of it. All the classical models or the neoclassical ones start with the simple equation of Harod-Domar which leads to the Solow model. This research tests the validity of

¹ Full-time professor at Ss. Cyril and Methodius University in Skopje, Faculty of Economics – Skopje, e-mail: vesna.bucevska@eccf.ukim.edu.mk.

² Teaching assistant at Economic Faculty of University of Tetovo; e-mail: kajdafa.ademi@unite.edu.mk.

the Solow Model for the countries of South East Europe and afterwards is analyzed if the economies of these countries converge in the long run. The probability of income convergence is a very intensive researched hypothesis, even though there arise a lot of problems concerning the identification and measuring of the main determinants of the economic growth. The Solow models implicates that no matter how much is the initial capital per capita, two countries with alike rates of savings, depreciation and growth rate of population, eventually will have same standard of living after long run period. The last sentence contains a very important hypothesis and that hypothesis is that of economic convergence, or known as catch-up effect. With the economic convergence is hypothesized that the economies of the poor countries in the long run will converge with those of the developed countries.

2. Literature review

The very first concept of statistical convergence in the modern literature for the economic growth is based over initial incomes and diminishing returns, according to Durlouf at al. (2009). Maddison (1982), analyzed the convergence for the 16 industrialized countries taking the variables of productivity, GDP per capita and exports. His data show us that the bigger the rise in the productivity the bigger is the rise in the GDP per capita. Summers and Heston (1984) made international comparison of output per capita, and they showed that output per capita of U.S.A in 1870 is comparable to that of Honduras and Philippines in 1980. Baumol (1986), continued analyzing the data of Madison and he obtained an equation for the growth rate as a dependent variable and GDP per working hour as independent variable and concluded that there is a high inverse correlation between the two variables mentioned before. The equation has a very high coefficient of determination, but there are still some implications as he refers later. Abramovitz (1986), gives a very simple explanation for the catch-up effect. According to Abramovitz the technology is the main thing that pushes things forward in the productivity, and he says that for the “leader” country the technology is replaced faster than the knowledge it can transfer, while the “follower” country has more time to learn for that obsolete technology and thus is getting the maximum potential of it.

Ward (2001) warns about the GDP calculations and she states that firstly the GDP should express the real purchase power parity (PPP) of a country and secondly the price benchmarks should change accordingly.

3. Data Sources

Considering the level of technology development nowadays it is not difficult at all to find data for most economic analysis and research. The source of the data analyzed in this paper are from the published papers in Elsevier and other prestige journals and of course from International Monetary Fund, more precisely from World Economic Outlook Database and from World Bank Data. There are made some attempts to fill in for the missing data from the National Statistical Institutions of the countries but with no success. A lot of the countries taken for analysis used to have serious socio-economic problems (for example Bosnia and Hercegovina) and for several years there are not recorded any economic activity whatsoever. We have taken data for 8 countries and the panel is unbalanced with total of 200 observations.

4. Methodology and Analysis

In this research are analyzed 8 countries for convergence and economic growth. Albania, Bosnia and Hercegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Macedonia, Serbia, Slovenia are a part of the Balkans and these countries have had a lot of socio-political problems that have affected their economic performance. It is very difficult to obtain equations or models for these economies because there are no qualitative and continuous data to make reliable time series or in this case panel. We have done some models using the simplest case and series. We have obtained model about economic growth (real growth rate) as dependent variable on the rate of investments as a part of GDP and population growth. All the data have source from World Bank Data.

If we analyze the table 1 we can see that in the Yugoslavia the most developed country were Slovenia and Croatia. They had GDP per capita as much as 226.2 and 128.1 percent of the GDP per capita index of the whole federation.

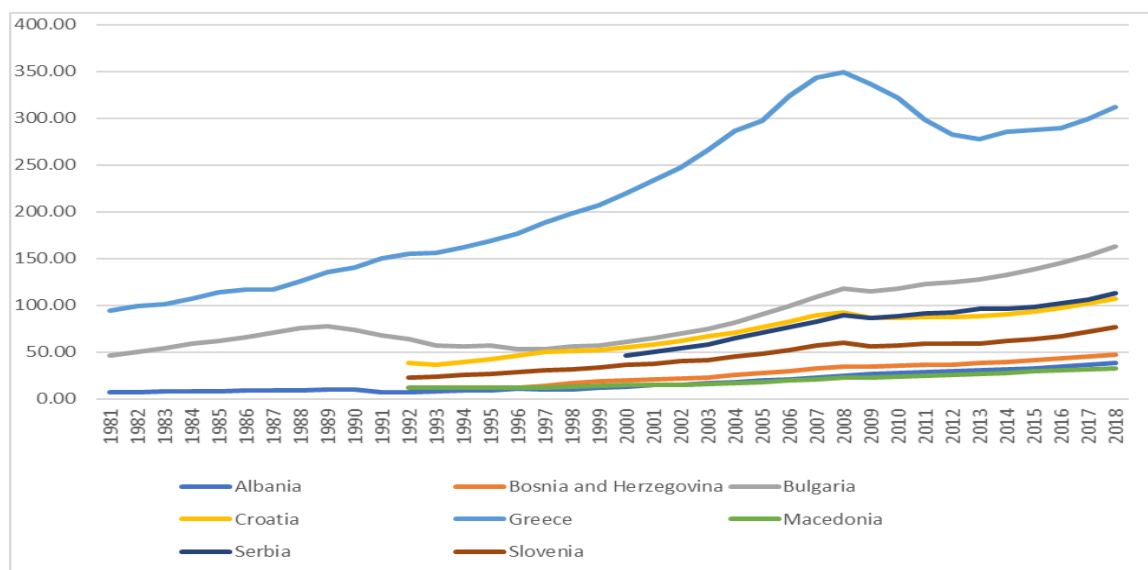
Table 1: Participation of the Yugoslav republics in the index of GDP per capita

Yugoslavia	100
Slovenia	226.2
Croatia	128.1
Serbia	87.5
Montenegro	73.9
Bosnia And Hercegovina	70.5
Macedonia	62.4

Source: Uzunov, N., 2001. The Economy of Republic of Macedonia 1945-1990. MANU, Skopje. (Based on Statistical Yearbook of Yugoslavia, 1988, pp.438)

If we compare the levels of GDP in levels of purchase power parity (PPP) nowadays in the Figure 2 it is quite obvious that there Serbia has converged (it has bigger GDP in PPP than Slovenia) while Macedonia is still behind as it was in the federate of Yugoslavia, it is followed by Bosnia and Hercegovina. There are needed more previous data to compare for Bulgaria but it is visible the fact that GDP level of PPP for this country is rising linearly. Greece have had some economic crisis and the impact of those crisis hit the GDP in PPP.

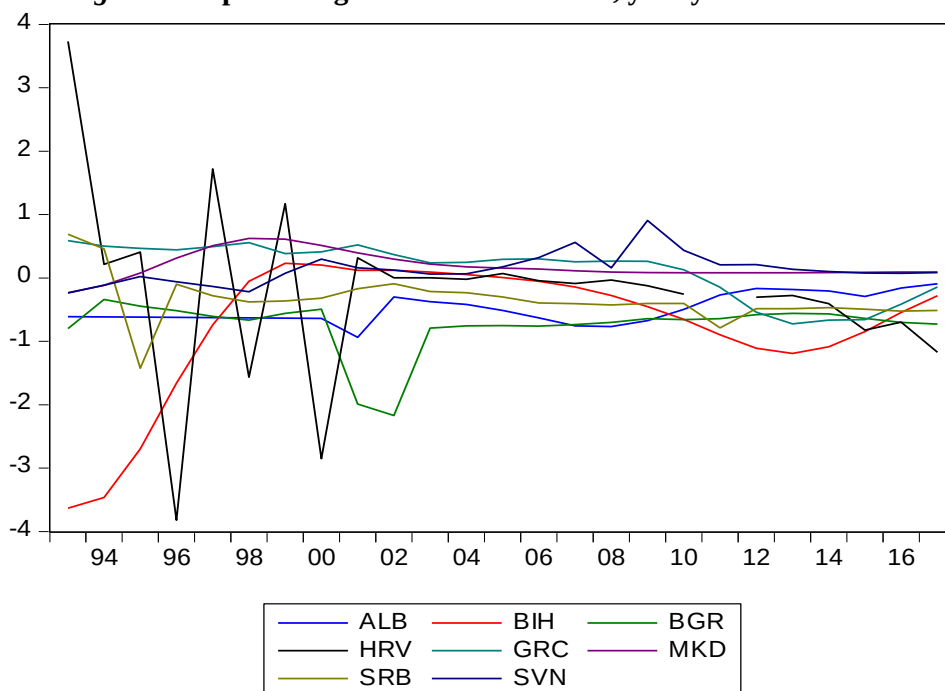
Figure 1: GDP in Purchasing power parity; international dollars for 8 countries, period 1981-2018



Source: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2018

The population growth rate tends to affect the economic growth in the long run. What we can see from the Figure 2 is that in the Balkans the population growth is minimal and in the few countries it is negative.

Figure 2: Population growth for 8 countries, yearly data 1993-2017



Source: World Bank

It is a statistical fact that the bigger the sample is, the more accurate are the results and coefficients calculated for a given model. The countries that are taken here for analysis have had a lot of socio-economic problems and for these countries, except for Greece, it is very hard to make reliable and unbiased estimations since the data are not enough. If we make the simplest growth regression with the series of real growth rate, rate of investment and population growth we get the following results for the estimators:

Table 2: The results of the regression coefficient analysis for panel data of the 8 countries, yearly data 1993-2017

series	coefficient	t-stat	p-value
GDP_growth			
Constant	-2.183	-1.909	0.059
Pop_growth	0.062	0.109	0.913
Net_investment as % of GDP	1.682	4.222	0.000

Source: Authors' calculations

The model is with fixed effect in cross-section. The coefficient of determination is 0.176 and the Durbin-Watson stat. is 1.521. The bottom line is that net investment as a part of GDP are highly statistically significant and the population growth is not relevant to GDP growth of this panel of countries. There are some comments added to this model and that is the fact that the errors of this model do not have normal distribution since the Jarque-Bera stat. is 42.26 and there are indications of autocorrelation because the Durbin-Watson stat. is around 1.52. The result of the t statistics indicates that the GDP growth as a dependent variable could be forecasted through net investments as a share of GDP and not through population growth as well. This means that the coefficient of population growth series is not statistically significant to the fixed effect model estimated above in the table 2. By this model we can say that for every percent growth of the net investment share in GDP the GDP growth will rise for 1.682 percent.

Now let's analyze the model with random effect. The coefficient of the net investments share is still highly statistically significant.

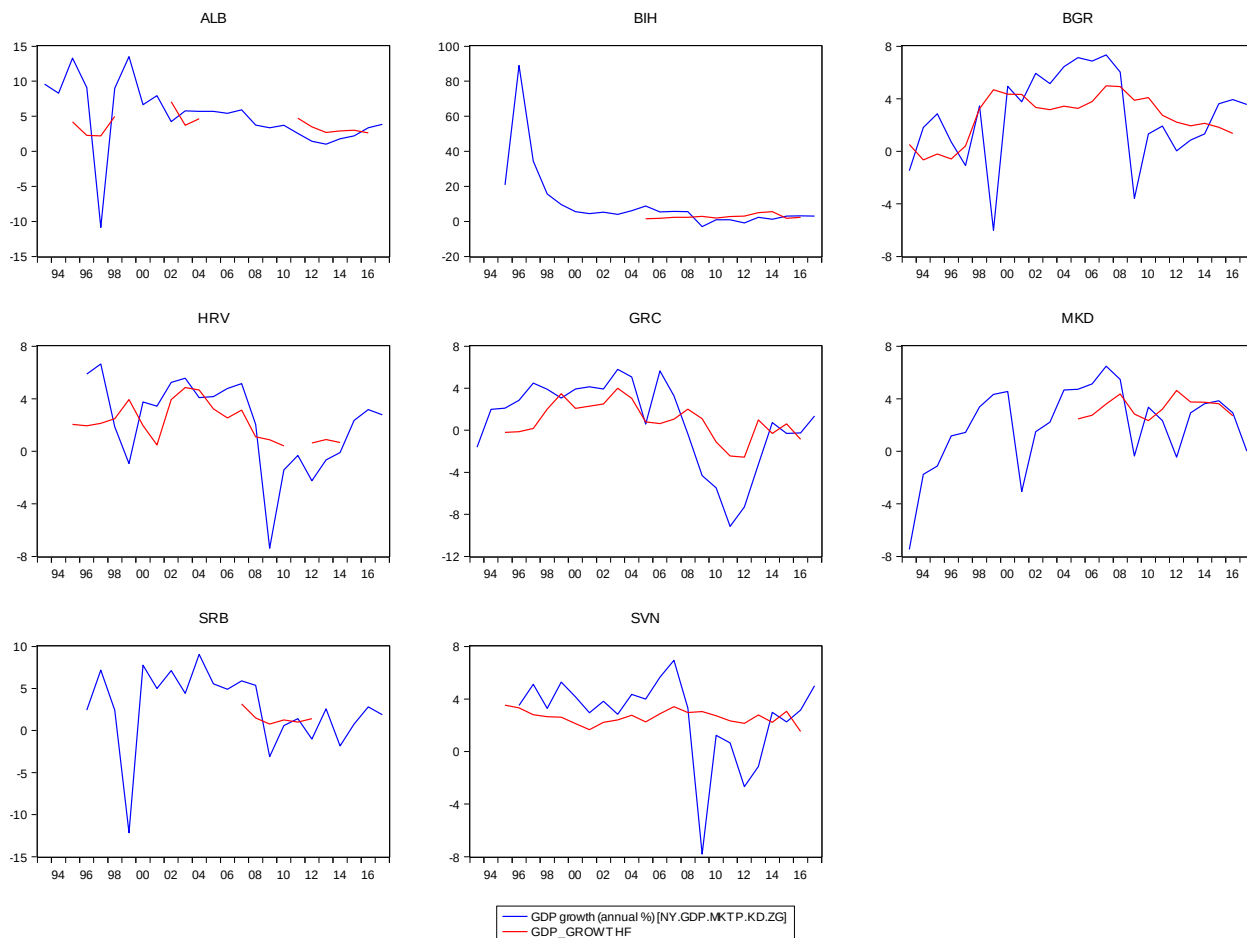
series	coefficient	t-stat	p-value
GDP_growth			
Constant	0.106	0.12	0.905
Pop_growth	-0.237	-0.473	0.647
Net_investment as % of GDP	0.829	2.905	0.0043

Source: Authors' calculations

The ρ of the model is 0.023 for cross section and R^2 is 0.06 considered as a weighted statistics. Which model is reliable? This dilemma is solved by running the Hausman test to see what model is the best to chose for forecasting. With the χ^2 statistics equal to 9.755 and with 2 degrees of freedom the test has p-value 0.0076 and thus we accept the alternative hypothesis that the fixed effect model is more suitable in our case to interpret the situation and to forecast.

After we chose the most reliable model we made static forecasting to see what would look the forecasted model compared to the real data of GDP growth (see Figure 2). In most of the countries the discrepancies are visible and of course as it is mentioned before a lot of data missing have made the forecasting more difficult.

Figure 3: The real GDP growth rate of Albania, Bosnia and Hercegovina, Bulgaria, Croatia, Greece, Serbia, Slovenia compared to the static forecasted GDP growth rate



Source: Authors' calculations

5. Conclusion

Based on the obtained results, we can conclude that there is no strong evidence that our economies have converged economically. Moreover, the economic growth tends to rely on the investments typically for the developing countries. In the 2017 the world growth rate fell to 1.09% from 1.12% in 2017 and 1.14% in 2016. Even though the world growth rate is falling, there are still indications that the Balkan countries are fading because they have symbolic growth rates (Macedonia and Slovenia with 0.09% and 0.08%, respectively). On the other hand, Albania, Bosnia and Hercegovina, Bulgaria, Croatia, Greece and Serbia have negative population growth rate.

The catch-up effect doesn't seem to be the case in the Balkans. In the past twenty-seven years our economies have never had a stable economic growth rate. What is also noticeable is the fact that the poorer countries have developed slowly. Most probably, if Albania, Bosnia and Hercegovina and Macedonia had higher levels of GDP at the beginning of the transition, they would have converged economically by now.

References

1. Azomahou, T. T, Mishra, T. and Parhi, M. (2015), Economic Growth under Stochastic Population and Pollution Shocks?, *The Manchester School*, Vol.83, Issue 3, June 2015, pp. 314-345,
2. Baumol, J. W. (1986), Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show. *The American Economic Review*, Vol. 76, No.5, December 1986, pp. 1072-1085.
3. Bucevska, V. (2016), *Econometrics with Application in EViews, Second edition*, Ss. Cyril and Methodius University in Skopje, Faculty of Economics- Skopje.
4. Husted, S. (1992), The Emerging US Current Account Deficit in the 1980s: A Cointegration Analysis, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 74, No. 1, pp.159-166.

5. Ley, E. and Steel, M. F.J. (2007), On the Effect of Prior Assumptions in Bayesian Model Averaging with Applications to Growth Regression. *World Bank Policy Research Working Paper* 4238.
6. Mills, T. and Patterson, K. (2009), *Applied Econometrics*, Pallgrave McMillan
7. Uzunov, N. (2001), *The Economy of Republic of Macedonia 1945-1990*. Macedonian Academy of Sciences and Arts.
8. Wolf, K. R. and Young, A. T. (2014), Globalization and Income Convergence, *Working Papers 14-07*, Department of Economics, West Virginia University.

Electronic sources

1. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018>
2. <https://data.worldbank.org/>

КАК СЕ ПИШЕ УСПЕШНА НАУЧНА ПУБЛИКАЦИЯ

Guidelines for a Successful Scientific Publication

Пенчо Д. Пенчев¹

Pencho D. Penchev

Резюме

В представения доклад се дават указания за осъществяването на успешна публикация на статия в авторитетно научно списание. Разгледани са общите и конкретни изисквания за написването и изпращането на статия в добро периодично издание. Обърнато е внимание върху усилията, които трябва да положи авторът за разпространение на приноса му сред научната общност.

Ключови думи: публикация, статия, научен, успешен

Abstract

The presented report provides guidelines for the successful publication of an article in an authoritative scientific economic journal. The general and specific requirements for writing and submitting an article in a good periodical are discussed too. Attention is drawn to the efforts the author has to make to disseminate his contributions to the scientific community.

Key words: publication, paper, scientific, successful

JEL classification: A29, B49

¹ Доцент, д.н., катедра „Политическа икономика“, УНСС, София; главен редактор на списание Economic Alternatives; e-mail: pencho_penchev@gyuvetch.bg.
Associate Professor, D.Sc., Department of Political Economy, UNWE, Sofia; editor-in-chief of the Economic Alternatives Journal.

Предварителни бележки

На първо място е важно да се определи какво се разбира под успешна научна публикация. В настоящия доклад ще се обърне внимание на научните статии и няма да се концентрираме върху по-големите публикации като монографии и студии. В съвременната наука до голяма степен се налага специфичната култура на статиите, които се превръщат в основен носител на нова научна информация, като тежестта на книгите до някъде намалява. Под успешна в предлагания доклад се определя статия, която е публикувана в авторитетно издание и която привлича вниманието на съответната научна общност, т.е. получава цитирания от други учени.

Важно е да се уточни, че магическа формула за успех при подготовката на научна статия няма, но има някои правила, които увеличават шансовете за успех ако се спазват. Най-важно е статията да е научна. За целите на предлагания доклад не е необходимо да се обяснява подробно какво е определението за научна. Темата е обект на дълголетни философски спорове и уточнения. Белег за научност в съвременните публикации е използването на т. нар. хипотетико-дедуктивен метод. Указанията, които ще се опитам да дам в общи линии насочват към написване на научна статия, която се базира на този метод.

I. Общи указания

А. Къде да се публикува? Най-важното по този въпрос е да се търсят авторитетни списания. Обикновено, но не задължително, авторитетни са индексирани списания. Златен стандарт на авторитетните списания е индексиранието в една от двете бази данни – Томсън Ройтерс и/или Скопус. Поради това, че авторитетът на индексиранието в тези бази данни се увеличава някои списания прибягват към обявяване в сайтовете си, че са индексирани без наистина да е така. По тази причина е най-добре всяко от избраните за изпращане на статия списание да се проверява дали наистина е индексиранието в сайтовете на Томсън Ройтерс или Скопус.

Важно е да се имат предвид и някои допълнителни детайли при избора на подходящо списание. В добрите списания не се плаща за публикуване на статия.

Искането за заплащане на такса е почти сигурен сигнал за това, че съответното списание трябва да се отхвърли като възможност за публикуване. Повечето от авторитетните международни списания се публикуват на английски език. При изпращане на статия от български автор в такова списание – по лично решение на автора – може да се инвестират известни средства в добър превод/редакция на статията от native speaker. Това обаче е лично решение на автора. Добрите списания връщат статии за лош английски език.

Обещанията за бързо рецензиране и бързо публикуване също не са сигнал за добро списание; също така публикуването на малки (3-4 стр.) статии е сигнал за това, че списанието е със съмнителни качества.

Б. Как се изпраща статия и колко време се чака за резултати? Повечето добри списания приемат статии, изпратени чрез различни електронни платформи. Там се изисква регистриране и след това се следват инструкциите за изпращане на статията. Нашето списание *Economic Alternatives* ползва платформата *ScholarOne*. При тези системи статии могат да се изпращат по всяко време, няма срокове, които да се гонят.

Процедурата по рецензиране и, при евентуални положителни рецензии, по редактиране, до публикуването на статията е с различна продължителност, но може да отнеме около година. В отделни добри списания може дори повече, може и по-малко. Няма никакъв задължителен срок, в който да се изготвят рецензиите.

Не е добра практика да се изпраща една и съща статия едновременно на две или повече списания с идеята, че все в някое ще се пробие. Списанията изрично споменават това си изискване на сайтовете си.

В. Как се рецензират статиите и какви са резултатите от рецензиите? Повечето добри списания прибягват до т.нар. *double-blind* рецензиране. Рецензентите обикновено са двама. При процедурата *double-blind* рецензентът не знае кой е авторът на статията и авторът не знае кои са рецензентите. При противоположни заключения от рецензентите статията може да се върне на автора за доработка или се отхвърля. Някои списания търсят трети рецензент, когато двамата дадат различни заключения. Почти няма статии, които се приемат от списанията във вида, в който са изпратени.

Рецензентите работят без пари; анонимни са, за да няма взаимни зависимости, злоупотреби и връзкачество. В съвременното рецензентите не са от редакционната колегия, системите за изпращане на статии подпомагат редакторите в търсенето на подходящи рецензенти. В списание *Economic Alternatives* за българските статии поне единият от рецензентите е извън България. Някои от списанията дават възможност на авторите да препоръчат рецензенти или пък да се посочат такива лица, които авторът не желае да са му рецензенти. От редакционната политика зависи доколко ще се съобразят с препоръките. Системата *double-blind* не е без недостатъци, но е добра и преди да се публикуват статии преминали през подобно рецензиране не бива да се критикува.

Добър резултат е, когато статията има положителни, дори и да са критични и с препоръки, рецензии. След получаването на такива статията се поправя и отново се изпраща. В някои случаи редакторът я изпраща пак на рецензентите и те преценяват пак дали са спазени препоръките и дават окончателно заключение. Добре е да не се бърза с поправката на статията – зависи колко и какви са препоръките, но около месец е добър срок за поправяне. Ако е по-бързо изглежда, че авторът не е взел сериозно препоръките, ако е повече също не е добре.

Г. Плагиатството. Практика, която категорично не се толерира в нито едно от нормалните добри списания. Автоплагиатство също е форма на плагиатство. Приема се, че автоплагиатството не трябва да надвишава 20%, т.е. възможно е да се ползват вече публикувани данни или методи, но не трябва да се публикува една и съща статия с леки промени в няколко издания.

Повечето от списанията разполагат със софтуер за залавяне на плагиатски статии и всички статии минават през подобна проверка. С подобен софтуер разполага и списание *Economic Alternatives* и ние също сме хващали плагиатски статии. Последствията от заловена плагиатска статия са различни и зависят от политиката на всяко списание. Някои уведомяват ръководството на институцията, към която принадлежи авторът заловен в плагиатство и изискват информация за предприетите наказателни мерки, други просто връщат на статията и не я публикуват.

II. Структура и съдържание на научната статия

Научна статия не означава скучна или досадна статия. Статията трябва да е интересна, посветена на важен проблем, с някакъв принос към науката. Читателите са хора като всички останали – те не четат подробно, а минават с бърсен полет над написаното, като се стремят лесно и бързо да схванат най-важното; освен ако нямат някаква конкретна цел; **те имат други неща да правят и затова трябва да бъдат заинтригувани.** Всичко това не означава, че статията трябва да е с публицистичен стил на жълт вестник; добре е да се избягват прекалено много и силни прилагателни, загадки и други подобни.

Най-общо могат да се открият два вида статии: 1) оригинална изследователска статия, тя се базира на емпирични данни и тяхната интерпретация и анализ, и 2) *review paper* – тя се базира на анализ на публикувани статии.

Review paper – обобщава настоящото състояние и проблеми в дадена научна област по определена тема, показва достиженията на науката и дискусиите отново по конкретен проблем. При подготовката ѝ се търси възможно най-задълбочено представяне на текущата литература с постиженията ѝ, евентуалните недостатъци и изследователски перспективи. Някои от този тип статии обобщават 300-500 публикувани статии или пък се базират на анализ на теченията на водещи списания в продължение на десетилетия. Това е трудността в подготовката на този тип статии от гледна точка на българските автори. За нас достъпът до бази данни със статии във водещи списания е изключително труден. Иначе тези статии са търсени и като че ли се публикуват по-лесно; носят цитати и т.н.

Изследователската статия се състои от следните структурни части:

- Заглавие
- Резюме
- Въведение
- Преглед на литературата
- Емпирични данни
- Изследване

- Резултати
- Заключение
- Литература

Не във всички списания се ползва точно тази последователност, в някои отделните структурни части не се разделят с отделни заглавия. В този смисъл последователността и озаглавяването на отделните части са в известна степен условни. От тази гледна точка, за да е успешна една статия е важно да се види каква е практиката на списанието, в което се изпраща статията и авторът да се съобрази с изискванията на конкретното списание. Някои списания имат и специфични изисквания – като например в *Review of Austrian Economics* се публикуват статии написани в духа и развиващи традициите на австрийската школа в икономическата мисъл. Има марксистки, неокласически и други списания. Отделни списания държат изключително много в предлаганите им статии да има математически модели и връщат статии без такива. Добре е авторът на статия при избора на списание да се съобрази с всички характеристики на списанието.

Бележки по отделните части:

Заглавието. Трябва във възможно най-голяма степен да свързано със съдържанието на статията. Добре е да се избягват заглавия, които са прекалено общи или недостатъчно ясни и описателни.

Резюмето. Въпреки, че статията започва с него, то се пише в края. Обикновено е един параграф. Представлява стегнато и ясно изложение на основните постижения на автора на статията, но също така на методологията. Трябва да е достатъчно информативно, че да накара читателят да се заинтересува от съдържанието на статията

Въведението. Не повече от 1-2 страници. Това е вероятно най-важната част от статията от гледна точка на това доколко тя ще се чете. Във въведението обикновено трябва да се даде отговор на въпроси като: Каква е целта на статията?, т.е. какво се опитва да направи авторът чрез написването и публикуването на статията, на кой важен икономически въпрос се опитва да даде цялостен или частичен отговор или хвърля известна светлина върху него. С други думи тук се изяснява какъв е приносът на

статията и как тя се свързва с предишни изследвания по разглеждания проблем. Още в първите един-два параграфа трябва да се привлече вниманието на читателя, да се задържи за по-нататъшното изложение.

Преглед на литературата. Не е необходимо да се прави цялостен анализ на всичко написано по темата, но и не е никак добра идея да се пропусне тази част. Тя може да е половин до една страница с изложение на 4-5 до 10-на заглавия на публикувани наскоро статии и книги по проблема. Те представят дискусиите и приносите по темата и открояват авторския принос. Не е добра идея този преглед да е свръхкритичен, т.е. да се отхвърлят всички приноси на другите учени. Целта е двупосочна: да се покаже, че авторът е запознат с научните постижения по темата и да се постави авторската статия в контекст и да се открие по-добре приноса.

Тук стои въпросът как да се намерят тези статии, които да се включат в прегледа. Всички нови статии са налични on-line, но за много от тях трябва да се плати за достъпа им. В големите университети това е решено чрез абонамент за тези бази данни, но често тук няма достъп до тях. Препоръка – потърсете статиите чрез приятели от САЩ или Западна Европа или директно пишете на авторите. Почти всички отговарят и изпращат статиите си – всеки учен иска цитати и е поласкан да разбере, че статиите му предизвикват интерес.

Емпиричните данни. В случая е важно да се опишат и посочат емпиричните данни, които се използват, времето, което те покриват, какви са ограниченията на данните, ако има такива. Да се поднесе дескриптивна статистика на данните, може в табличен вид ако позволяват и т.н. Може да се обясни защо точно тези данни се използват, какви са особеностите им.

Изследването/методология/модел. Тук трябва да се идентифицира модела, да се опише, да се обясни защо се използва и какви са особеностите и недостатъците му, които читателят трябва да им предвид.

Резултати. Могат да се представят в графики, таблици, фигури, които се номерират и име слага някакво заглавие. След това те трябва прецизно да се опишат в текст. Идентифицират се резултатите, които отговарят на изследователския въпрос.

Идентифицират се и се коментират необичайни и изненадващи резултати. При всички случаи коментарът на резултатите трябва да е през призмата на поставения в началото изследователски въпрос.

Заклучение. Най-малко стандартизираната част от икономическите статии. Може да е само от един параграф, в който се обобщават основните достижения и отговора на изследователския въпрос. Не е лоша идея да се открие какви перспективи за бъдещи изследвания отварят постигнатите резултати, да се напомни за ограниченията на резултатите и други подобни.

Литература. Поднасят се по азбучен ред всички ползвани заглавия на статии, книги и други източници. Стандартите са различни, най-добре е да се погледне и точно да се спазва стандартът, ползван в последни публикувани статии от съответното списание, където ще се прати статията.

III. Разпространение на постиженията на статията

За да е успешна една статия тя трябва да стане известна на специалистите в областта и съответно да окаже някакво влияние върху научните дискусии по поставения от нея проблем. За сега единственият наукометричен метод, въз основа на който се оценява влиянието на дадена статия е броя на цитиранията ѝ. Важно е да се уточни, че става въпрос за цитирания на статията в авторитетни реферирани/индексирани статии. Цитиранията не са съвършен метод за измерване на влиянието и качествата на дадена статия, но все пак са относително добър показател. За това доколко статиите, които се публикуват са смислени и допринасят за напредъка на науката ни говори фактът, че в сферата на социалните науки 32 % от публикуваните статии не са получили нито едно цитиране, т.е. научната общност ги преценява като безполезни.

Публикуването на статията, дори в утвърдено списание, често не е достатъчно за нейното популяризиране и съответно за цитирането ѝ.

За тази цел е добре и авторът на статията да положи усилия, с които тя да придобие популярност. Добре е да се използват следните средства за тази цел:

- Представяне на статията на научни конференции. Смисълът на подобни конференции, не е публикуването на доклад, а представяне на резултати от научно изследване; не е лошо да се участва в конференции на авторитетни научни организации в чужбина и там в неофициални разговори по теми, свързани със статията да се прави малко реклама на основните постижения, да се потърси мнение и становище за възможни подобрение и т.н.
- Участие в научни дискусии, които могат да имат най-различна форма. Например, отговор на въпроси, поставени в Research Gate и други подобни платформи.
- Публикуване на основните постижения в специализирани блогове, сайтове и други средства за масова информация. При подобно публикуване се пропускат много от детайлите и се поднасят само основните резултати. Това дава възможност със статията да се запознаят и неограничен брой специалисти.
- Популяризиране чрез Facebook, Twitter и други подобни социални мрежи. Важно е, естествено, тези мрежи да ви свързват с хора от професионалната ви общност, защото в противен случай подобно популяризиране губи смисъла си.

Заклучителни бележки

От гледна точка на младите научни работници в сферата на икономикса, финансите и останалите подобни области системата на публикуване в авторитетни научни издания носи трудности, но има и позитивни страни. Най-важната позитивна страна се състои в това, че статиите се оценяват по приноса им, а не по това кой е авторът. Да се постигне успех там е трудно, но и реалните приноси се правят трудно. Последният съвет, който може да се даде към по-младите научни работници е да се потърсят опитни съавтори, които вече имат публикации и които биха могли с опита си да помогнат осъществяването на успешна научна публикация.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ЗА ЕТИЧНОТО АКАДЕМИЧНО РАЗВИТИЕ

The Challenges for the Ethical Academic Development

Димитър Динев¹

Dimiter Dinev

Резюме

Изкачването по академичната йерархична „стълбица“ винаги е вълнувало и ще вълнува всички, които се интересуват от или участват в образователна и научно-изследователска дейности. Чрез новите законодателни изменения и допълнения се засилва държавното регулиране на процесите, свързани с придобиване на научните степени и за заемане на академичните длъжности в Република България, което предизвиква и появата на редица предизвикателства, представени чрез този доклад.

Ключови термини: автономия, етика, образователен процес, научни изследвания, етично академично развитие, плагиатство

Abstract

Climbing on the academic hierarchical „ladder“ is always excited and will be excited for everyone interested in or involved in educational and scientific research activities. The new legislative amendments and supplements strengthen the state regulation of the processes related to the acquisition of scientific degrees and occupation of the academic positions in the Republic of Bulgaria, which provokes the appearance of a variety of challenges, exposed in this article.

¹ Доцент, доктор по икономика, CFE, катедра „Финансов контрол“, УНСС – София, e-mails: ddinev@unwe.bg, dimdinev@yahoo.com.
Assoc. Prof., Ph.D., CFE, University of National and World Economy (UNWE) – Sofia, e-mails: ddinev@unwe.bg, dimdinev@yahoo.com.

Keywords: autonomy, ethics, educational process, research, ethical academic development, plagiarism

JEL Classification: I23

Увод / Introduction

Новите изменения и допълнения на Закона за развитието на академичния състав в Република България и Правилникът към него утвърждават държавното регулиране и уреждат, „...обществените отношения, свързани с придобиване на научните степени и за заемане на академичните длъжности в Република България”². Тези изменения предизвикват множество въпроси, отговорите на които би трябвало да бъдат дискутирани, за да се адресират предизвикателствата, възникващи при съществуващата автономност на висшите училища и научните организации, от една страна, и държавната намеса, от друга.

Изложение / Main Text

Предизвикателствата можем да дефинираме като въпроси, възникващи вследствие на настояща или предстояща промяна, които въпроси се нуждаят както от обсъждане, така и от своевременни и адекватни отговори и решения.

Поради ограничеността в обема, чрез този доклад се насочваме само към някои от важните според нас предизвикателства, свързани с академичния състав и неговото етично развитие, които могат да започнат със следното:

- Какво е етично развитие на академичния състав?

Според чл. 2(1) на цитирания по-горе нормативен акт: „Академичният състав включва лицата, заемащи академични длъжности във висшите училища и научните организации, както и други лица, определени в Закона за висшето образование.»

² Чл. 1(1) от Закона за изменение и допълнение на Закона за развитието на академичния състав в Република България, (Доп. – ДВ, бр. 30 от 2018 г., в сила от 04.05.2018 г.

Развитието им ще се осъществява както и досега чрез научните степени “доктор” (образователна и научна), “доктор на науките”, а възможните заемани академични длъжности са: асистент, главен асистент, доцент и професор.

За да се изкачи всеки преподавател до най-високата академична степен “професор” и всеки научен изследовател до приравнената ѝ - “старши научен сътрудник – I степен”, ще е необходимо те етично да постигнат и според чл. 2б на цитирания закон да *“...отговарят на минимални национални изисквания към научната, преподавателската и/или художествено-творческата или спортната им дейност, определени в този закон, наричани по-нататък “минимални национални изисквания”.*

Определението “етично” го добавяме в този доклад, тъй като липсва както в цитирания закон, така и в Правилника по прилагането му. А заложените минимални национални изисквания включват наукометрични показатели, представени единствено и само чрез числени стойности, например, на брой авторски монографии, брой публикации в различни издания, брой глави в книги, брой цитати без автоцитати в реферирани и индексирани издания и още множество подобни количествени показатели.

Веднага трябва да добавим, че множество са вече и примерите на “меко казано” неетични практики, граничещи с академичните измами, като например:

1. Интернет сайтове с предложения за изготвяне на есета, курсови работи, дипломни работи, дори и дисертации:

Създаването на научен текст (академично есе, реферат, курсова работа, дипломна работа, дисертация) изисква немалко време и отдаденост на темата, върху която работите. Ние от „Отличник” сме уверени в желанието Ви сами да напишете академичното задание. От друга страна, всяко учебно заведение се придържа към критериите за научност на стила, а от опит знаем, че постигането на академично издържан стил на писане изисква години практика и постоянство. Качественото написване на научен труд осигурява на студента (докторанта) увереност и самочувствие при защита на своята бакалавърска, магистърска теза или докторат. Ние можем да Ви предложим професионално изпълнение на тема, съобразена изцяло с изискванията на висшето учебно заведение, в което учите.³

³ <https://goo.gl/KJB5a9>, посетен последно на 15 Октомври 2018.

2. Неетични практики, заобикалящи действащия Закон:

“Благодарение на знаменития Закон за развитие на академичния състав, собственикът и управител на русенското "СМ" АД и на още 6 фирми В.Т. за 4 години - от 2014 до 2018 г., успява да защити дисертация по икономика за научната степен "доктор" в един университет (ВСУ); после три дисертации от по над 330 страници за "доктор на науките" в други три вуза (Националния военен университет във Велико Търново, Стопанската академия в Свищов и Бургаския свободен университет - в областите национална сигурност, финанси и социални дейности). В същото време В.Т. става професор в четири различни висши училища (Русенския университет, Военния университет, Висшето училище по пощи и телекомуникации и Бургаския свободен университет); преподава 15 учебни дисциплини; създава научна продукция от по статия и нещо на ден (общо 1673 заглавия); участва в множество научни конференции у нас и в чужбина. За капак се окичва и с титла "член-кореспондент" на Руската академия по естествознание (РАЕ) - частно формирование, за което официални руски сайтове съобщават, че се занимава с шарлатански изобретения, а Европейската организация за противодействие на мошеничествата и корупцията (ЕОПМК) моли всички, получили награди от РАЕ със символика на ЕС, да се свържат спешно с нея“.⁴

Прави впечатление факта, че процесът на провеждане на научни изследвания не е влязъл в обхвата на този нормативен акт, а става дума само за количествата (броя) на крайните продукти. Ето защо, посочените по-горе примери, няма да са изключение и за в бъдеще, за съжаление.

Следващото предизвикателство може да бъде дефинирано като:

- Какво са научните изследвания и етичното им провеждане?

За възможния отговор на този въпрос ще използваме предложените чрез “Европейски етичен кодекс за почтеност на научните изследвания” принципи, формиращи добрите според него научно-изследователски практики:

„Добрите научноизследователски практики се основават на фундаментални принципи на почтеността на научните изследвания. Те ръководят изследователите в тяхната работа и в преодоляването на практическите, етичните и интелектуалните предизвикателства, свойствени за научните изследвания. Тези принципи са:

⁴<http://www.duma.bg/node/171092>, посетен последно на 14 Октомври 2018

- *Надеждност при осигуряване на качеството на научните изследвания, отразена в проектирането, методиката, анализа и използването на ресурсите.*
- *Честност при разработването, предприемането, рецензирането, отчитането и разгласяването на научните изследвания по прозрачен, справедлив, изчерпателен и безпристрастен начин.*
- *Уважение към колегите, участниците в научните изследвания, обществото, екосистемите, културното наследство и околната среда.*
- *Подотчетност за научните изследвания от зараждането на идеята до публикуването, за управлението и организацията им, за обучението, надзора и наставничеството, както и за по-широкото им въздействие.*⁵

... 3. Нарушения на почтеността на научните изследвания

От решаващо значение е изследователите да владят знанието, методите и етичните практики, свързани с тяхната област. Неспазването на добрите научноизследователски практики е нарушение на професионалната отговорност. Така се разстройват научноизследователските процеси, влошават се отношенията между изследователите, подкопава се доверието в научните изследвания и тяхната надеждност, разхищават се ресурси и може да се изложат на ненужни вреди изследователите, субектите на научни изследвания, потребителите, обществото или околната среда.

3.1 Неетично поведение при научните изследвания и други неприемливи практики

Неетичното поведение при научните изследвания традиционно се определя като фалшифициране (изфабрикуване или изопачаване) или присвояване (т.нар. класификация „FFP” — F[abrication], F[alsification], P[lagiarism]) при предлагането, осъществяването или рецензирането на научни изследвания или при докладването на резултатите от тях:

- *Изфабрикуване означава измисляне на резултати и регистрирането им като достоверни.*
- *Изопачаване означава подправяне на научноизследователски материали, оборудване или процеси или подменяне, пропускане или премълчаване на данни или резултати без основание.*
- *Присвояване (плагиатство) означава използване на работата и идеите на други хора, без да се отдаде дължимото на първоначалния източник, като по този начин се нарушават правата на първоначалните автори върху техните интелектуални продукти...*

⁵ Европейски етичен кодекс за почтеност на научните изследвания, ALLEA – All European Academies, Берлин, 2018 г., стр. 5

...Освен преките нарушения на добрите научноизследователски практики, изложени в настоящия етичен кодекс, някои други неприемливи практики са:

- *подправяне на авторството или омаловажаване на ролята на други изследователи в публикациите;*
- *преиздаване на значителна част от собствени по-ранни публикации, включително преводи, без да се направи надлежна препратка или да се цитира оригиналът („самоплагиатство”);*
- *избирателно цитиране с цел преекспониране на собствените заключения или в услуга на редактори, рецензенти или колеги;*
- *премълчаване на резултати от научни изследвания;*
- *допускане финансиращи организации/спонсори да изложат на риск независимостта на научноизследователския процес или докладването на резултатите, така че да се създаде или разпространи тенденциозност;*
- *ненужно разширяване на библиографията на научно изследване;*
- *злонамерено обвиняване на изследовател в неетично поведение или в други нарушения;*
- *представяне на научни постижения по подвеждащ начин;*
- *преувеличаване на значението и практическата приложимост на заключенията;*
- *забавяне или затрудняване на работата на други изследователи;*
- *злоупотреба с положение в йерархията с цел насърчаване на нарушенията на почтеността на научните изследвания;*
- *пренебрегване на предполагаеми чужди нарушения на почтеността на научните изследвания или прикриване на неподходящи ответни действия, предприети от страна на институциите срещу неетично поведение или други нарушения;*
- *създаване или подпомагане на списания, които вредят на контрола на качеството на научните изследвания („хищнически” списания)”⁶.*

И продължавайки, поредното предизвикателство може да бъде дефинирано като:

⁶ Европейски етичен кодекс за почтеност на научните изследвания, ALLEA – All European Academies, Берлин, 2018 г., стр. 12,
https://www.allea.org/wpcontent/uploads/2015/07/Statement_Ethics_Edu_web_final_2013_10_10.pdf

- Колко и какви трябва да бъдат окончателните количествени изисквания и качествени измерители на академичните резултати в преподавателската дейност след като към минималните национални изисквания се добавят и допълнително определените такива от автономните ВУЗ-ове и научни организации?

Например, в чл. 26 (2) 2. са посочени:

„...2. показатели, които отразяват измерими академични резултати в преподавателската дейност, като: брой защитени под ръководство на кандидата дисертации за придобиване на образователната и научна степен "доктор", брой въведени нови лекционни курсове, брой разработени нови упражнения за лекционни курсове, брой издадени учебници в чужбина, брой издадени учебници и/или учебни пособия в Република България, включително електронни учебници, ръководство на магистърски и/или бакалавърски програми и други сходни академични постижения в преподавателската дейност...

... (5) Висшите училища и научните организации могат да определят в правилниците си и допълнителни изисквания към кандидатите за заемане на академичните длъжности при спазване на този закон и на правилника за прилагането му.

Дотук става ясно, че липсват качествените измерители, а освен това инициативността и творчеството на преподавателския състав са силно ограничени чрез следните допълнителни разпоредби в Правилника към Закона:

§ 2. Професионалните направления и научните области по смисъла на правилника се определят съответно на областите на висшето образование и професионалните направления, определени с Класификатора на областите на висше образование и професионалните направления, приет с Постановление № 125 на Министерския съвет от 2002 г.

§ 3. Съотношението на заемащите академичните длъжности "асистент", "главен асистент", "доцент" и "професор" във всяко висше училище или научна организация се урежда в съответния правилник на висшето училище или научна организация...

и ...Чл. 29 ... (5) (Предишна ал. 4 - ДВ, бр. 30 от 2018 г., в сила от 04.05.2018 г.) Конкурс за заемането на академичната длъжност "професор" се открива, ако може да се осигури съответната преподавателска или изследователска натовареност съгласно правилника на висшето училище или научната организация.

От цитирания по горе текст става ясно, че професионалните направления и научните области и сега се определят както това се е случвало в миналото на 2002 г. – преди около 20 години – за нови и дума да не става! И, вторият извод е, че ако няма отредено, съгласувано или договорено място в конкретното висше училище или научна организация, всеки, дори и да е покрил всички академични изисквания, дори и за професор, няма да получи очакваното развитие, предписвано му чрез този Закон!

Последното, но не по важност предизвикателство в този доклад, е:

- А какво се случва или ще се случи, ако цитираният закон не се прилага?

Някой веднага ще отговори, че това е обичайната практика в страната ни, но все пак новото и важно допълнение в Закона за развитието на академичния състав е, че:

Чл. 30а. (Нов - ДВ, бр. 30 от 2018 г., в сила от 04.05.2018 г.) (1) Създава се Комисия по академична етика към министъра на образованието и науката за разглеждане на сигналите, отправени до него относно нарушения при провежданите процедури за присъждането на научни степени или заемането на академични длъжности, както и относно сигнали за наличието на плагиатство в дисертационните трудове и представените за оценяване публикации, недостоверност на представените научни данни, конфликт на интереси при формирането на съставите на научните журита по реда на този закон.

(2) Комисията по академична етика осъществява дейността си в съответствие с този закон и по правилник, издаден от министъра на образованието и науката.

(3) Комисията по академична етика се състои от петима членове, един от които е правоспособен юрист. Председателят и трима от членовете са представители на четирите научни области, които са предложени от висшите училища, научните организации, неправителствените организации на учените и социалните партньори. Те са хабилитирани лица, включени в регистъра по чл. 2а, притежаващи образователна и научна степен "доктор" и най-малко 10-годишен стаж по специалността.

(4) Положението на председател и на член на Комисията по академична етика е несъвместимо със заемане на длъжностите ректор, заместник-ректор, декан и/или директор на филиал във висше училище, съответно председател, заместник-председател и директор на институт на Българската академия на науките и Селскостопанската академия.

Познавайки високата квалификация и изобретателността на академичния състав, посочените членове на Комисията по академична етика, дори и притежаващи доказани познания и опит в своята си област, ще трябва да притежават и значителни познания в областта на професионалната етика, информационните технологии, разследването и криминологията, анализа и синтеза, а и не на последно място – на правото.

Например, за да проверят един явен сигнал за плагиатство, те трябва да проверят предоставените доказателства, да ги анализират, да определят дали заимстването или кражбата са значими и да изразят своето мнение. В случая, методите на разследване включват ползване на Интернет и социални медии, информационни технологии, познаване на разнообразието от методи за плагиатство, търсене, обследване и откриване на оригиналните източници, провеждане на разследващи интервюта и т.н.

Друг пример, свързан с твърдението, че определено произведение е монография, ще изисква проверката на това, дали всички изисквания за монография са били спазени. И, ако повторенията и цитиранията не са посочени, те ще трябва да бъдат открити, за да се докаже, че монографията в същност е резултат на «самоплагиатство».

Използване на данните и източници / Data use and sources

В настоящия доклад бе осъществен анализ на законодателните промени, проучване на литературни източници, Интернет публикации, които са цитирани и посочени по адекватен начин и могат да бъдат ползвани свободно.

Описание на резултатите от изследването / Description of the results from the study

Резултатите от изследването в този доклад представят възможните проблеми, които ще възникнат с новите допълнения и промени в Закона за развитието на академичния състав и насочват към разкриване на едностранчивостта на количествените измерения и липсата на качествени характеристики на наукоемките показатели, служещи за формиране на стъпалата на академичната йерархична „стълбица“.

Заклучение / Conclusion

Стара поговорка гласи, че „Пътят на славата е трънлив, въпреки, че много магарета са минали по него!“. Или, изкачването по академичната йерархична „стълбица“ винаги ще е съпроводено с въпроси, проблеми, провали и успехи, особено що се касае до академичното образование и научните изследвания. Засилването на участието на държавата не само чрез финансирането, но и чрез пряката си намеса, е процес, който внимателно трябва да се проучва, анализира и дозираща или увеличава.

Авторът се надява, че със своя доклад продължава дискутирането на представените предизвикателства в търсене на адекватни отговори и решения на поставените въпроси и проблеми.

Библиография / List of references

[1] Закон за развитието на академичния състав в Република България, Обн. ДВ. бр.38 от 21 Май 2010г., изм. ДВ. бр.81 от 15 Октомври 2010г., изм. ДВ. бр.101 от 28 Декември 2010г., изм. ДВ. бр.68 от 2 Август 2013г., изм. и доп. ДВ. бр.30 от 3 Април 2018г.

[2]<https://goo.gl/KJB5a9>, посетен последно на 15 Октомври 2018 г.

[3]<http://www.duma.bg/node/171092>, посетен последно на 14 Октомври 2018 г.

[4] Европейски етичен кодекс за почтеност на научните изследвания, ALLEA – All European Academies, Берлин, 2018 г.,
https://www.allea.org/wpcontent/uploads/2015/07/Statement_Ethics_Edu_web_final_2013_10_10.pdf

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОПТИМИЗАЦИЯ НА ФИНАНСОВОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ФИРМАТА ЧРЕЗ ОБОРОТНО ФИНАНСИРАНЕ

Optimization of the Financial Management through Short-Term Financing

Евгени Райков¹

Evgeni Raykov

Резюме

Класическата цел на финансовият мениджмънт по същество е да оптимизира бизнеса, създаден и развиван от предприемачите, като осигури максимизиране на степента на нарастване на капитала от основната дейност. Това е възможно преди всичко чрез решения, свързани с финансирането, но след кризата от 2007 г. по-конкретно с нарастващата роля и възможности на краткосрочните дългове като инструмент за стабилност, ефективност и ликвидност. Оптимизационните възможности се формират като микс от пазарни финансови условия, структуриране на краткосрочните дългове, нарастваща роля на финансовото въздействие и макросреда.

Ключови думи: финансово управление, оптимизация, краткосрочно финансиране, оборотен капитал

Abstract

The classic goal of the financial management is essentially to optimize the business created and developed by entrepreneurs by ensuring maximization of the rate of capital growth from the core business itself. This becomes possible primarily through funding decisions but following the 2007 crisis, in particular with the growing role and capabilities of short-term debt as a tool for stability, efficiency and liquidity. Optimization options are

¹Доцент, доктор по икономика, Финансово-счетоводен факултет, кабинет 2026, УНСС, Студентски град „Хр. Ботев”, Бул. „8 декември”, София 1700, e-mail: evgeni_raikov@abv.bg.

Assoc. Prof. Ph.D., University of National and World Economy (UNWE), Finance and Accountancy Faculty, Department of Finance, e-mail: evgeni_raikov@abv.bg.

formed as a mix of market financial conditions, structuring of short-term debt, increasing role of financial impact and macroeconomic environment.

Keywords: financial management, optimization, short-term financing, working capital

JEL: G32

Увод

Една от ключовите посоки на промяна във фирменото управление след настъпването на кризата от 2007 година е по-значителното съсредоточаване върху детайлизирането на структурата и динамиката на пасивите. От финансова гледна точка това означава да се изостави рентабилността в условията на свиваща се икономика и бизнес и да се поддържа стабилност и ефективност на база на източниците на капитал, което всъщност е финансов мениджмънт в най-чист вид. Особена роля в това отношение изиграват несъмнено краткосрочните пасиви и по-конкретно оборотното финансиране като част от оборотния капитал на фирмата. Допълнителен стимул в тази посока е стремежът към намаляване на срочността на финансирането поради нарастването на комплекса от рискове, който в макроикономически и микроикономически план съпътства съвременните компании.

Дискусия на релевантната литература

В доклад на Group of Thirty (2013) се отбелязва, че поради значителните регулации в резултат на кризата, намаляването на обхвата на инструментите за финансиране, нестабилността на трансграничното краткосрочно по своя характер заемане, достъпът до дългосрочно финансиране не съответства на добрите практики и нуждите на инвеститорите след отминаването на кризата. Fosberg (2013) изследва баланса между краткосрочно и дългосрочно финансиране по време и след кризата и достига до заключението, че краткосрочното финансиране е нараснало само по време на пика на кризата и след това в съвсем кратки срокове се е възстановила водещата роля на дългосрочния капитал при финансирането на фирмената дейност и инвестициите. Целта очевидно е да се осигури стабилизиране в условията на затруднен достъп до

финансиране и намаляващи поръчки, при което ликвидността да се гарантира чрез динамиката на задълженията.

По данни на GMT Research за периода 2010-2015 година показва, че повечето типични индустриални компании използват поне 2/3 краткосрочен капитал, което ги прави по-уязвими към ликвидни шокове от външната среда и въпреки традиционно пониската цена на краткосрочните капитали, при нарастване на лихвите, каквото се очаква в следващите няколко години, нарастването при краткосрочното финансиране ще бъде с много по-високи темпове. Освен това развиващите се пазари показват по-голяма склонност към рисково финансиране с нестабилни по същността си краткосрочно дължими капиталови ресурси. Нарастващите рискове при краткосрочното финансиране (лихвен, реинвестиционен, риск от загуба на оперативна независимост), свързани с използването му за инвестиции в постоянните краткотрайни активи се отбелязват още от Viscione (1986) и точно тази ситуация се наблюдава след кризата, но и със съответните позитивни нови възможности за допълнителна оптимизация на функционирането на бизнеса, което е в съответствие с поддържането на основните цели на финансовия мениджмънт, които се запазват и в условията на растеж.

Обяснение на методологията

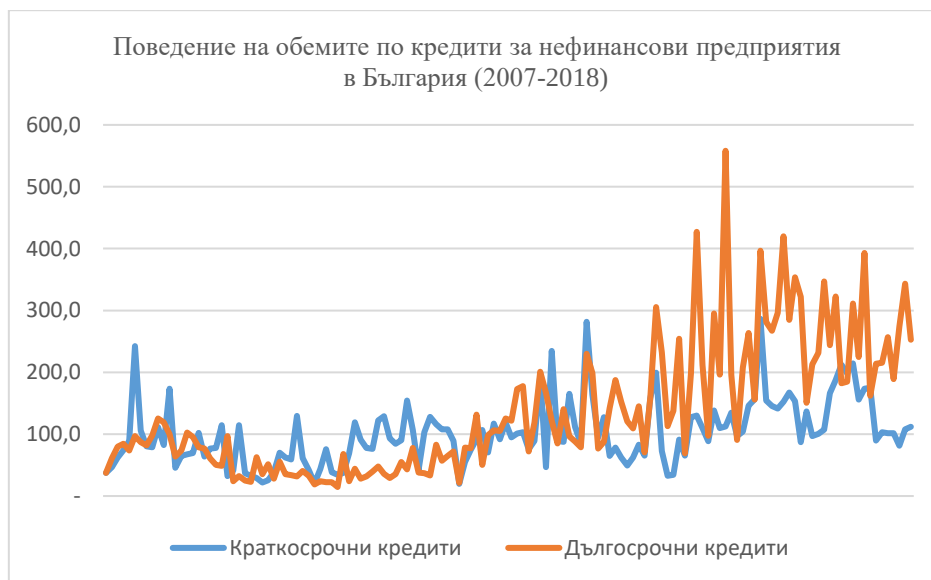
Изясняването на оптимизационния потенциал на финансирането с краткосрочни ресурси изисква следните няколко сравнителни аналитични процедури, а именно:

- 1) Изясняване на тенденциите в поведението на обратното финансиране в икономиката като цяло, включително банково финансиране, междуфирмени кредити, финансираня между свързани лица и др.
- 2) Изясняване на установените съотношения на основните величини, засягащи формирането на оборотния капитал
- 3) Специфициране на връзките и влиянията на особеностите в краткосрочното финансиране върху фирмената стабилност и ефективност.

Използване на данните и източници

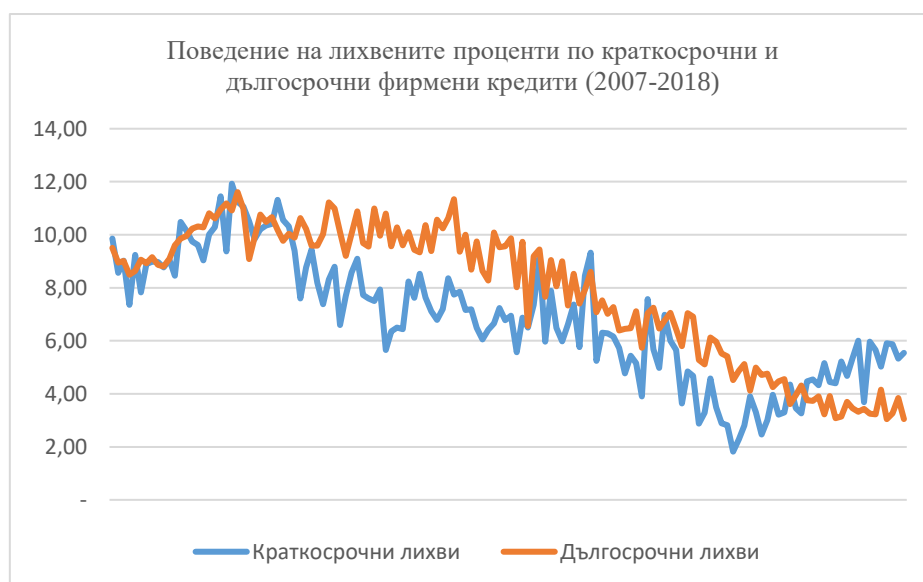
Изследването на поведението на финансиращите институции (по данни от БНБ) и бизнеса в български условия по данни за 20 селектирани компании от индекса BG40 на БФБ за периода 2007-2015 г. показва следните по-важни тенденции (Фиг.1 и Фиг.2):

- Обемите на кредитирането като цяло се увеличават, но с по-бавен темп след кризата, който се поддържа предимно от предпочитанията към дългосрочното финансиране, което съответно е и с по-голяма волатилност.
- Отливът от дългосрочно финансиране е много по-значителен в условията на криза, докато краткосрочните банкови кредити остават относително постоянни, тоест те не са текущ фактор в управлението на ликвидността нито тогава, нито по-късно. Такава алтернатива се явяват задълженията между свързаните предприятия и в известна степен задължениостта към доставчиците на стоки и услуги, но само около пика на кризата 2008-2010 г.



Фигура 1. Обеми на отпуснати кредити за нефинансови предприятия в България (2007-2018 г.)

Важно значение има и поведението на цената на капитала в условията на непрекъснато намаляващи базисни лихвени проценти, близки до нула в последните няколко години. По отношение на релацията дългосрочно – краткосрочно финансиране за разглеждания период ясно се разграничава по-голямата чувствителност на краткосрочните лихвени проценти (обикновено не са фиксирани за разлика от дългосрочните), но все пак запазването на логиката краткосрочните кредити да бъдат с относително по-нисък риск поне от темпорална гледна точка. Съществен факт е постепенното нарастване на краткосрочните лихвени проценти по текущото финансиране в последните няколко години, тоест може да се каже, че нарастващите оперативни рискове са били инкорпориране по някакъв начин в цената на формирания оборотен капитал. След 2015 година тенденцията на нарастване на краткосрочните лихви над тези по дългосрочното банково финансиране се запазва и спредът се увеличава, макар и постигнатите нива все още да са далеч под равнищата от времето на кризата или тези, произлизащи от цената на финансирането с други краткосрочни източници като търговския кредит и др. Общото заключение обаче, е че среднопретеглената цена на оборотния капитал при всички случаи се покачва, тъй като неин основен елемент е именно постоянната част от краткосрочните пасиви с нейната нарастваща в случая цена.



Фигура 2. Поведение на лихвените проценти по краткосрочни и дългосрочни банкови кредити за нефинансови предприятия в България (2007-2018 г.)

Описание на резултатите от изследването

Предложенията за оптимизация на финансовото управление чрез краткосрочните пасиви могат да се обобщят, както следва:

- 1) В условия на ниски лихви в последните години, лихвеният диференциал между фирменото и банковото кредитиране се увеличава, при което следва да се проявява стремеж към намаляване на търговското кредитиране и дори пълно авансиране на търговските сделки, факторинг и други форми за избягване на междуфирмените дългове. Това по същество е управление чрез излишъка в паричните наличности, но все пак те имат за източник банковото финансиране, собствения капитал (с намаляваща цена) и нарастващата роля на револвиращите краткосрочни кредити в икономиката. Въпреки динамиката и наблюдаваният ръст в краткосрочните лихви, спредът остава значителен и е източник на съществен ефект на превръщане на ликвидност в рентабилност по отношение на разходите.
- 2) Съкращаване на средния срок на дългосрочните кредити (чрез увеличаване на текущото изплащане на главниците и по този начин технически нарастване на значението на частта от заема, която счетоводно формира краткосрочен пасив при допускане на константно равнище на кредитиране съобразно инвестиционните планове.
- 3) Относителна стабилност на величината на текущото банково финансиране за избрани предприятия от БФБ за периода след 2007 г. до 2015 г. за сметка на значителната волатилност и като цяло увеличаване на ролята на взаимоотношенията със свързани предприятия (средно около 3 пъти при краткосрочната холдингова задлъжнялост). Растежът на ангажираните активи и краткотрайни активи се поддържа от нарастващата роля на собственото финансиране и регулиращата функционалност на краткосрочно ангажирания капитал от свързани лица – пряко или косвено.
- 4) Използване на микс от факторинг и краткосрочен овърдрафт с цел да се обвърже по-добре управлението на паричните наличности с реалната

активност на бизнеса и да се дозира размера на общото оборотно финансиране към всеки даден момент.

- 5) Превръщане на краткосрочното финансиране във вечна рента, тоест по същество изравняването му във времеви аспект със собствения капитал, но при по-ниска цена със съответните допълнителни рискове.

Заклучение

След настъпването на кризата от 2007 година, ролята на краткосрочното финансиране като основен източник на оборотен капитал и регулатор на ликвидността на бизнеса нарасна значително. Този нов аспект от финансовото управление на фирмите създаде условия за възникване на нови видове рискове, свързани с различното поведение на краткосрочните лихвени проценти и кредитите, както и структурното взаимодействие на отделните елементи на пасива с различен времеви хоризонт на възстановяване. Новите рискове поставиха и противоречащи си тенденции при функционирането на бизнеса, невинаги съответстващи на посоката на бизнес циклите, но от друга страна предоставиха и някои нови възможности за оптимизация на дейността – авансиране с цел акцентирание върху ефективността и цикъла на операциите като генератор на добавена стойност, намаляване на срочността на капиталовата структура, засягаща оборотното финансиране. Евентуалният недостиг на краткосрочен банков капитал ефективно се допълва от финансираната между свързани лица, които макар и по-скъпи, все пак са по-гъвкав инструмент в условията на развиващата се бизнес среда. По-големият риск и волатилност на лихвите и размера на краткосрочното финансиране всъщност се явява цената за по-ефективното управление на връзката ликвидност-рентабилност, която често се „замразява“ при наличието на достатъчно дългосрочни източници на капитал. Общото заключение е за постигане на по-голяма сензитивност на фирмената дейност към реално протичащите процеси, опосредствана от финансирането с краткосрочен капитал, като цената за тези възможности се плаща от нарастващите краткосрочни лихви, тяхната променливост и съответното нарастване на среднопретеглената цена на оборотния капитал.

Библиография

Fosberg, R., 2013, Short-term Debt Financing During the Financial Crisis, International Journal of Business and Social Science, Vol.4, No.8, p.1.

GMT Research, Short-term Debt to Total Debt, <https://www.gmtresearch.com/short-term-debttotal-debt/>[accessed 14 Oct 2018].

Group of Thirty, 2013, Long-term finance and Economic Growth Report, ISBN 1-56708-160-6, p.13.

Viscione, J.,1986, How Long Should You Borrow Short Term, Entrepreneurial Finance, Harvard Business Review, March Issue.

ИДЕНТИФИЦИРАНЕ НА СКЛОННОСТ КЪМ МАНИПУЛИРАНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В РАМКИТЕ НА СЧЕТОВОДНИТЕ ПРАВИЛА

Identifying the Propensity to Manipulate the Company's Financial Statements within the Accounting Rules

Катерина Войческа¹

Katerina Vojcheska

Резюме:

Целта на доклада е да анализира и оцени предсказуемостта на съществуващите модели за разкриване на манипулативно финансово отчитане от ръководството на предприятието и финансовите операции. Едно от основните предизвикателства е да се признаят слабостите при финансовото отчитане, да се вземат предвид рисковете и да се използва професионално подготвена информация и други нефинансови данни, за да се гарантира устойчивостта и прозрачността на финансовите отчети. Управлението на приходите (Earnings management) се превърна в широко известен феномен при управлението на отчетените печалби (увеличаващи се или намаляващи) за да се получат различни цели. Фокусът е върху прилагането на предсказуемия модел Beneish M-score. M-Score е математически модел, който използва осем финансови съотношения, за да определи дали дадена компания е манипулирала своите приходи.

Ключови думи: Манипулативно финансово отчитане, M-score модел на Beneish, Управление на приходите

¹Гл.ас. д-р Катерина Войческа, катедра „Финанси“, УНСС, София, e-mail: kate.vojcheska@gmail.com.
Chief Assist. Prof. Katerina Vojcheska, Department of Finance, UNWE, Sofia, e-mail: kate.vojcheska@gmail.com.

Abstract:

The purpose of the report is to analyze and evaluate the predictability of the existing models for disclosure of manipulative financial reporting by the entity's management and financial operations. One of the main challenges is to recognize weaknesses in financial reporting, to take account of risks and to use professionally prepared information and other non-financial data to ensure the sustainability and transparency of financial statements. Earnings management has become a widely known phenomenon towards managing reported earning (increasing or decreasing) in order to obtain vary targets. The focus is on applying the predictive Beneish M-score. M-Score is a mathematical model that uses eight financial ratios to determine if a company has manipulated its earnings.

Key words: Manipulative financial reporting, Beneish M-score Model, Earnings management

JEL Classification: M42, G32

Earnings management – “Управление на финансовия резултат”

Проблемът с манипулирането на финансовите отчети в рамките на счетоводните правила е бил разгледан и изследван от много учени. Учените са на различни мнения относно причините, стоящи в основата на съществуването на измамата. Причините биха могли да бъдат разглеждани от различни гледни точки, включително от структурен, психологически, оперативен и социален аспект.

Mudock (2008) стига до заключение, че подбудите могат да бъдат финансови, нефинансови (липса на дисциплина, хазарт) или дори политически или социални. Albert et al. (2010) 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 (2009) посочва, че всеки може да прибегне 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.

Основните фактори във връзка с мотивацията, които биха могли да доведат до извършване на измама във финансовите отчети, са:

► *Дълг* – изследването показва, че нивото на задлъжнялост на фирмата води до по-висока вероятност от решение за измама (Beneish, 1999)². В статистическо отношение резултатите показват положителна корелация между дълга и вероятността от измама (Smaili et al., 2009). Факторите, допринасящи за това, включват изпълнение на клаузи от кредитни споразумения или желанието за избягване на предстоящ фалит. По отношение на измамите, свързани с финансовите отчети, много често срещана подбуда (стимул) е влошаването на бъдещите финансови перспективи пред организацията. В такава ситуация ръководството трябва да вземе заем или да получи допълнително финансиране от инвеститорите, което иначе може да не е възможно. Друг често срещан стимул е ситуацията, в която ръководството има финансов интерес в организацията, който би могъл да приеме формата на по-големи бонуси или други финансови облаги. И на последно място, но не и по значение, идват подбудите, свързани с финансови затруднения, които в много случаи водят до извършване на измама.

► *Ликвидността* е друг фактор. Колкото по-слаба е ликвидността на организацията, толкова по-висока е вероятността от измама, свързана с финансовите отчети (Kirkos et al. 2007). Тя обикновено се извършва с цел да се представи по-благоприятна картина за положението на фирмата към даден момент – обичайно чрез надценяване на активите на компанията и подценяване на пасивите ѝ. Някои от факторите, допринасящи за това, включват липса на оборотни средства за ежедневната оперативна дейност или превръщането на голям обем вземания в несъбираеми.

² Beneish, Messod D., 1999. The Detection of Earnings Manipulation, Financial Analysts Journal, September/October, pp. 24-36.

► *Резултати от дейността* – във връзка с измамите, свързани с финансовите отчети, много често срещана подбуда (стимул) се оказва влошаването на бъдещите финансови перспективи пред организацията. Установена е обратнопропорционална зависимост между вероятността от измама и това доколко успешно функционира организацията (Summers and Sweeney, 1998, Dechow et al. 2011). Причината за това е, че колкото по-слаби са резултатите от дейността, толкова по-силна е мотивацията за извършване на измама, за да се представят по-добри резултати пред заинтересованите страни и да се избегнат негативните последици, асоциирани със слабите резултати от дейността. Някои от факторите, допринасящи за това, включват нереалистични очаквания за печалбата, необходимост от удовлетворяване на очакванията на анализаторите и спадащ пазар. Друга причина би могла да бъде отрицателният ефект от слабите резултати от дейността върху съществени настоящи или бъдещи сделки и операции, например възлагане на поръчки или други бизнес сделки.

► *Възможност*. 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 and Hartley (2010) предполагат, че хората ще се възползват от възможностите, които им се предоставят. Wilson (2007) разглежда елемента „възможност“ като способността да се заобиколи свързания с измамата контрол. В повечето случаи възможността зависи от неподходящата организационна структура – неефекасните процедури, неподходящото разделение на труда и слабият надзор от страна на ръководството откриват възможности за възникването на измами. Kenyon and Tilton (2006) подкрепят това твърдение, като разглеждат как се създават възможности за измама, когато в организацията са налице липса на надзор, слаб контрол или нецелесъобразно разделяне на задълженията. Елементът „възможност“ възниква, когато извършителят установява, че е в ситуация, при която е налице възможност да бъде извършена измама. Lister (2007) подкрепя тази теза, дефинирайки възможността като „кислорода, който поддържа горенето“ – критично важния фактор при извършване на измами, тъй като дори да е налице мотив, той или тя няма да са в състояние да постъпят по този начин без наличието на съответната възможност. Силният контрол в организацията понякога е недостатъчен да предотврати

възможността за извършване на измама. Vance (1983) твърди, че в някои случаи ефективността на контрола в организацията е намалена в присъствието на доминиращи лица на ключови позиции като главен изпълнителен директор или главен финансов директор. Roggeveen (2009) твърди, че наличието на възможност за извършване на измами, свързани с финансовите отчети, е по-вероятно при организации, които разчитат на приблизителни оценки и индивидуални преценки, а не на строги правила. Това, от друга страна, прави ролята на контролните структури, като например вътрешната или външната контролна система, много по-важна.

От гледна точка на *управлението на финансовия резултат*, Rahman (2013)³ определя като логичен и законов процеса на вземане на мениджърско решение и отчитане на събитията, така че да бъде достигнат стабилен и предвидим финансов резултат. Голям брой фирми използват различни методи за манипулиране на финансовия резултат, за да поддържат стабилен растеж или за да избегнат отчитането на спад. С други думи, управлението на финансовия резултат е стратегия, използвана от ръководството на дружеството умишлено да манипулира приходите/разходите, така че крайният резултат да съответства на предварително определена цел. *Управлението на финансовия резултат е инструмент, чрез който фирмите максимизират своята стойност*. Höglund (2012) илюстрира един основен въпрос, свързан с управлението на финансовия резултат. Той акцентира върху две от качествените характеристики на финансовите отчети – уместност и надеждност. Ако компанията се съсредоточи върху представяне на уместна информация, това означава, че акцентира върху отчетените парични потоци, а за да бъде надеждна информацията е необходимо да се представи и настоящата стойност на очакваните бъдещи парични потоци. Проблемът обаче възниква, когато се изисква предприятието да направи до някаква степен субективна оценка. Така че, Höglund (2012) твърди, че финансовият резултат може да бъде манипулиран, защото прилагането на счетоводните стандарти изисква и известна лична преценка.

Пример за това, че субективният индикатор играе съществена роля при образуването на финансовия можем да разгледаме във финансовите отчети на БНП

³ Rahman – Understanding Earnings Management: A Review of the Motives, Techniques and their Consequences, 2013.

Париба Пърсанъл Файненс за 2007 г. и 2008 г. Забелязва се, че произчисленият финансов резултат за 2007 г. през 2008 г. се различава с близо 38 млн. лева от този показан през 2007 г. Като причина за голяма част от разликата е посочена промяната на методологията за изчисляване на размера на загубата от обезценка на потребителските кредити. Именно това е пример, че едно и също представяне може да води до различен финансов резултат според това доколко песимистични или оптимистични са очакванията на дадено предприятие. Lin (2014) обобщава различни дефиниции като обяснява, че манипулирането на финансовия резултат възниква, когато мениджърите използват лична преценка в представянето на финансовите отчети и така подвеждат акционерите или други заинтересовани страни относно представянето на компанията, договорните условия чрез отчетените финансови резултати. Според неговото изследване, манипулирането на финансовия резултат произхожда от избора на счетоводните политики и практики от мениджърите за постигане на конкретни управленски цели. Проучване направено от Graham и др. (2005) показва, че все повече предприятия се стремят да показват по-добри от постигнатите резултати. Те забелязват, че мнозинството от мениджърите са склонни да поддържат тенденцията на приходите/разходите, използвайки текущи начислявания, с цел да се повлияе на цените на акциите или рисковата премия на фирмата. Като цяло, мениджърите са податливи към манипулация за представянето на фирмите си, тъй като обявяването на по-ниско от очакваното представяне е силно осъдено от финансовите пазари. Lo (2008), от друга страна, твърди, че „манипулираният финансов резултат не означава непременно, че финансовият отчет не е подходящ за вземане на информирани решения от заинтересованите страни. Липсата на такова манипулиране не гарантира качествените характеристики на финансовата информация, тъй като съществуват и други фактори, които допринасят за качеството на тази информация, освен преценката на мениджмънта. Пзовавайки се на най-новите научни изследвания. Той твърди, че качеството на финансовите отчети до голяма степен зависи от одитори, регулатори, инвеститори, заинтересовани лица и изследователи, които са отговорни за откриване на евентуални некоректни практики.

Финансовият отчет е крайният продукт на счетоводното отчитане. Той е резултат от прилагането на уникални техники и методи, присъщи на счетоводното отчитане.

Тези методи включват система от елементи и техники, които гарантират непрекъснато обективно отразяване на процесите и операциите на предприятията в хода на тяхната ежедневна дейност. Макар че счетоводните правила и нормативни разпоредби за изготвянето на финансовите отчети във всяка отделна страна да се различават помежду си, съществуват три основни условия, които трябва да бъдат изпълнени по отношение на изготвяната финансова информация:

- Първо, тя трябва да е в състояние да изпълни своята цел.
- Второ, трябва да е точна, пълна и обективна.
- Трето, тя трябва да е своевременна – да бъде предоставена в точно определено време.

Единствено изпълнявайки тези условия, информацията ще бъде подходяща да осигури икономически и логически обосновани решения, като постигне предвидимост относно състоянието на предприятието в бъдещи периоди. Целите на финансовия отчет да предостави информация относно резултатите от дейността на дружеството и промените във финансовото му състояние в сравнение с предходни периоди не могат да бъдат инкорпорирани само в един компонент на финансовия отчет, от което произтича необходимостта от няколко компонента, като всеки един се фокусира върху различни аспекти на отчетния процес. Обичайният набор от изготвяните финансови отчети включва: баланс, отчет за доходите, отчет за паричните потоци, отчет за промените в капитала и съпътстващите ги пояснителни приложения. Техните градивни елементи играят важна роля във връзка с измамите, свързани с финансовите отчети. Измамата, свързана с финансовите отчети, е вид измама, извършвана от високите нива на ръководството. Официалната дефиниция на американската Асоциация на сертифицираните експерти по разкриване на измами (АСЕРИ) е, че тя е преднамереното неправилно отчитане (или пропускане) на съществени факти или друг вид данни, което, разгледано заедно с друга публично достъпна информация, би накарало потребителя на информацията да промени или измени своята преценка. Това е едно от трите направления на измамите на работното място, използвани от АСЕРИ, наред с корупцията и неправомерното присвояване на активи. Националната комисия по финансово отчитане с цел измама на САЩ (1987) твърди, че измамата във финансовия отчет е безразсъдно поведение чрез действие или бездействие, което

вероятно ще доведе до съществено подвеждащи финансови данни. Съществуват различни дефиниции, но общото в тях е, че измамите предполагат преднамерено подвеждащо представяне или пропускане на информация във финансовия отчет с цел погрешно информиране, даване на неправилни насоки и нанасяне на вреда на потребителите на информацията (инвеститори, кредитори, одитори и други заинтересовани страни). Gravitt (2006) представя няколко схеми, използвани при измамите, свързани с финансовите отчети:

- 1) манипулиране или фалшифициране на финансовата информация и първичните документи;
- 2) преднамерено неправилно използване на процедури, политики и счетоводни принципи, прилагани при изготвянето на финансовата информация;
- 3) умишлено пропускане или изменение на събития и операции, имащи отношение към отчитането на финансовото състояние на дружеството.

Razaee (2010) разширява схемите за измами, свързани с финансовите отчети, като включва: използването на агресивни счетоводни техники посредством незаконно манипулиране на печалбата и възползването от пропуски в счетоводните стандарти, позволяващи на предприятието да прикрие действителното си състояние. Измамите, свързани с финансовите отчети, са дефинирани и като финансово престъпление. Съгласно приетия във Великобритания Закон за финансовите услуги и пазари от 2000 г. тук са включени три аспекта:

- 1) измама или нечестно действие;
- 2) неправомерно поведение или неправилно използване на информация, отнасяща се до финансовите пазари;
- 3) боравене с приходите от подобно престъпление.

Британският закон за измамите от 2006 г. допълнително подсилва понятието и дефиницията за подобни престъпления, отчитайки, че такива случаи на измама включват:

- 1) неверни числови данни и/или невярно представяне;
- 2) неточна информация, която би могла да доведе до неоповестяване на правилната информация; и
- 3) участие на ръководството или директорите на организацията.

Според ACFE (2012) всяка средна по големина организация в световен мащаб губи по приблизителни оценки 5% от приходите си в резултат от измами, което прави загуби в размер на трилиони долари в глобален аспект. Макар честотата на измамите, свързани с финансовите отчети, да е ниска в сравнение с други видове измама, средната медианна загуба, асоциирана с подобни измами, е един милион долара, което е десет пъти повече в сравнение с други видове измами. По-голямата прозрачност се очаква да направи предприятията по-устойчиви и по-ефективни, както от финансова, така и от нефинансова гледна точка. С течение на времето това ще доведе до по-стабилни растеж и заетост и ще повиши доверието сред заинтересованите страни, включително инвеститорите и потребителите. Прозрачното управление на предприятията също така е в съответствие с по-дългосрочните инвестиции.

Техники използвани за манипулиране на финансовите резултати

Базовите примери за това какво точно представляват техниките за манипулиране на финансовия резултат и как те се прилагат се разглеждат от Nelson, Elliot и Tarpley (2003 г.)⁴, като възможност за управление на финансовия резултат може би в най-голяма степен доставя изискването за текущо начисление. Най-общо изискването гласи, че приходите и разходите, произтичащи от сделки и събития в текущия период, трябва да бъдат представени в отчетите за същия този период независимо, че паричният поток се очаква в бъдещето. Имайки предвид, че много често стойността на реалния приход или разход е неизвестна е необходимо определена преценка да бъде направена. В такава ситуация могат да бъдат направени по-оптимистични или по-песимистични преценки, разбира се в приемливи граници.

Ако предприятието избере да направи песимистични оценки за всички начисления за период t , а реалните разходи се окажат по-високи, тогава съответната разлика ще бъде представена като приход през следващия период – $t+1$. В теорията се разглеждат два вида начисления. Това са начисления, повлияни от субективна оценка – те се използват, за да се „управлява“ финансовият резултат и начисления, които не са повлияни от субективна оценка – това са начисленията през периода, които са свързани

⁴ Nelson, Elliot и Tarpley – Master Thesis: Earnings Management during the Financial Crisis. Erasmus School of Economics, 2003.

с нормалната дейност на компанията, отговарят на нейното представяне, големина и индустрията, в която оперира.

- При придобиване на дъщерно предприятие, фирмата „майка“ добавя в своите отчети финансовия резултат на придобитото дружество. Така ако покупката е направена при благоприятни условия се наблюдава и положителен ефект върху финансовия резултат на придобиващото предприятие.
- Според GAAP и IFRS, когато едно предприятие притежава по-малко от 20% от акциите в друго предприятие, то може да представи в своите отчети тази инвестиция по два различни начина, които имат различно счетоводно третиране. Финансовите активи могат да бъдат определени като държани за търгуване, като всяка промяна в справедливата стойност на тези активи се отразява като оперативен приход/разход. Или те могат да бъдат определени като финансови активи на разположение за продажба, като в този случай промяната в справедливата стойност се отразява като друг всеобхватен доход. Възможност тук за влияние върху финансовия резултат може да има, ако например е необходимо финансовият резултат да бъде повишен, тогава предприятието може да продаде даден финансов актив на разположение за продажба, който има натрупан положителен резерв. Също така при едно евентуално реструктуриране на даден актив от определен на разположение за продажба като държан за търгуване, също може да повлияе на финансовия резултат.
- Промяната в счетоводната политика може да бъде използвано за влияние върху финансовия резултат. Трябва да добавим, че се допуска промяна в счетоводната политика при влизане в сила на нов стандарт или когато се установи, че новата политика ще е по-подходяща за конкретното предприятие.
- Изборът на метод и период за амортизация на дълготрайните активи на едно предприятие оказва влияние на финансовия резултат. Предприятието може да избере метод, при който разходите за амортизация са по-големи в началото на полезния живот на актива или обратното. Също така може да се направи преоценка на полезния живот на даден амортизируем актив. Това може да увеличи или намали разходите за амортизации в бъдеще в зависимост дали се намалява или увеличава полезният живот на въпросния актив.

- Друг момент е и възможността за влияние при определяне на стойностния праг за признаване на даден актив като дълготраен. Ако например този праг се увеличи от 500 лв. на 700 лв., покупката на всички активи, разходите, които до сега биха били отразявани в Отчета за доходите в момента на покупката, ще бъдат разсрочени във времето.
- Момент на продажбата на даден материален актив, отчитан по историческа стойност може да бъде съобразен спрямо представянето на компанията. Например, продажбата на даден актив с балансова стойност 10 000 лв., който може да бъде продаден за 25 000 лв. може увеличи финансовия резултат с 15 000 лв. С цел да бъде поддържан финансовият резултат е възможно дори продажба на даден актив, придружена с обратно придобиване или наемане на актива чрез лизинг. Така резултатът от продажбата на даден актив се отразява веднага в Отчета за дохода, докато разходите за лизинга се разсрочват. Тук може да се добави, че такъв вид сделка може да се използва и за да се увеличат отчитаните разходи. Например, ако неамортизируем дълготраен актив (например земя) бъде продаден и след това нает чрез оперативен лизинг – вноските по лизинга трябва да се отчитат като разход за лизингополучателя, докато преди това разходи свързани с амортизацията на този актив не са били начислявани.
- Използване на деривативи за влияние върху финансовия резултат. Например дадена компания е емитирала облигации с фиксиран лихвен процент. Тя може да направи сделка за лихвен суап и така да започне да отчита разходите по облигации с плаващ лихвен процент. Така предприятието може да си осигури по-високи лихвени нива в момента, които да са по-ниски в бъдеще или обратно.
- Обратното изкупуване на акции. Според IFRS и GAAP това събитие не влияе на отчета за доходите, но чрез него може да се повлияе на показателя EPS (печалба за една акция). Печалбата на една акция се счита за един от най-важните фактори за определяне на цената на една акция. Той показва нетния доход на компанията, генериран за една акция. Ако дадена компания предвижда, че нетните продажби за следващата година няма да се променят, но иска да запази растежа на показателя EPS, то може да намали броят на акциите като изкупи

част от тях. Така показателят ще нарасне без нетните продажби да са се променили.

- Договорите, които сключват компаниите могат да бъдат съобразени с това кога ще повлияят на отчета за доходите. Например фирма закупува дълготраен актив (например софтуер), който ще бъде доставен на 3 етапа в различни отчетни периоди. Капитализацията на актива и започването на отчитане на разходи за амортизации, ще бъде след като и трите етапа са приключили.
- Признаване на прекомерни или по-малко резерви за текущата година;
- Признаване на твърде много или твърде малко обезценка на активи за текущата година;
- Капитализация и разсрочване на разходи в твърде голяма или твърде малка степен;
- Намаляване или не намаляването на предишните начисления;
- Разсрочване на прекомерно количество приходи или разсрочване по-малко приходи от необходимото, и т.н.

Финансовата отчетност изисква мениджърите да вземат важни решения за бъдещите ползи и задължения. Например финансовият мениджър трябва да прецени, за каква част от продажбите си на кредит, фирмата няма да може да събере изискуемите си вземания. По този начин те изчисляват провизии за несъбираеми вземания. Счетоводството може да предложи различни методи за оценка, използвани в изготвянето на финансовите отчети. Например, възможни методи за оценка на материалните активи – FIFO, средно претеглената стойност. Изискването да се правят приблизителни оценки и възможността за избор на различни счетоводни методи и практики осигурява на финансовия мениджър възможността да влияе върху резултатите на финансовия отчет. Например, той може да избере конкретен счетоводен подход, който може да доведе до повишаване на приходите, представени в отчетите, или да направи приблизителни оценки, които да повлияят на текущата стойност на активите и пасивите ⁵.

⁵ Financial Times Lexicon. Oxford MBA. Definition of earnings management. Достъпна на: <http://lexicon.ft.com/Term?term=earnings-management>, [Accessed 06 June 2014]

В теорията и практиката са познати различни методи и техники за установяване на степента на управление на финансовия резултат от различни компании по целия свят.

Най-разпространени модели са тези, свързани с идентифициране на начисленията, които са свързани с обективната преценка на мениджърите. Основа при тези методи е разделението на счетоводните начисления на два вида. Първите са такива, които произтичат от нормалните за предприятието сделки, сфера на опериране и големина – тяхното признаване и техният размер са подкрепени от документ било то договор, фактура или др. Те не могат да бъдат манипулирани. Вторите са тези, които са повлияни от решенията на мениджмънта – тяхното завишаване или занижаване се използва за управление на финансовия резултат.

Модел на Healy (1985) ⁶

Healy предлага подход, при който манипулирането на приходите може да се засече, изчислявайки отклоненията от нормалните нива на начисленията. Healy прави допускане, че управление на приходите съществува във всеки един период. Моделът определя начисленията, които са свързани с доказани събития (не са обвързани с преценката на мениджмънта) като среднопретеглена величина на начисленията за предходните периоди (базисен период). Разликата между начисленията за изследваният период и полученият резултат за начисленията неповлияни от субективни решения показва начисленията, върху които мениджмънта е повлиял със своите преценки.

Този модел може да се използва като добър индикатор за наличие на това явление. Също така той е лесен за прилагане и може да се използва от потребителите на финансовите отчети без да е необходима вътрешна фирмена информация. Основен недостатък е допускането за липса на начисления, които да са повлияни от субективни решения през базисния период.

Модел на Jones и модифицираният модел на Jones

Като може би най-доказани и използвани модели за установяване на наличие на манипулиране на финансовия резултат се използват моделът на Jones (1991) и

⁶ Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. Journal of accounting and economics, 7(1–3), 85-107.

модифицирания модел на Jones (предложен от Dechow и др. през 1995)⁷. Jones предполага, че промените в приходите водят до промени в оборотния капитал (ефект от продажбата на стоки), които промени в оборотния капитал от своя страна водят до промени в начисленията. От друга страна, амортизирането на дълготрайните активи ще намали сумата на начисленията.

„Недостатък на този модел, е че според него начисленията в приходите са образувани без да има обективна преценка (без да бъдат завишавани или намалявани, чрез обективна преценка)“. Това означава, че ако фирмите използват единствено завишени или занижени нива (разбира се в границите на възможното) на приходите моделът на Jones няма да засече този опит за управление на приходите. Имайки предвид това Dechow (1995) предлага модификация на модела на Jones като модифицира приходите от продажби с измененията във вземанията от клиенти.

Тази модификация на моделът на Jones се превръща в най-използвания и ефикасен метод за установяване на манипулации във финансовия резултат. Въпреки това и той не е 100% безпогрешен. Проблемът в модифицирания модел идва от това, че той предполага, че всички изменения във вземанията от клиенти са резултат от управлението на финансовия резултат, което е малко вероятно (както е малко вероятно и всички изменения в приходите да се дължат изцяло на начисления несвързани с обективната оценка на мениджмънта).

Модел на Jones модифициран с паричните потоци от дейността

Shivakumar (1996)⁸ предлага друга модификация на модела. Към формулата за определяне на начисленията, свързани с обективни решения, той добавя и оперативните парични потоци. Промяната е базирана на допускането за обратна зависимост между оперативните парични потоци и начисленията.

⁷Jones, J., Earnings Management during Import Relief Investigations, Journal of Accounting Research, 29 (2), 1991, pp. 193-228. Достъп на адрес: <http://www.jstor.org/pss/249104> [Accessed 23 May 2014].

⁸Shivakumar, L, Estimating Abnormal Accruals for Detection of Earnings Management (1996).

Индустриален подход

Начисленията също така зависят от сферата, в която оперира компанията. Подходът, при който се използва статистическата медиана на индустрията за определяне на начисленията, не повлияни от обективни решения.

Модел на Beneish⁹

Проф. Messod Beneish предлага математически модел, който използва 8 коефициента, за да се определи дали компанията манипулира финансовите си резултати. Тези коефициенти могат да бъдат взети или изчислени, чрез данни от финансовите отчети на компаниите, а именно:

DSRI (Days Sales in Receivables Index) – Коефициент на дни на обръщение на вземанията.

Този коефициент се изчислява като отношение между дните на обращаемост на вземанията за текущия и предходния период. Повишението на този индикатор може да е индикация за това, че някои от вземанията на предприятието са просрочени или няма да бъдат събрани. Този коефициент не може да е напълно точен и не винаги е индикация за влошаване на състоянието на компанията (което би било мотив за манипулиране на финансовия резултат), тъй като неговото увеличение може да бъде и резултат от завишение на продажбите на кредит.

Според Beneish компаниите, които достигат по-нисък марж в текущия, спрямо предходните периоди са по-податливи на манипулации. Когато коефициентът GMI приема стойности по-големи от единица, фирмите са по-склонни да представят качествена информация в отчетите си.

AQI (Asset Quality Index) – индекс, показващ съотношението между текущата и предходната година на дълготрайните активи (различни от земи, сгради и оборудване) към всички активи. Този коефициент има за цел да установи разсрочването на даден разход за бъдещи периоди. Тук разбира се повишението на този коефициент може да се дължи на реално предплащане за услуга, абонамент и др.

⁹Beneish, Messod D., "The Detection of Earnings Manipulation," Financial Analysts Journal, Vol. 55, No. 5, 1999.

SGI (Sales Growth Index) – коефициент на нарастване на приходите от продажби. Според някои изследвания компании с висок темп на растеж през предходните периоди се опитват да поддържат този темп и в по-лоши периоди за да оправдаят очакванията на инвеститорите.

SGAI (Sales, General and Administrative expenses Index) – този коефициент измерва отношението между разходите за продажби, оперативните и административните разходи за текущия спрямо предходния период.

DEPI – коефициент, равен на отношението между процента на амортизация за предходния към текущия период. Ако резултатът е по-голям от 1, това означава, че полезният живот на амортизируемите активи е увеличен или се прилага нов метод на амортизация с цел да се намалят разходите. Ако този коефициент е над 1, това означава повишение на финансовия ливъридж. Повишаването на финансовия ливъридж може да е знак за затруднения на компанията, което от своя страна е причина за манипулиране на резултатите.

TATA – коефициент, показващ отношението между начисленията и активите на предприятието, като за изчисление на начисленията Beneish използва изменението в оборотния капитал, намален с паричните средства, паричните еквиваленти и амортизацията. Това се основава на предположението, че начисленията, върху които може да бъде повлияно чрез мениджърска преценка са основно краткосрочни:

При модела на Beneish тези 8 коефициента се обединяват и образуват М коефициент. Според него, ако полученият М коефициент е по-голям от -1,78, то има голяма вероятност изследваната фирма да манипулира отчетите си.

$$M = -4.84 + 0.92*DSRI + 0.528*GMI + 0.404*AQI + 0.892*SGI + 0.115*DEPI - 0.172*SGAI + 4.679*TATA - 0.327*LVGI.$$

Заклучение

Колкото по-слаби са резултатите от дейността на компанията, толкова по-силна е мотивацията за извършване на измама, за да се представят по-добри резултати пред заинтересованите страни и да се избегнат негативните последици, асоциирани със слабите резултати от дейността. Някои от факторите, допринасящи за това, включват нереалистични очаквания за печалбата, необходимост от удовлетворяване на очакванията на анализаторите и спадащ пазар. Емпиричните изследвания ясно показват, че моделите и оценките варират в прогнозираната си мощност, когато се оценяват в различна среда, предвид разликите между отделните страни по отношение на счетоводните системи, икономическите резултати, институционалните особености и социалната, правната и политическата среда, които засягат финансовите данни. Бъдещите изследвания трябва да бъдат насочени към по-нататъшното развитие на моделите за откриване на манипулативно финансово отчитане на различни стопански субекти и адаптирането им в зависимост от различните им потребители: одитори, инвеститори, кредитори, данъчни власти, финансови анализатори и други заинтересовани страни.

Литература

1. Financial Times Lexicon. Oxford MBA. Definition of earnings management. Достъпна на: <http://lexicon.ft.com/Term?term=earnings-management>, [Accessed 06 June 2014]
2. Ahmad-Zaluki, N. And Kect, L., The investment performance of MESDAQ market initial public offerings (IPOs). Management Journal of Accounting and Finance, 8 (1), 2012, pp. 1-23.
3. Beneish, Messod D., "The Detection of Earnings Manipulation," Financial Analysts Journal, Vol. 55, No. 5, 1999 pp. 24-36.
4. Beneish, Messod D. „Fraud Detection and Expected Return“, 2012, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1998387.
5. Ebert, F., Manifestation of the crisis in Bulgaria – consequences and recommendations, 2014.

6. Eisele, A., Target Shooting? Benchmark-driven Earnings Management in Germany. University of St. Gallen, 2012.
7. Islam, A., Is Modified Jones Model Effective in Detecting Earnings Management? Evidence from a Developing Economy. International Journal of Economic and Finance, 3 (2), 2011, pp. 116-125.
8. Rangan, S., Earnings Management and the Performance of Seasoned Equity Offerings. Journal of Financial Economics, 50 (1), 1997, pp. 101-122.
9. Francis, J., La Fond, R., Olsson, P. and Schipper, K., Costs of equity and earnings attributes. The Accounting Review, 79 (4), 2004, pp. 967-1010.
10. Lin, F., Wu, C., Fang, T. and Wun, J., The relations among accounting conservatism, institutional investors and earnings manipulation. Economic Modelling, 37 (C), 2014, pp. 164-174.

ФИСКАЛНА ПОЗИЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ

Bulgarian Fiscal Stance

Дияна Металова¹

Diyana Metalova

Резюме

В настоящия доклад се разглежда фискалната позиция на България след финансово-икономическата криза за да се оцени доколко инструментариума на фискалната политика се използва за целите на краткосрочно изглаждане на бизнес цикъла. В условията на паричен съвет, умелото прилагане на фискалните лостове за постигане и поддържане на макроикономическа стабилност придобива изключително значение.

Ключови думи: фискална позиция, структурен баланс, производствен разрыв

Abstract

This report looks at Bulgaria's fiscal stance after the financial and economic crisis to assess the extent to which fiscal policy tools are used for short-term business cycle smoothing. Under the terms of a currency board arrangement, the skillful application of fiscal levers to achieve and maintain macroeconomic stability is of the utmost importance.

Keywords: fiscal stance, structural balance, output gap

JEL Classification: E62, H62

¹ Главен асистент, доктор по икономика, катедра „Финанси“, УНСС – София, email: Diyana_metalova@yahoo.com.

Chief Assist. Prof., Ph.D., Department of Finance, UNWE – Sofia, email: Diyana_metalova@yahoo.com.

Въведение

Под „фискална позиция“ обикновено се разбира ориентацията на фискалната политика, зададена чрез дискреционните решения на правителствата в областта на данъчното облагане и разходите. По принцип фискалната позиция се оценява с промяната в структурното първично салдо (т.е. бюджетното салдо, коригирано с въздействието на икономическия цикъл, временните мерки и лихвените плащания). В зависимост от това дали правителството реши да подкрепи, намали или остави непроменено въздействието на публичните финанси върху реалната икономика фискалната позиция се счита съответно за „експанзионистична“, „рестриктивна“ или „неутрална“.

Ориентацията на фискалната позиция определя ролята на фискалната политика в икономическия цикъл, която може да бъде повече или по-малко про- или антициклична, в зависимост от обстоятелствата.

Провеждането на антициклична фискална политика изисква много ясна оценка на състоянието на икономиката спрямо потенциала. От тази оценка зависят и мерките, които ще се предприемат.

Изложение

1. Дискреционна фискална политика

Ефективността на фискалната политика като инструмент за стабилизиране зависи от цялостната икономическа среда, в която се използва. Фискалните инструменти оказват пряко влияние върху равнището на съвкупното търсене и чрез него върху равнището на стопанската активност. Това може да се постигне чрез целенасочени промени във фискалните инструменти или чрез вграждане на автоматични стабилизатори, каквито са прогресивното данъчно облагане и социалните помощи за безработни. Когато се намали стопанската активност започват да спадат и доходите на стопанските субекти. Тогава те попадат в етажи с по-ниски данъчни ставки, което задържа спада в нетните им доходи. Същевременно се увеличават помощите за безработни, които се превръщат в потребителски разходи и намаляват спада в

свкупното търсене. По време на стопански подем автоматичните стабилизатори действат в обратна посока². Автоматичните стабилизатори са фискални инструменти, които при икономически спад увеличават бюджетния дефицит, а при икономически подем го намаляват автоматично, без извършване на конкретни текущи действия от правителството. С това те омекотяват колебанията в икономиката в процеса на цикличното развитие.

Дискреционните мерки са съзнателни и преднамерени действия по отношение на приходите и разходите, които имат за цел да стимулират или забавят икономическото развитие. Превишението на разходите над приходите води до увеличаване на свкупното търсене, т.е. бюджетния дефицит може да има позитивен ефект стига да е в определени граници и да се използва в ограничен период от време (фискална експанзия). Политиката на бюджетен излишък означава, че се отнемат повече ресурси от икономиката, а се връщат по-малко под формата на държавни разходи и социални трансфери (фискална рестрикция).

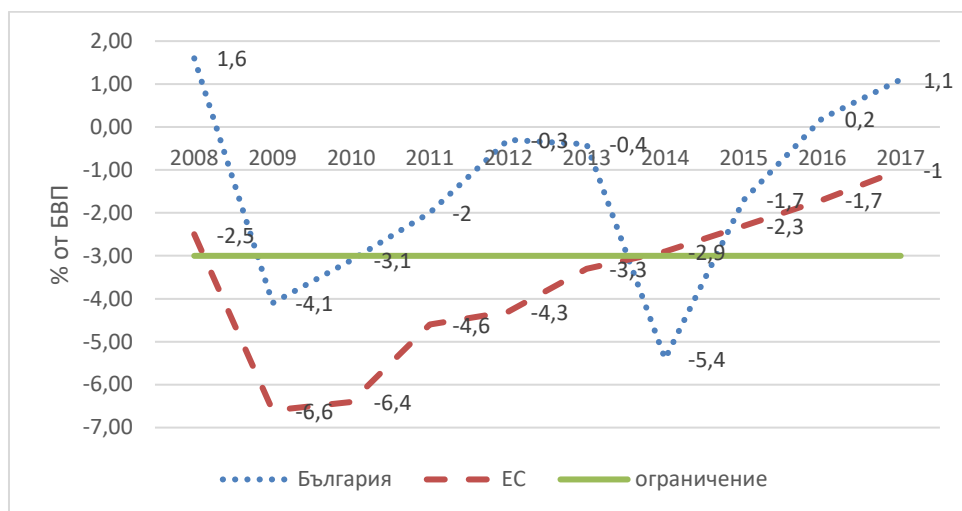
2. Бюджетен баланс

Бюджетният баланс се състои от три компонента – структурен, цикличен и т.нар. „еднократни мерки/ефекти“. Съгласно закона за публичните финанси (ЗПФ) под „структурен баланс“ следва да се разбира годишното салдо на сектор „Държавно управление“, коригирано спрямо икономическия цикъл, без отчитане на еднократните и временни мерки³.

Въпреки, че ЕС препоръчва да се води политика на балансиран бюджет, се допускат и минимални дефицити, които не създават риск за устойчивостта на публичните финанси. По отношение на салдото на сектор „Държавно управление“, ЗПФ изисква то да е нулево или положително, а ако се реализира дефицит, той да не е повече от 3% от БВП (чл.25). За годишния дефицит по КФП на касова основа ограничението е до 2% от БВП (чл.27, ал.4.)

² Браун, К., Джаксън, П., „Публични финанси“, ПъблишСай Сет – Агри ООД, София, 1998, стр. 74

³ Закон за публичните финанси, Допълнителни разпоредби, пар.1, т.38



Източник: Евростат.

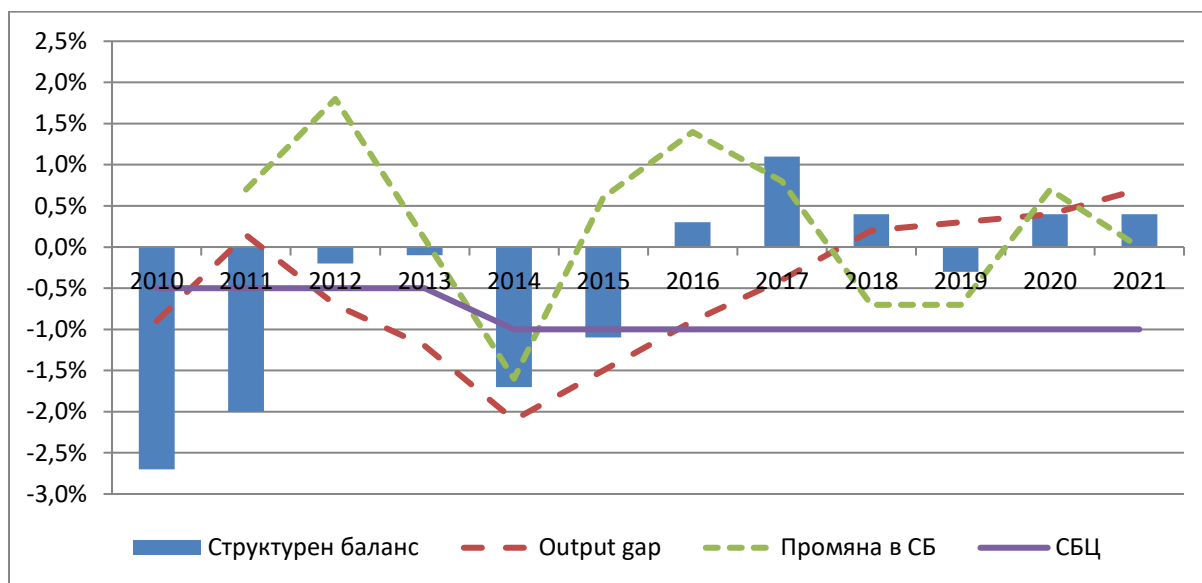
Фиг. 1. Общ бюджетен баланс на България и средно за ЕС за периода 2008-2017г.

Както се вижда от графиката, България се придържа към ограничението за общ бюджетен дефицит, като за 10 години го нарушава само в 3 от тях – 2009г., 2010г. и 2014г. През целия период, с изключение на 2014г. бюджетния баланс на България е по-добър от средното равнище за ЕС. След 2009г. тенденцията в България е да се следва политика на фискална консолидация.

За да оценим предприетите действия от фискалните власти трябва да изчистим ефекта от автоматичните стабилизатори и мерките с еднократен характер, т.е. да разгледаме промените в структурния баланс. Структурният бюджетен дефицит показва какъв би бил бюджетния дефицит при съществуващото равнище на разходите и данъчното облагане, ако икономиката функционираше при пълно използване на ресурсите (т.е. детерминираното от правителството състояние на бюджета). Наличието му сочи, че дори икономиката да е достигнала равнището на пълната заетост, данъчните постъпления биха били по-малки от правителствените разходи.

Тъй като структурния бюджетен дефицит е резултат от дискреционните мерки на държавата и има голямо значение за стабилността на публичните финанси, в ЗПФ е дефинирано ограничението му в средносрочен период в рамките на 0,5% от БВП (или 1% от БВП когато равнището на държавния дълг е под 40% от БВП и рисковете от

гледна точка на дългосрочната устойчивост на публичните финанси са ниски)⁴. В случай на значително отклонение от средносрочната бюджетна цел (СБЦ) за структурния дефицит, съгласно разпоредбите на чл. 10 от Регламент (ЕО) № 1466/97 на Съвета от 7 юли 1997 г. за засилване на надзора върху състоянието на бюджета и на надзора и координацията на икономическите политики, или от мерките за нейното постигане се прилагат автоматични корективни механизми съгласно Закона за Фискален съвет и автоматични корективни механизми.



Фиг. 2. Структурен баланс (СБ) на Република България, % от БВП

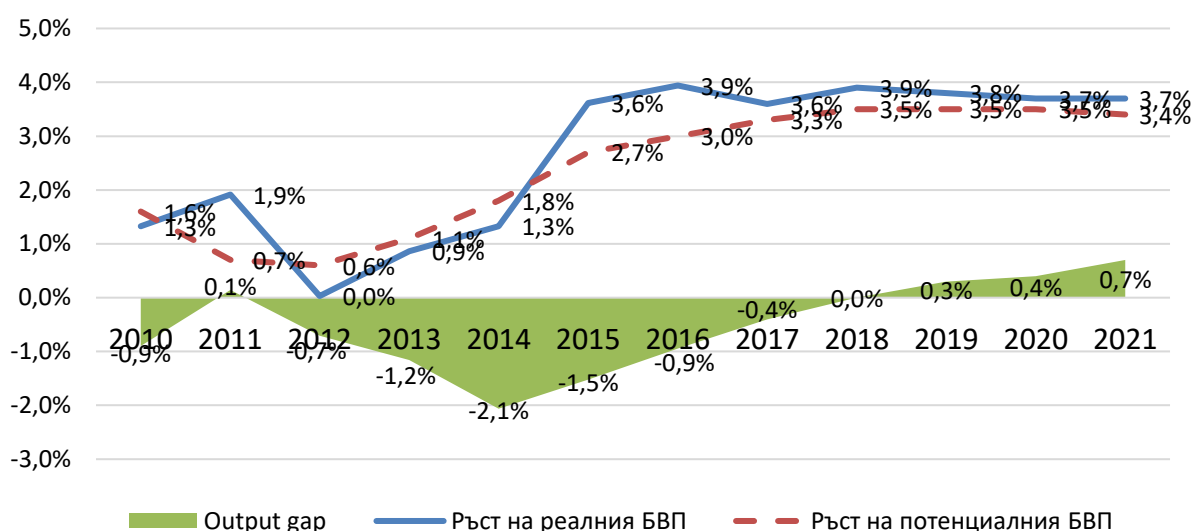
Промяната в структурния баланс е положителна през по-голямата част от разглеждания период, което показва, че правителството следва политика на фискална консолидация. Фискална експанзия се наблюдава през 2014г., 2018г. и 2019г. След 2015г. се постига и средносрочната бюджетна цел за структурния дефицит - остава далеч от максимално допустимата цел за структурен дефицит от 1% от БВП.

3. Производствен разрыв (output gap)

Определянето на макроикономическия потенциал дава възможност за оценка на икономическата политика, за предотвратяване на рецесия и инфлация. Оценката на

⁴ Закон за публичните финанси, чл. 23, ал. 1

потенциалния БВП става все по-важна и актуална поради необходимостта от ориентири при провеждането на паричната и фискалната политика. Дефиницията на Оукън за производствения потенциал е най-разпространената в икономическата наука. Той определя потенциалното производство като максимума, който дадена икономика може да произведе, без да се стигне до „прегриване“ и нежелани последици, които включват най-вече индуцирането на инфлация. Когато производственият разрыв е нулев, т.е. няма възходящ или низходящ натиск върху инфлацията, реалният БВП е равен на потенциалния БВП.



Източник: собствени изчисления по данни от МФ

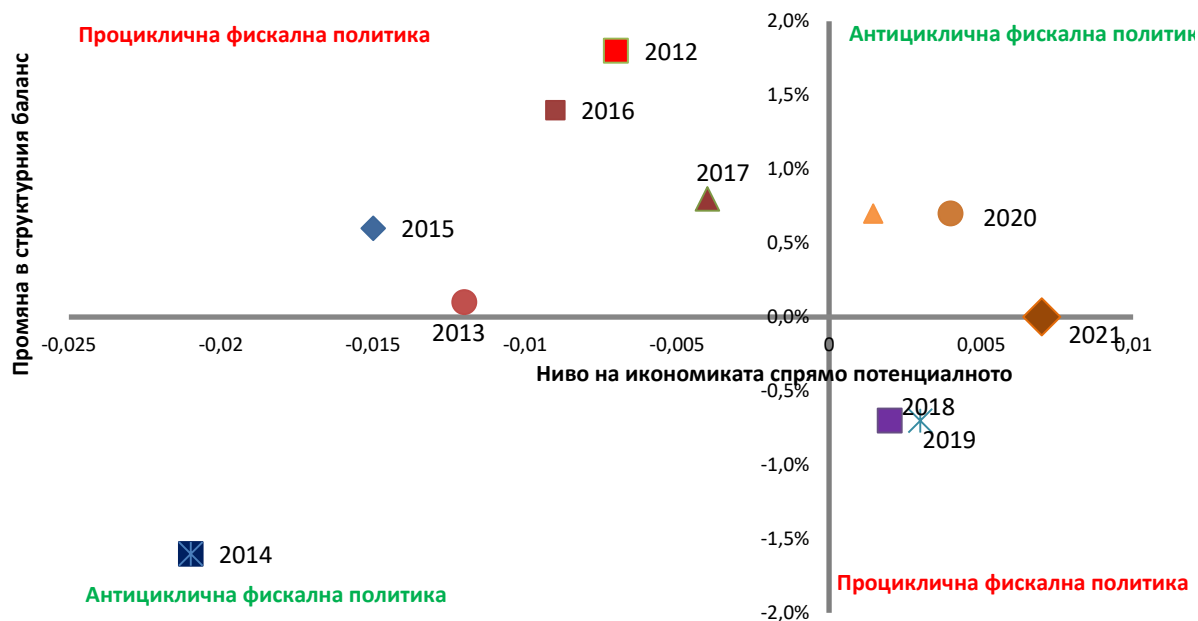
Фиг. 3. Производствен разрыв (output gap)

От горната графика се вижда, че в периода 2012-2018г. е налице непълно използване на производствените фактори, но през настоящата година се очаква производствения разрыв да се затвори, което означава, че в следващите години трябва да наблюдаваме провеждане на рестриктивна бюджетна политика. В публикуваната на страницата на Министерство на финансите Актуализирана средносрочна бюджетна прогноза за 2019-2021г. е предвиден дефицит по КФП в размер на 0,5% от БВП, дефицит на сектор „Държавно управление“ в размер на 0,2% от БВП и дефицит на структурния баланс в размер на 0,3% от БВП. За настоящата година също е планиран дефицит по КФП в размер на 1% от БВП, но според очакваното изпълнение ще се реализира излишък в размер на 0,5% от БВП. Т.е. за 2019г. е планирана фискална

експанзия, вместо очакваната фискална консолидация. Въпреки, че не е значителна по размер експанзията, опасенията са, че тя би създавала допълнителен натиск върху инфлацията, която и без това се очаква да се повишава.

4. Фискална позиция

Състоянието на публичните финанси се влоши рязко в периода 2008-2014г., което се отрази и на равнището на държавния дълг. Съгласно правилата на Пакта за стабилност и растеж логиката е, че държавите-членки са в най-добра позиция да оставят автоматичните стабилизатори да изиграят напълно своята роля веднага щом бюджетът постигне средносрочната си цел и че до настъпването на този момент е необходима известна фискална консолидация. На следващата графика фискалната позиция за всяка година от периода 2011-2021г. е определена като про- или антициклична в зависимост от промяната в структурния баланс и отклонението от потенциалното производство.



Източник: собствени изчисления по данни на МФ, Евростат

Фиг. 4. Цикличност на фискалната позиция

През по-голямата част от разглеждания период икономиката функционира под потенциалното равнище, но в края на периода го превишава. Почти неутрална е

фискалната позиция през 2013г. и 2021г. Антициклична е през 2011г., 2014г. и 2020г., а през останалите шест години е проциклична.

В Конвергентната програма на България за периода 2018-2021 е заложено, че „фискалната политика в средносрочен план е изцяло насочена към запазване на устойчивостта на бюджетната рамка в контекста на ангажиментите на България, както по линия на Пакта за стабилност и растеж, така и във връзка със статута ѝ на страна по дял III на Договора за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз. В тази връзка фискалната политика ясно определя стриктното спазване на бюджетната дисциплина като основен ангажимент на правителството“⁵. Именното спазването на бюджетната дисциплина е в основата на процикличната позиция през 2012г. и 2015г. Фискалната експанзия през 2018г. и 2019г. е неуместна от стабилизационна гледна точка.

Заклучение

Промяната в икономическата обстановка след 2008г. и последвалата икономическа криза породиха необходимост от промяна в посоката на фискалната политика. Икономистите насочиха интереса си към възможностите на фискалните инструменти за стимулиране на икономиката. В много държави се предприеха експанзионистични бюджетни мерки за противодействие на рецесия. В България обаче, правителството предпочете да се придържа към консолидация. В условията на пълноправно членство в ЕС, фискалната политика се подчинява на разпоредбите на Пакта за стабилност и растеж относно фискалната дисциплина, които предполагат бюджетният дефицит да не е по-голям от 3% от БВП на страната и държавният дълг да не надхвърля 60% от БВП. В тази връзка и Маастрихтските критерии, които трябва да бъдат изпълнени с оглед присъединяване към Еврозоната, предопределят необходимостта от спазването на фискална дисциплина. Фискалната позиция на България (с изкл. на 2014г.) се съобразява със зададените ограничения, но в определени периоди има по-скоро процикличен, вместо антицикличен характер.

⁵ Конвергентна програма на България за периода 2018-2021, Министерство на финансите.

Библиография

Браун, К., Джаксън, П., „Публични финанси“, ПъблишСай Сет – Агри ООД, София, 1998.

Директива 2011/85/ЕС на Съвета от 8 ноември 2011 г. относно изискванията за бюджетните рамки на държавите членки (ОВ, L 306/41 от 23 ноември 2011 г.).

Регламент (ЕО) № 1466/97 на Съвета от 7 юли 1997 г. за засилване на надзора върху състоянието на бюджета и на надзора и координацията на икономическите политики.

Закон за публичните финанси (Обн. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г., последно изм. и доп. ДВ. бр.91 от 14 Ноември 2017г.).

Закона за Фискален съвет и автоматични корективни механизми (Обн. ДВ. бр.29 от 21 Април 2015г., последно изм. ДВ. бр.15 от 16 Февруари 2018г.).

Министерство на финансите, Актуализирана средносрочна бюджетна прогноза за периода 2019-2021г.

Министерство на финансите, Конвергентна програма на Република България 2018-2021.

Интернет страницата на Министерство на финансите: www.minfin.bg.

ЗАЩО ЦЕНТРАЛНИТЕ БАНКИ ЕМИТИРАТ ЦЕННИ КНИЖА?

Why Do Central Banks Issue Securities?

Дарина Колева¹

Darina Koleva

Резюме

Емисията на дългови ценни книжа е нетипичен инструмент на паричната политика на централната банка и естествен елемент от нейния баланс. Историята познава много примери за банки, които използват за кратък или дълъг период от време този инструмент, както и за такива, при които той е законово забранен или никога неизползван. Изследването търси отговор на редица въпроси, сред които кои централни банки прибегват до емисия на собствени ценни книжа, има ли и кои са алтернативите на този инструмент, какви цели се преследват чрез неговата употреба, има ли връзка с паричния режим на страната, какви са предимствата и недостатъците от неговото активно използване.

Ключови думи: ценни книжа на централната банка, управление на ликвидността, развитие на пазара на ценни книжа

Abstract

Debt securities issuance by central banks is an unconventional monetary policy instrument, while being a natural item on their balance sheet. History shows many examples of banks using it for shorter or longer periods of time. However, there are cases where the instrument is forbidden by law or has never been used in practice. The paper seeks to help answer a range of questions such as: which central banks resort to debt securities issuance, does it have any alternatives, and what are they like, what's the central banks' purpose of

¹ Главен асистент д-р, Катедра „Финанси“, УНСС, София, Студентски град, e-mail: darinagk@abv.bg.
Chief Assistant Professor, Ph.D., Department of Finance, UNWE, Sofia, Studentski grad, e-mail: darinagk@abv.bg.

using own debt securities, can it be associated with a particular monetary regime, and what are the advantages and disadvantages of its regular use.

Keywords: central bank securities, liquidity management, securities market development

JEL Classification: E58; G10

Въведение

Всеки, който изучава малко по-задълбочено паричната политика, рано или късно се среща с един специфичен елемент от баланса на централната банка - дълговите ценни книжа. Истината е, че дълговите ценни книжа може изобщо да не фигурират в баланса на конкретна централна банка, а когато ги има, те могат да фигурират в групата на пасивите под различни имена, в зависимост от своята специфика².

В България за първи път въпросът за евентуално емитиране на дългови ценни книжа от централната банка се споменава в края на октомври 2017 г. (Соколова, 2017) във връзка с приемането на промени в Закона за публичните финанси³. Появата на тези законови текстове на толкова късен етап от най-новата история на финансово-паричните отношения в България поражда въпроса за евентуалната роля и употреба на дълговите ценни книжа на централната банка, при все че понастоящем паричният режим на страната предполага по-скоро ограничени функции на паричните власти и ненамеса в пазарните отношения. Настоящото изследване търси отговор на този въпрос.

² Например: дългови сертификати, депозитни сертификати, краткосрочни, средносрочни или дългосрочни облигации на централната банка, деноминирани в чуждестранна валута публични ценни книжа, и т.н.

³ По-конкретно, текстовете позволяват на банките, които обслужват сметки и депозити на бюджетните организации, да обезпечават средствата по тях с ценни книжа, емитирани от Българската народна банка, „... по решение на министъра на финансите и при условия и по ред, определени от него след съгласуване с Българската народна банка.“ (вж. чл. 152 ал. 8 от Закона за публичните финанси), както и Министърът на финансите да осъществява управление на ликвидността на средствата в единната сметка чрез операции с ценни книжа, емитирани от централната банка, след провеждане на консултации с Българската народна банка (Вж. чл. 154 ал. 22 от Закона за публичните финанси). Съгласно въведените промени допълнително е регулирано регистрирането на самите ценни книжа на централната банка, които според чл.2, ал.1 от Закона за публичното предлагане на ценни книжа следва да се регистрират по сметки в Българската народна банка.

Същност на инструмента

Ценните книжа на централната банка са дългови ценни книжа, които се емитират с цел да се изтегли ликвидност от местните финансови пазари. По същество те са пазарен инструмент, който се възприема от пазарните участници като алтернатива на първичната емисия на държавни ценни книжа: чрез закупуването им контрагентите получават висококачествени ценни книжа с гарантирана доходност, които при нужда от паричен ресурс могат да търгуват на вторичния пазар.

Емитираните от централната банка ценни книжа се използват като средство за управление на ликвидността в банковата система наред с класически инструменти като задължителни резерви, репо операции, покупко-продажба на ДЦК, ликвидни улеснения и валутни суапове. В общия случай дълговите книжана централната банка служат за изтегляне на свръхликвидност от паричните пазари – състояние, при което предлагането на парични баланси е по-голямо в сравнение с тяхното търсене. Акумулирането на свръхликвидност може да намери израз в трайно натрупване на резерви на търговските банки по техните сметки при централната банка отвъд нивото на изискуемите по закон задължителни резерви. Белег за нейното наличие може да бъдат също така изключително ниските лихвени проценти на междубанковия паричен пазар или тенденцията за разрастване на кредитната активност и занижаване на кредитните стандарти. И не на последно място, формирането на свръхликвидност може да се свърже с нарастването на активите на централната банка вследствие на редица фактори, като нарастване на валутните резерви, отпусната ликвидна помощ за нуждаещи се банки или финансиране на правителствени разходи (Gray & Pongsaparn, 2015).

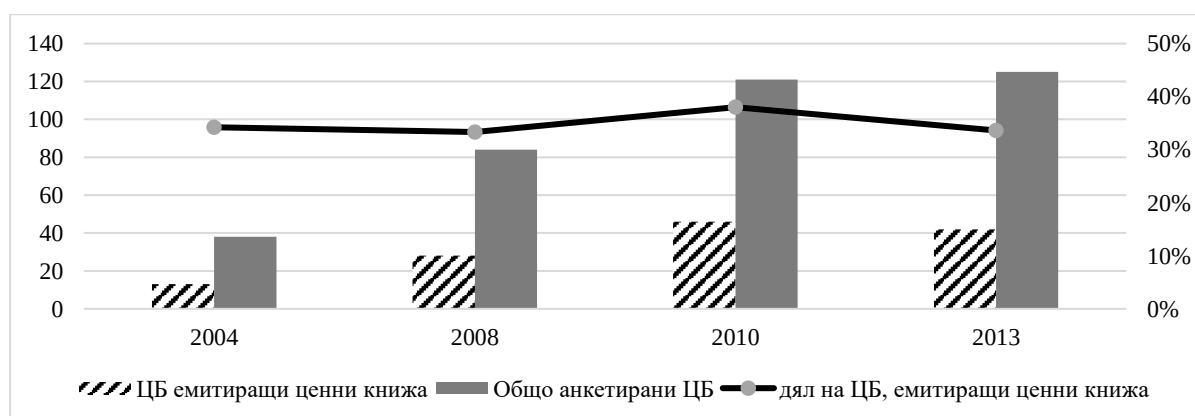
Независимо как се проявява свръхликвидността, последиците от нея могат да имат негативен ефект върху икономиката и да възпрепятстват централната банка в постигането на крайните ѝ цели по поддържането на ценовата стабилност и съответно стабилността на местната парична единица. Например, притокът на големи по размер чуждестранни капиталови потоци, характерен за преходните икономики и развиващите се страни, води до нестабилност на валутния курс, поскъпване на местната валута и формиране на дефицити по текущата сметка. Неконтролираното нарастване на

кредитната активност води до нарастване на дела на лошите кредити. Натрупването на свръхрезерви от търговските банки може да е израз на евентуално рაციониране на кредита и потискане на кредитната и икономическата активност. Монетизирането на правителствените разходи има освен инфлационен, и негативен ефект върху независимостта и кредитбилността на паричните власти.

Макар че глобалната тенденция в международен план към засилване на независимостта на централните банки ограничава все повече възможностите за финансиране на бюджетните разходи, то гореизброените ефекти са възможни и изцяло зависят от особеностите на конкретната ситуация. И независимо какви точно са те, от централната банка се очаква адекватна реакция с предприемането на мерки съобразно предоставените ѝ законови възможности за реакция.

Разпространение на инструмента

Емисията на дългови ценни книжа не е новост за централните банки и в повечето страни е законово регламентирана. Все пак има централни банки, на които изрично е забранено да емитират собствени ценни книжа (например Индия) поради страх, че този инструмент може да внесе объркване на пазара на ДЦК и да генерира потенциална загуба за централната банка (Rule, 2011).



Източник: Gray & Pongsaparn, 2015.

Фигура 1. Брой на централните банки, емитиращи ценни книжа

Регулярното събиране на информация за емисията на държавни ценни книжа като част от инструментариума на разположение на централните банки започва през 2004 г.⁴ с т. нар. Информационна система за инструментите на парична политика (ISIMP). Изграждането на базата данни е резултат от анкетно допитване от дирекция Парични и капиталови пазари към МВФ с честота от 2-3 години. Информацията не е общодостъпна, но е анализирана и представена в обобщен вид от Nyawata, 2013 и Gray & Pongsaparn, 2015, а общ вид на въпросника, използван от дирекция Парични и капиталови пазари към МВФ, е публикуван в Buzeneca & Maino, 2007. Тъй като в различните анкети участват различни банки, а отговорите често са непълни или неконсистентни, получените данни през различните години не могат да бъдат сравнявани и анализът им следва да се фокусира в рамките на едно анкетно допитване.

Фигура 1 дава обща представа за броя на анкетираните централни банки, като прави впечатление, че делът на емитиращите ценни книжа е около 33-38%. Независимо от липсата на консистентност в данните⁵, броят на централните банки, емитиращи ценни книжа през периода 2004-2013 г. нараства, като една от възможните причини е глобалната финансова криза и свързаните с нея кредитни и количествени облекчения.

Употреба на инструмента във връзка с паричната политика

Няколко са ситуациите, в които централните банки използват този инструмент. Емитирането на собствени ценни книжа е един от инструментите на парична политика за операции на първичния пазар. Той е алтернатива на първичното емитиране на ДЦК за целите на паричната политика и дава възможност на централната банка независимо от правителството да провежда операции по управление на ликвидността. Най-често той се използва при режим на инфлационно таргетиране, който през последните

⁴Съществуват и по-ранни анализи по темата на базата на анкетни проучвания, организирани съответно от МВФ и БМР (Quintyn, 1994; Hawkins, 2005).

⁵Сравнението на представените данни в Nyawata, 2013 и Gray & Pongsaparn, 2015 показва огромно различие в данните за 2008 г. В първото изследване от общо 83 банки тези, които използват собствени ценни книжа са 28, а тези, които използват едновременно собствени ценни книжа и ДЦК, са 27. Във второто изследване банките със собствени ценни книжа са само 28, което предполага, че групата на банките, използващи при своите операции едновременно собствени и държавни ценни книжа е пропусната. В този смисъл е твърде вероятно броят на емитиращите ценни книжа централни банки да е по-голям от посочения в Gray & Pongsaparn, 2015.

тридесет години придобива широка популярност не само сред развитите, но и сред много от развиващите се страни (вж. Таблица 1)⁶. При този режим оперативната цел пред паричните власти е краткосрочният лихвен процент, която в условията на свръхликвидност може да се постигне с регулярна емисия на собствени краткосрочни (с матуритет до една година) ценни книжа.

Използването на количествените улеснения по време на световната финансова криза води до формирането на свръхликвидност в редица развити страни. Например централните банки на Япония, Швейцария и Швеция започват да емитират собствени дългови ценни книжа като инструмент за абсорбиране на ликвидността с цел подсилване на трансмисионните канали на паричната политика.

Таблица 1. Емитиране на ценни книжа от централните банки и парични режими (2013 г.)

<i>Паричен режим</i>	<i>ЦБ емитиращи ценни книжа</i>	<i>Общо анкетирани ЦБ</i>
Таргетиране на валутния курс	10	47
Таргетиране на паричен агрегат	6	20
Таргетиране на инфлацията	16	33
Други	9	21
Неидентифицирани	1	4

Източник: Gray & Pongsaparn, 2015.

Емисията на дългови ценни книжа на централната банка е свързана и с управлението на валутните резерви. Тя е популярен инструмент в развиващите се страни за изтегляне на свръхликвидност, формирана в резултат на продължителен приток на чужди капитали и свързаното с тези процеси нарастване на валутните резерви. Ключов недостатък на този инструмент в конкретната ситуация е, че той може да доведе до засилване на интереса на чуждестранните инвеститори и следователно до допълнителен приток на чуждестранни капитали.

⁶ Актуален списък със страните, следващи политика на инфлационно таргетиране, предлага Jahan, 2017.

Ценни книжа, деноминирани в различна от местната валута, могат да бъдат използвани от централната банка и като източник за набиране на собствени (за целите на паричната политика) валутни резерви⁷, както е случаят на Английската централна банка. Разходите по този инструмент зависят от репутацията на емитента, като от всички алтернативни методи за финансиране на валутните резерви, този е единственият, който няма пряк ефект върху пазарния валутен курс.

Специфични приложения на инструмента

Друго не по-малко важно приложение на емитирането на ценни книжа от централната банка е да се подпомогне развитието на местния пазар на дългови инструменти в страни, където той е слабо развит и няма достатъчно транзакции за построяване на базова крива на доходността⁸. Използването на този инструмент е особено подходящо в случаите, когато има ограничени емисии на ДЦК и последните не покриват необходимата за бенчмарк кривата матуритетна структура. Разработването на добре функциониращ първичен пазар на дълг подпомага развитието и на съответния вторичен пазар, тъй като стимулира изграждането на необходимата пазарна инфраструктура, увеличава транзакциите и съответно ликвидността, и води до разширяване на инвеститорската база. Успехът на подобна стратегия изисква тясна координация между Министерството на финансите и централната банка както по отношение на матуритета на емитираните от тях ценни книжа, така и по отношение на планирането и публичното обявяване на датите на аукционите. В повечето случаи матуритета на емитираните от централната банка книжа е в рамките на не повече от две години.

Историята показва, че централните банки могат да използват емисията на ценни книжа и за решаването на специфични проблеми като например набиране на средства за осигуряване на подкрепа на банковата система. Подобен е случаят на Малайзийската

⁷Тук емитирането на ценни книжа е форма на средносрочен/дългосрочен заем на валутни резерви. Алтернативите за тяхното увеличаване са заемане на чуждестранна валута срещу местна валута на пазара за валутни суапове (хеджирани резерви) или директна покупка на валута. За повече детайли относно управлението на валутните резерви вж. Nugee, 2011.

⁸Примерите за това са много, в т.ч. и при страни с паричен съвет – например Хонг Конг, Корея, Тайланд, Естония и др.

централна банка през 1998 г., която чрез емисия на дългови ценни книжа създава дъщерната Данамодал с цел рекапитализиране на местната банкова система след Азиатската финансова криза⁹. Набирането на необходимите средства може да се реализира и чрез емисия на ДЦК (Индонезия) или гарантирани от правителството облигации на държавна институция (Корея, Малайзия) (вж. OECD, 2001).

Алтернативи на ценните книжа на централната банка – предимства и недостатъци

Емитирането на ценни книжа от централните банки за целите на паричната политика има няколко алтернативи. Изтеглянето на свръхликвидност може да се осъществи чрез привличане на депозити от търговските банки. Цената на този инструмент расте с матуритета, както при емисията на ценните книжа, но за разлика от тях не предлага гъвкавост в управлението на ликвидността от гледна точка на търговските банки.

Увеличаването на задължителните резерви е алтернативен инструмент, но подходящ за управление само на малка и със стабилни обеми свръхликвидност. По-големите обеми изискват по-висок коефициент на резерви, което в комбинация с евентуална липса на възнаграждение по тях неминуемо би довело до потискане развитието на финансовите пазари. Поради това редица централни банки преминават към модифицирани версии на този инструмент чрез въвеждането на възнаграждение върху свъхрезервите или дори върху общия размер на резервите, което от своя страна отключва проблема с намаляване на активността на междубанковия пазар.

Репо операциите с активи на централната банка също се използват в практиката. Те променят съществено структурата на нейните пасиви, а употребата им е ограничена от обема на баланса. Поради голямата експозиция на централната банка към кредитен

⁹ Правилата по прилагането на схемата са стриктни и имат за цел да ограничат моралния риск. Данамодал предоставя средства на банките, които не могат да покрият изискванията за капиталова адекватност само след оценка на състоянието на банката и на предоставения на паричните власти план за възстановяване, а придобитият от институцията дял от капитала може да се откупи от акционерите след вноска с премия от 12% годишен лихвен процент (OECD, 2001).

риск, този вид операции не са дългосрочно решение на проблема със свръхликвидността.

Независимо дали ще се спре на емисия на собствени ценни книжа или на гореизброените алтернативи, централната банка винаги ще генерира разходи от тяхната употреба, като цената расте успоредно с матуритета и обемите ликвидност. Това създава риск от реализиране на негативен финансов резултат и нужда за покриване на загубите от бюджета.

Заклучение

Ценните книжа на централната банка са интересен и широкоспектърен в своята употреба инструмент, който все по-често навлиза в практиката предимно на развиващите се страни, следващи политика на таргетиране на инфлацията. В страни с неортодоксален паричен съвет той е използван за стимулиране на първоначалното развитие на финансовите пазари. Въвеждането на законова възможност за емисия на дългови ценни книжа на БНБ следва да се разглежда като създаване на един допълнителен инструмент на разположение на централната банка за набиране на ликвидни ресурси и за управление на ликвидността на банките.

Библиография

Соколова, Ц. (2017). БНБ ще може да емитира ценни книжа, 27.10.2017, mediapool.bg, <http://www.mediapool.bg/bnb-shte-mozhe-da-emitira-tsenni-knizha-news271070.html>, използван на 21.02.2018г.

Buzeneca, I., Maino, R.(2007) Monetary Policy Implementation: Results from a Survey, Working Paper No. 07/7, January, IMF.

Gray S., Karam, P., Meeyam, V., & Stubbe, M. (2013). Monetary Issues in the Middle East and North Africa Region: A Policy Implementation Handbook for Central Bankers, IMF.

Gray, S. & Pongsaparn, R.(2015). Issuance of Central Bank International Experiences and Guidelines. Working Paper No. 15/106, IMF.

Hawkins, J.(2005). Globalisation and monetary operations in emerging economies. BIS Papers No. 23, part 3, May, BIS.

Jahan, S. (2017). Inflation Targeting: Holding the Line, Finance & Development, Back to Basics: Economics Concepts Explained, IMF.<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/target.htm>, accessed on 12.10.2018.

Nugee, J. (2011). Foreign exchange reserves management, CBCS Handbook, Bank of England.

Nyawata, O. (2012). Treasury bills and/or central bank bills for absorbing surplus liquidity: the main considerations, Working Paper No. 12/40, IMF.

OECD (2001). Insolvency Systems in Asia: An Efficiency Perspective, OECD Proceedings, OECD.

Rule, G. (2011). Issuing central bank securities, CBCS Handbook no. 30, Bank of England.

Quintyn, M. G.(1994). Government Securities Versus Central Bank Securities in Developing Open Market Operations: Evaluation and Need for Coordinating Arrangements. Working Paper No. 94/62, May, IMF.

ЗАДАВА ЛИ СЕ НОВА СВЕТОВНА ФИНАНСОВА КРИЗА: НЯКОИ НЕСТАНДАРТНИ ПОКАЗАТЕЛИ

The Next Global Financial Crisis Is Coming: Some Non-standard Indicators?

Милена Ковачевич¹

Milena Kovachevich

Резюме

Предупрежденията за начало на нова световна финансова или икономическа криза се появяват почти всеки месец. От отделни икономисти до подробни анализи на банки, централни банки и международни институции всички търсят икономически показатели, които възможно най-точно да предскажат започването или приближаването на нова криза. Наред с тях, обаче, все по-голяма популярност имат нестандартните индикатори за икономическа стабилност/нестабилност, които отчитат интересни, но и спорни връзки и зависимости. Един от тези индикатори е и Skyscraper Index или Индексът на Небостъргача. Какво показва той и дали следващата световна финансова криза е близо?

Ключови думи: световна финансова криза, нестандартни показатели

Abstract

Warnings for a new global financial or economic crisis occur almost every month. From individual economists to detailed analyzes of banks, central banks and international institutions, all they look for economic indicators that predict as accurately as possible the start of a new crisis. However, non-standard indicators of economic stability / instability,

¹ Главен асистент, доктор по икономика, Финансово-счетоводен факултет, катедра „Финанси“, кабинет 2020, УНСС, Студентски град „Хр. Ботев“, Бул. „8 декември“, София 1700, email: milena_kovachevich@yahoo.com.

Chief Assist. Prof., Ph.D., University of National and World Economy (UNWE), Finance and Accountancy Faculty, Department of Finance, room 2020, Sofia 1700, Studentski Grad “Hr. Botev”, Blvd. “8 December”, email: milena_kovachevich@yahoo.com.

which take into account interesting but controversial relationships and dependencies, are increasingly popular among them. One of these indicators is the Skyscraper Index. What does it show us and is the next global financial crisis coming?

Keywords: global financial crisis, non-standard indicators

JEL: F43.

Увод

Почти десет години от началото на последната световна финансова криза в края на 2008 г. все още не са преодолени напълно последствията от разпространението ѝ, а според редица финансови и икономически показатели се задава нова криза. Наред с тях, обаче, все по-голяма популярност имат нестандартните индикатори за икономическа стабилност/нестабилност, които отчитат интересни, но и спорни връзки и зависимости.

Дискусия на релевантната литература

Предупрежденията за начало на нова световна финансова или икономическа криза се появяват почти всеки месец. От отделни икономисти до подробни анализи на банки, централни банки и международни институции всички търсят и разглеждат все повече икономически показатели, които възможно най-точно да предскажат започването или приближаването на нова криза. Анализаторите на JP Morgan Chase, например, използват създаден от тях модел, отчитащ продължителността на икономическия подъем, потенциалната продължителност на следващата рецесия, степента на ливъридж, цените на активите, нивото на дерегулация и финансовите иновации преди кризата². Резултатите при прилагането на модела определят 2020 година като най-вероятно начало на следващата световна финансова криза.

² JP Morgan warns next financial crisis is coming soon, Small caps [online] Available at: <<https://smallcaps.com.au/jp-morgan-warns-next-financial-crisis-coming-soon/>> [Accessed 15 October 2018].

Наред със задълбочените анализи и прогнози, обаче, все по-голяма популярност имат и нестандартните индикатори за икономическа стабилност/нестабилност като например връзката между дължината на полата и икономическия растеж, индикатор на консумацията на бира, индикатор на прическите в Япония, индикатор на пуканките, индикатор на търсенето в Гугъл, индикатор на печения фасул, индикатор на червилото, индикатор на тесните вратовръзки³, индикатор на популацията на крокодили и алигатори⁴. Един от тези индикатори е и Skyscraper Index или Индексът на Небостъргача.

Обяснение на методологията

Концепцията за индекса на Небостъргача е представена от Андрю Лорънс, анализатор на имоти в Dresdner Kleinwort Wasserstein, през януари 1999 г. и показва, че най-високите сгради в света се издигат в навечерието на икономически спадове⁵. Анализирайки над 100-годишна история на финансовите кризи и сроковете за строителство на небостъргачите, Лорънс стига до извода, че непосредствено след откриването на нов най-висок небостъргач в света, започва период на големи икономически спадове, тъй като изграждането на големи и следователно много скъпи структури се осъществява на върха на цикъла или непосредствено преди достигане на най-високата точка на икономическия цикъл. С други думи, небостъргачите са знак за икономически бум⁶. Строителството на Chrysler Building и Empire State Building започва преди "Черния четвъртък" от 1929 г., а по време на петролната криза през 1973 г. са построени кулите на Световния търговски център. Построяването на почти всички високи сгради може да бъде свързано с последваща криза, а съвсем скоро предстои да бъде завършена поредната най-висока сграда засега – кулата Джеда в Саудитска Арабия.

³15 странни икономически индикатори [online] Available at: < <http://profit.bg/news/15-stranni-ikonomicheski-indikatori/nid-83773.html> > [Accessed 15 October 2018].

⁴h Странните индикатори за състоянието на икономиката [online] Available at: <<http://www.vesti.bg/pari/strannite-indikatori-za-ikonomikata-4369591>> [Accessed 15 October 2018].

⁵Lawrence, Andrew 1999. The Skyscraper Index: Faulty Towers. Property Report. Dresdner Kleinwort Wasserstein Research, January 15, 1999

⁶На пороге финансового шторма: О чем говорят «индекс небоскреба»? [online] Available at: <<https://aurora.network/articles/1-mirovoy-krizis/60727-na-poroge-finansovogo-shtorma-o-chem-govorit-indeks-neboskreba>> [Accessed 9 August 2018].

Използване на данните и източници

Връзката между височината на небостъргача и икономическия растеж иконометрично е изследвана от Barr, Mizrach и Mundra (2015). Анализът е направен в две посоки. Първоначално се разглеждат сроковете за обявяване и завършване на най-високите сгради в света и върховете и спада на бизнес цикъла на Съединените щати, измерени от Националното бюро за икономически изследвания. Те установяват, че няма почти никаква връзка между времето на рекордните сгради и бизнес цикъла⁷. Авторите изследват и връзката между височината и икономическия растеж, използвайки техниките за анализ на времеви редове - тестове за авторегресия и коинтеграция на вектори. Авторите откриват, че височината всъщност не може да се използва за прогнозиране на промените в БВП. Въпреки това БВП може да се използва за прогнозиране на промените във височината. Т.е. анализът установява, че крайната височина се дължи на бързия икономически растеж, но тази височина не може да се използва като индикатор за рецесиите и спадовете⁸.

Описание на резултатите от изследването

Кулата Джеда започва да се строи на 22 май 2013 г. и дори тогава анализаторите имат съмнения, че небостъргач с височина над един километър (1007 метра) ще събере необходимото финансиране, предвид трудното финансово положение на Саудитска Арабия⁹. В началния етап мега-сградата се изчислява на 1,3 милиарда долара. Първоначално е обявено, че кулата Джеда ще бъде пусната в експлоатация през 2018 г., впоследствие срокът беше отложен за 2019 г., а сега за 2020 г. И въпреки вече многократните закъснения в строителните дейности в миналото, все повече се засилват съмненията, че срокът отново ще се удължи. Този път поради задържането на ръководителя на строителната компания и известен инвеститор на принца на Саудитска Арабия в антикорупционна кампания.

⁷Skyscraper Index, Wikipedia [online] Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Skyscraper_Index [Accessed 15 October 2018].

⁸Skyscraper Index, Wikipedia [online] Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Skyscraper_Index [Accessed 15 October 2018].

⁹На пороге финансового шторма: О чем говорят «индекс небоскреба»? [online] Available at: <https://aurora.network/articles/1-mirovoy-kризis/60727-na-poroge-finansovogo-shtorma-o-chem-govorit-indeks-neboskreba> [Accessed 9 August 2018].

Заклучение

Предсказването на следващата финансова криза и най-вече началото ѝ е особено предизвикателство за икономистите. Нестандартните показатели също могат да се използват за тази цел, особено ако преди това се изследва и потвърди посоката на причинно-следствената връзка между променливите и има ли изобщо такава.

Библиография

Barr, J. Mizrach, B. Mundra, K. 2015. Skyscraper height and the business cycle: Separating myth from reality. Applied Economics. 47 (2): 148–160.

Lawrence, Andrew 1999. The Skyscraper Index: Faulty Towers. Property Report. Dresdner Kleinwort Waserstein Research, January 15, 1999.

15 странни икономически индикатори [online] Available at: <<http://profit.bg/news/15-stranni-ikonomicheski-indikatori/nid-83773.html>>[Accessed 15 October 2018].

На пороге финансового шторма: О чем говорит «индекс небоскреба»? [online] Available at: <<https://aurora.network/articles/1-mirovoy-krizis/60727-na-poroge-finansovogo-shtorma-o-chem-govorit-indeks-neboskreba>> [Accessed 9 August 2018].

Странните индикатори за състоянието на икономиката [online] Available at: <<http://www.vesti.bg/pari/strannite-indikatori-za-ikonomikata-4369591>>[Accessed 15 October 2018].

JP Morgan warns next financial crisis is coming soon, Small caps [online] Available at: <<https://smallcaps.com.au/jp-morgan-warns-next-financial-crisis-coming-soon/>>[Accessed 15 October 2018].

Skyscraper Index, Wikipedia [online] Available at: <https://en.wikipedia.org/wiki/Skyscraper_Index>[Accessed 15 October 2018].

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА АКТИВИТЕ НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2007 – 2017 Г.

Comparative Analysis of Banks' Assets in Bulgaria in the Period 2007 – 2017

Аглика Кънева¹

Aglika Kaneva

Резюме

В доклада се изследва изменението на активите на банките в България през периода 2007 - 2017 г. Извършен е сравнителен анализ на динамиката на активите на банките в България през периода 2007 - 2017 г. Извеждат се основните тенденции на динамиката на банковите активи в България.

Ключови думи: банки, финансови показатели на банките, банкови активи, България

Abstract

In this paper, the dynamics of the banks' assets in Bulgaria has been examined in the period 2007 - 2017. A comparative analysis has been made of the dynamics of the banks' assets in Bulgaria in the period 2007 - 2017. The major trends of the dynamics of the assets of the banks in Bulgaria have been outlined.

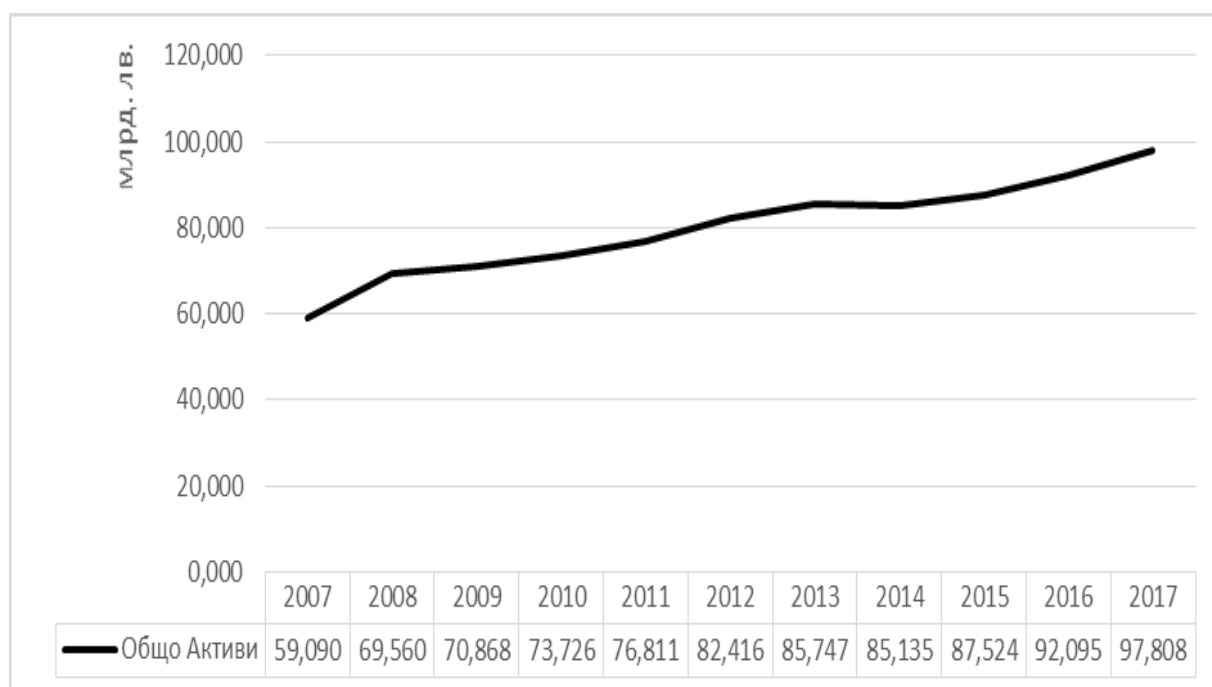
Key words: banks, banks' financial indicators, banks' assets, Bulgaria

JEL: G210

¹ Главен асистент, доктор по икономика, катедра „Финанси“, УНСС – София, e-mail: aglika.kaneva@abv.bg.

Chief Assist. Prof., Ph.D., Department of Finance, UNWE – Sofia, e-mail: aglika.kaneva@abv.bg.

Периодът на изследването на динамиката на активите на банките в България е от януари 2007 г. до декември 2017 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, както и данни от годишните отчети на банките за периода 2007 – 2017 г.



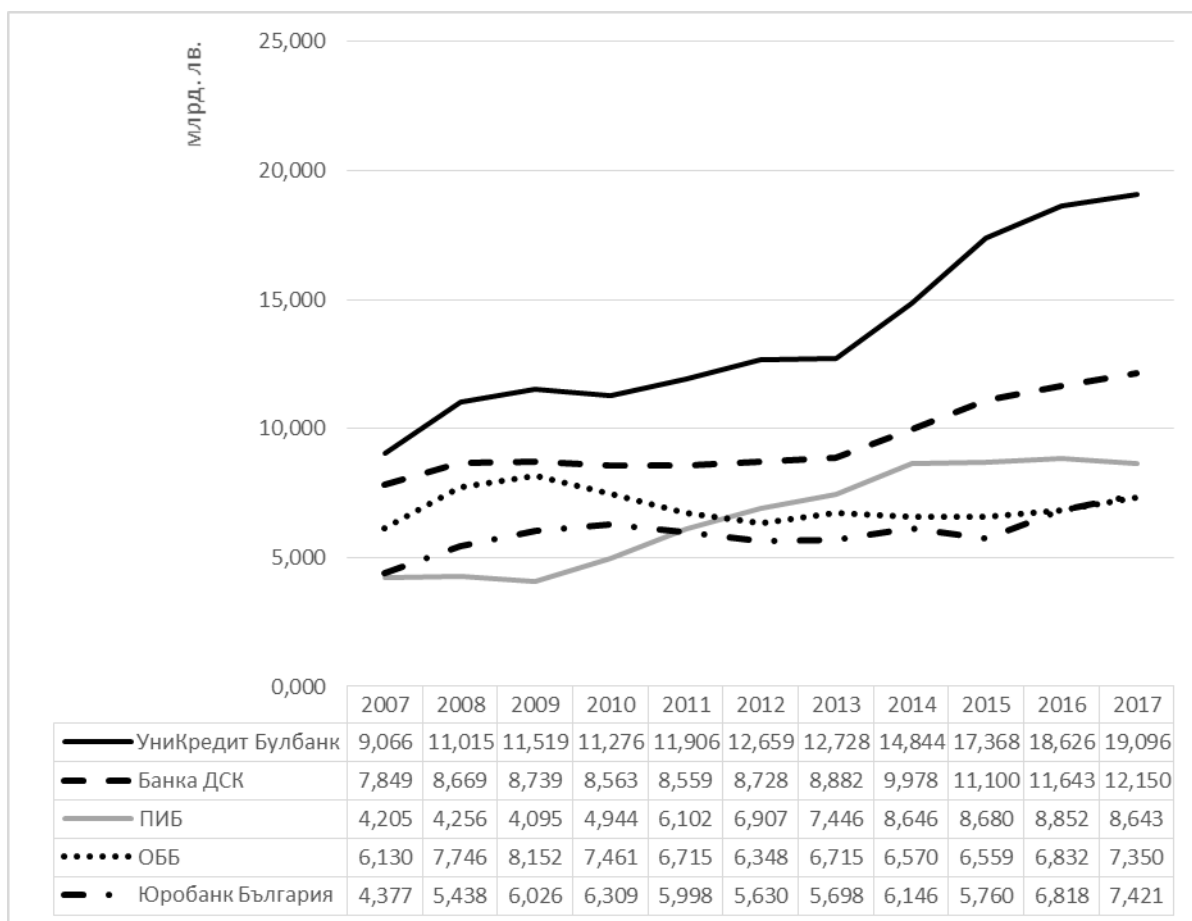
Източник: БНБ.

Фигура 1 Активи на банките в България през периода 2007 – 2017 г. (млрд. лв.)

Активите на българската банкова система бележат непрекъснато увеличение през периода 2007-2013 г. Те нарастват значително през 2008 г., а през следващите години по време на финансовата криза увеличението им е в по-малък размер. През 2014 г. банковите активи отбелязват леко намаление (поради изключването на активите на КТБ АД), а през 2017 г. възлизат на 97,808 млрд. лв. Причина за увеличението на банковите активи би могло да бъде нарастването на депозитите в банковата система².

² Вж. Български банков сектор, ОБЗОР, Специален фокус върху лихвената политика, Анализ от ЕЛАНА Трейдинг, София, април 2013 г., с. 2

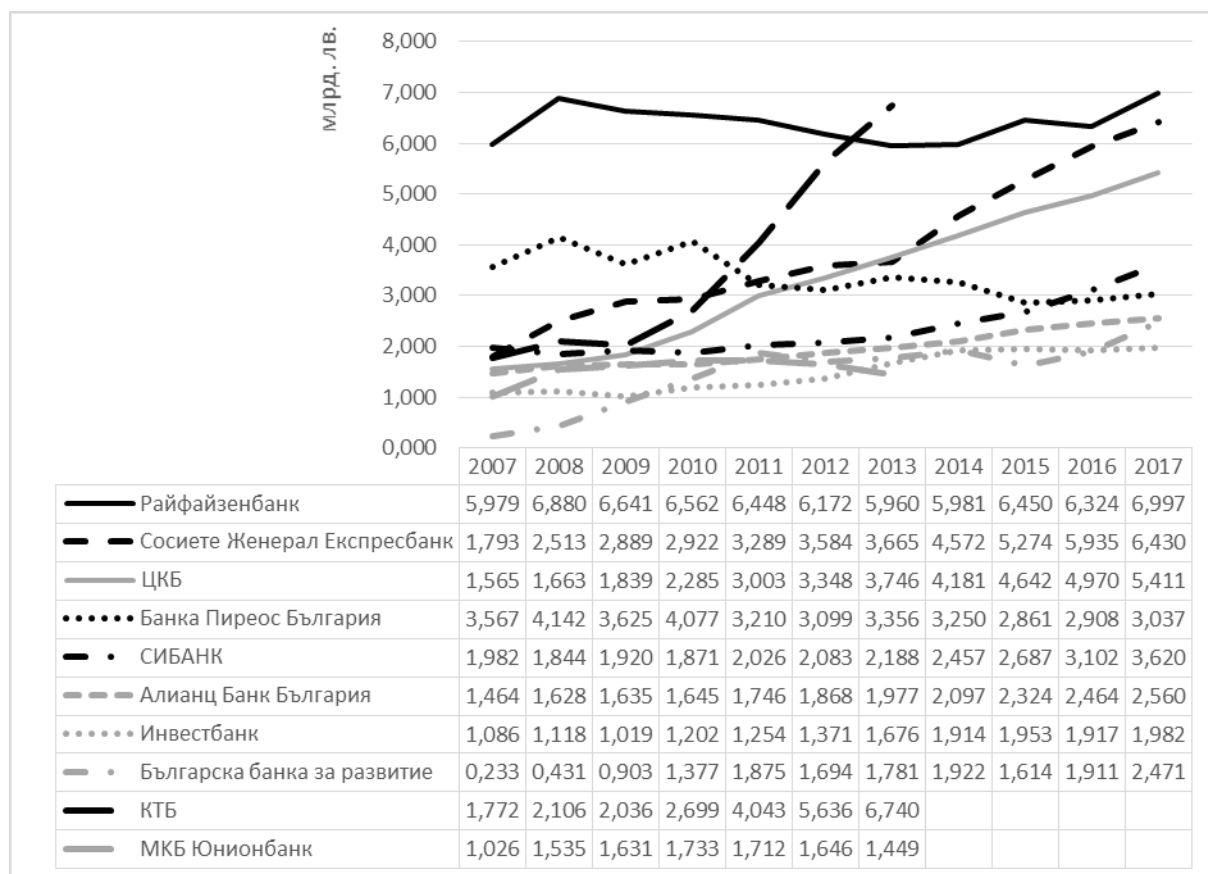
Активите на банковата система в началото на 2018 г. намаляват в сравнение с края на 2017 г. Понижението се дължи на спада в позицията парични салда при централни банки или това са средствата на банките в БНБ и при дълговите ценни книжа. При първата позиция в края на предходната година се наблюдава повишение, обусловено от традиционния приток на средства от държавната администрация към банковата система заради плащания на висока стойност като тринадесета заплата, плащания по приключващи договори за поръчки на държавата, падежи на ДЦК и др. Друга съществена причина е, че в края на годината банките покриват определени регулаторни съотношения, които изпълняват със средствата по сметките си в БНБ. В началото на годината и двата фактора отпадат, което вероятно е причината за понижението в стойностите на показателя.



Източник: БНБ.

Фигура 2 Активи на банките от първа група в България през периода 2007 – 2017 г.
(млрд. лв.)

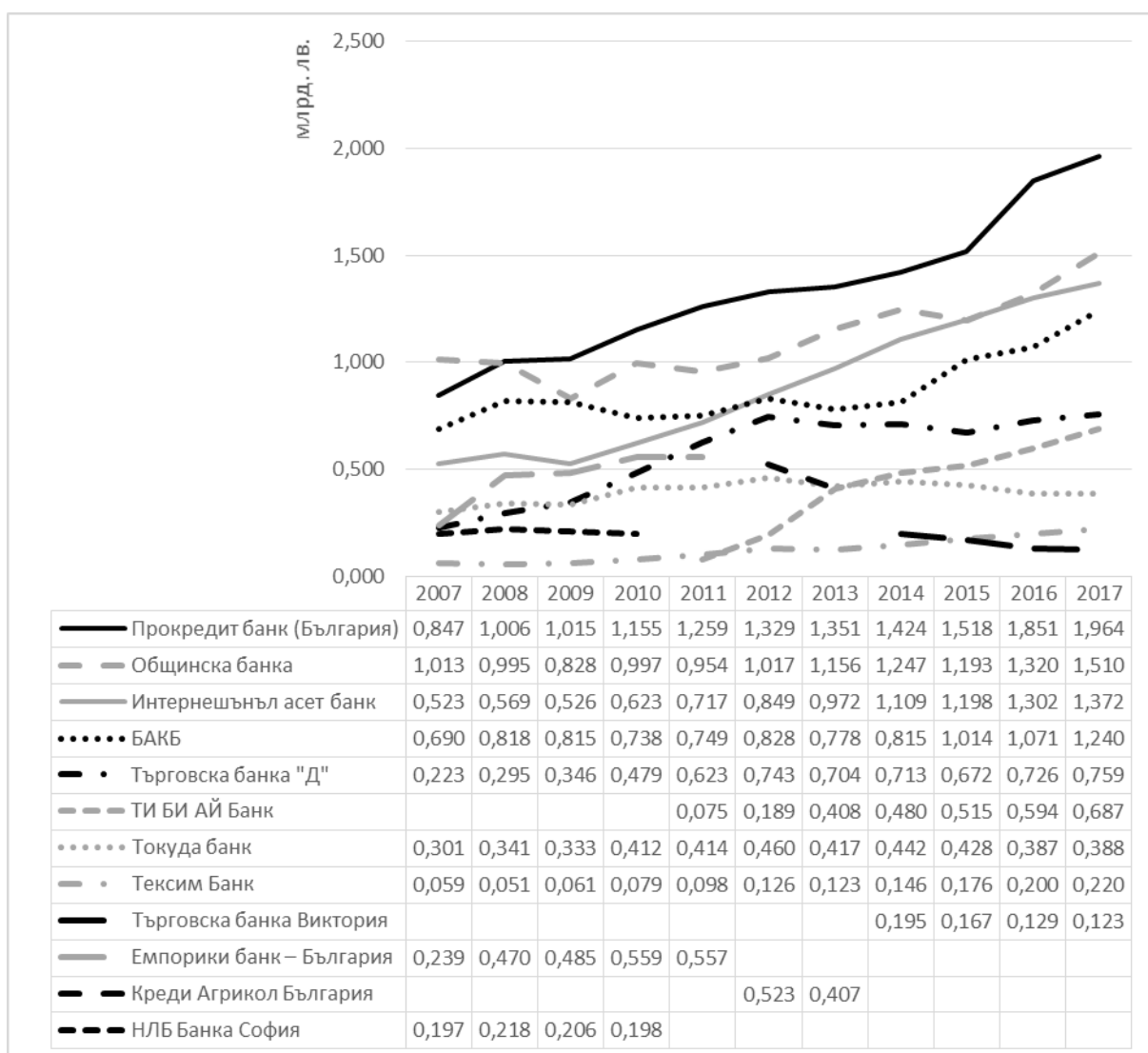
Както се вижда от фигурата през периода 2007 – 2017 г. активите на банките от първа група увеличават стойността си. Активите на УниКредит Булбанк АД и ПИБ АД нарастват повече от двойно през анализирания период. Общите активи на ОББ АД претърпяват някои изменения, но към края на периода са на стойност близка до стойността им през 2007 г.



Източник: БНБ.

Фигура 3 Активи на част от банките от втора група в България Райфайзенбанк (България) ЕАД, Сосиете Женерал Експресбанк АД, ЦКБ АД, СИБАНК ЕАД, Банка Пиреос България АД, Алианц Банк България АД, Българска банка за развитие АД, Инвестбанк АД, КТБ АД и МКБ Юнионбанк АД през периода 2007 - 2017 г. (млрд. лв.)

През периода 2007 – 2017 г. активите на разглежданите банки от втора група нарастват. Изключение прави Банка Пиреос България АД, чиито активи в края на 2017 г. са на по-ниска стойност в сравнение с 2007 г. Прави впечатление значителното увеличение на стойността на показателя за Българска банка за развитие АД (бившата Насърчителна банка) от 0.233 млрд. лв. през 2007 г. до 2.471 млрд. лв. през 2017 г. или повече от 10 пъти. През 2013 г. Първа инвестиционна банка АД придоби МКБ Юнионбанк ЕАД от унгарската МКБ Банк за 24 млн. евро³.



Източник: БНБ.

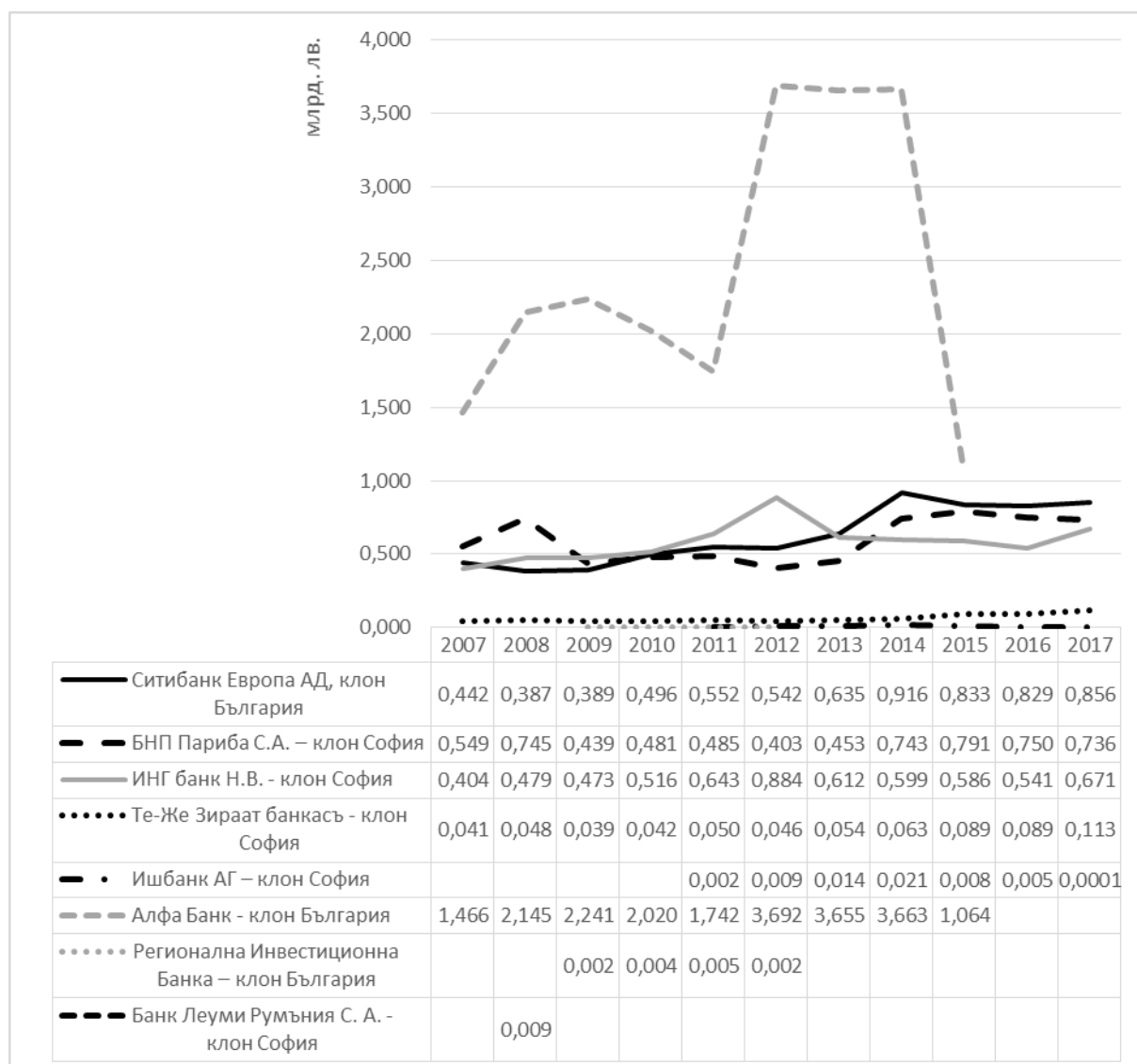
³ <https://www.fibank.bg>

Фигура 4 Активи на част от банките от втора група в България Прокредит банк (България) ЕАД, Общинска банка АД, Интернешънъл асет банк АД, Българо-американска кредитна банка АД, Търговска банка "Д" АД, ТИ БИ АЙ Банк ЕАД, Токуда банк АД, Тексим Банк АД, Търговска банка Виктория ЕАД, Емпорики банк – България ЕАД, Креди Агрикол България ЕАД и НЛБ Банка София АД през периода 2007 – 2017 г. (млрд. лв.)

През периода 2007 – 2017 г. активите на разглежданите банки от втора група нарастват. Изключение правят Търговска банка Виктория ЕАД, Креди Агрикол България ЕАД и НЛБ Банка София АД. Най-значително е нарастването на активите на ТИ БИ АЙ Банк ЕАД, Търговска банка "Д" АД и Тексим Банк АД. Активите на НЛБ Банка София АД се задържат на близки стойности през периода, през който тя осъществява дейност в страната ни.

През 2007 г. Креди Агрикол, Франция придоби мажоритарния дял на гръцката Емпорики банк, а през 2012 г. дъщерното ѝ дружество Емпорики банк – България ЕАД в България стана дъщерна на Креди Агрикол. Креди Агрикол пое контрола и над активите на Емпорики банк в Албания и Румъния.

През 2011 г. холандско-израелският холдинг Кардан чрез звеното за кредитиране на дребно Ти Би Ай Еф Файненшъл Сървисиз Би Ви придобива НЛБ Банка София АД, българския клон на Нова люблянска банка (Словения) и е създадена Ти Би Ай Банк ЕАД.



Източник: БНБ.

Фигура 5 Активи на банките от трета група в България Ситибанк Европа АД, клон България, БНП Париба С.А. – клон София, ИНГ банк Н.В. - клон София, Те-Же Зираат банкасъ - клон София, Ишбанк АГ – клон София, Алфа Банк - клон България, Регионална Инвестиционна Банка – клон България и Банк Леуми Румъния С. А. - клон София през периода 2007 - 2017 г. (млрд. лв.)

Както се вижда от фигурата през периода 2007 – 2017 г. активите на чуждестранните банкови клонове в България плавно нарастват. Изключение правят единствено Алфа Банк - клон България, при която се наблюдават и значителни

флуктуации в стойностите на показателя, и Ишбанк АГ – клон София. Дейността си е прекратил клонът на Ишбанк АГ – клон София.

Банк Леуми Румъния С.А. - клон София, собственост на израелската Банк Леуми, закрива клона си у нас през 2009 г. по-малко от година след откриването му през 2008 г. Причина за затварянето на клона на израелската банка е финансовата криза. Регионална Инвестиционна Банка – клон България, която е собственост на Латвийската Регионална инвестиционна банка, която има украински собственици, прекратява дейността си в България през 2012 г.

Литература

1. <http://www.bnb.bg/>
2. Годишни отчети на банките за периода 2007 – 2017 г.

ОТРАЖЕНИЕ НА СИСТЕМАТА „ПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ II“ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА АВТОМОБИЛНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ В БЪЛГАРИЯ

The Reflection of „Solvency II“ System on the Development of Motor Insurance in Bulgaria

Милен Митков¹

Milen Mitkov

Иван Божикин²

Ivan Bozhikin

Резюме

В настоящето изследване са разгледани въпросите, свързани със особеностите на системата „Платежоспособност II“. Очертани са състоянието, тенденциите и перспективите за развитие на автомобилното застраховане в България. Периодът на изследване е 2005-2017 година, тоест годините след приеманото на първият Кодекс за застраховането. На тази база са направени препоръки за по-нататъшното развитие на автомобилното застраховане.

Ключови думи: застраховане, премиен приход, застрахователен пазар, платежоспособност, автомобилно застраховане

¹Главен асистент, доктор по икономика, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Катедра „Застраховане и социално дело“, Свищов, e-mail: m.mitkov@uni-svishtov.bg.

Асистент, доктор по икономика, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), Катедра „Икономикс“, София, e-mail: i.bozhikin@unwe.bg.

²Chief Assist. Prof., Ph.D., Department of Insurance and Social Affairs, Faculty "Finance", The D.A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, e-mail: m.mitkov@uni-svishtov.bg.

Assist. Prof., Ph.D., Department Economics, Faculty General Economics, University of National and World Economy (UNWE), Sofia, e-mail: i.bozhikin@unwe.bg.

Abstract

The present study examines the issues related to the peculiarities of the Solvency II system. The state, trends and prospects for the development of motor insurance in Bulgaria are outlined. The survey period is 2005-2017, that is, the years after the adoption of the first Insurance Code. On this basis, recommendations have been made for the further development of motor insurance.

Key words: premium income, insurance market, insurance, solvency, motor insurance

JEL: G22

Увод

Застраховането е част от икономиката, тъй като е свързано с определени икономически отношения. Те са свързани с образуването и разпределението на застрахователен фонд. Този фонд се образува от застрахователните вноски, които се събират от застрахованите лица. Застрахователният пазар е съвкупност от субекти, като в зависимост от формата им на образуване могат да бъдат застрахователни дружества, застраховани, застрахователни продукти, както и застрахователни посредници. Застрахователният пазар в България вече е стабилен и се развива достатъчно добре, но все още има възможност за развитие и усъвършенстване, което определя в по-голяма степен и актуалността на темата

Актуалността на разглежданата проблематика се определя от законодателните промени в страните от ЕС, свързани с решенията на Европейската комисия за създаването на предпоставки за прехода на застрахователните дружества към „Платежоспособност II” посредством приемането на Директива 2009/138/ЕО. Прилагането на Директивата е проблем за застрахователите от Европейския съюз

В Кодекса за застраховането от 01.01.2016г. се въвежда режим за определяне на капиталовите изисквания на застрахователните дружества. Определят се новите изисквания към резервите, правилата за инвестиране на свободните средства, както и подобряване на финансовата стабилност на дружествата. Изрично са посочени и изисквания към правата и задълженията по застрахователните договори. По този начин

вече може да се говори за наличието на урегулиран и законодателно устроен застрахователен пазар. Така своевременно се повиши и контролът в сферата на застраховането.

Периодът на наблюдение в настоящето изследване обхваща 13 години. Целта е да се проследят тенденциите в развитието на застрахователния пазар в частност автомобилното застраховане. Първоначалната година на изследване е избрана да бъде 2005, което съвпада с въвеждането в българското законодателство на първият Кодекс за застраховането от 01.01.2005 година. Анализът ще бъде ограничен само по отношение на най-съществените закономерности, свързани с премийния приход на застрахователния сектор като цяло, в двата раздела застраховане/общо и живот/, както и развитието на автомобилното застраховане: „Каско“ на моторни превозни средства и „Гражданска отговорност“ на автомобилистите. Извън обсега на изследването остава състоянието и развитието на активите и пасивите на застрахователните дружества, структурата на инвестиционният портфейл на дружествата и застрахователно-техническите резерви, както и развитието на премийния приход реализиран от застрахователните посредници.

Особености на системата „Платежоспособност II“ в застраховането

Застрахователният пазар се явява организация на парични взаимоотношения по повод образуване и разпределение на застрахователния фонд, предназначен за покриване на загуби от случайни събития. Задължителни условия за съществуването на застрахователния пазар са съществуването на потребност от застрахователни услуги (търсене) и наличието на застрахователи, способни да удовлетворят тази потребност (предлагане) (Orlanuk-Malickaia and L., Yanova, S., 2010, p.137).

Застрахователният пазар се определя като съвкупност от потенциалните потребители на застрахователни услуги, застрахователните дружества, които предлагат тези услуги, и посредниците, които създават допълнителни предпоставки за осъществяване на процеса по покупко-продажбата”. (Ерусалимов и др. 2015, стр. 88).

По аналогия с пазара изобщо застрахователният пазар се разглежда като мястото, на което се осъществяват контактите (пряко или чрез посредници) между застрахователите и техните клиенти по повод покупко-продажбата на застраховки. Той е пространството, на което се срещат търсенето и предлагането на застрахователната защита. Предлагането се формира от количеството застрахователни услуги, които са предназначени за продажба. Търсенето се поражда при наличие на: осъзната необходимост от застраховане; финансова възможност за нейното задоволяване; желание от страна на потребителите да използват финансовите си ресурси за осигуряване на застрахователна защита; право по закон за закупуване на желаната застраховка.

С новия Кодекс за застраховането в българското законодателство се въвежда европейската Директива 2009/138/ЕО относно започването и извършването на дейността по застраховане и презастраховане, публично известна като Платежоспособност II (Solvency II). Тя създава обща правна рамка за Европейския съюз в областта на застраховането и презастраховането, като определя изискванията за платежоспособност и риск, на които следва да отговарят застрахователните и пенсионните компании, извършващи бизнес в Европа.

Директивата „Платежоспособност II“ представлява голяма промяна, засягаща начина, по който застрахователните компании ще работят. В същността си регламентът поставя изискване за по-голямо съсредоточаване върху активите, присъстващи в портфейлите на компаниите, както и рисковете, които те носят.

Три са основните направления (стълба), в които са групирани правилата, заложи в Solvency II:

- **Стълб 1** е количествен стълб, което изисква от застрахователя „да използва всеки тип методология“ за наблюдение на всички потенциални рискове, които са предприети, и след това да изчислява капиталовите изисквания за всеки един от тези рискови експозиции.

- **Стълб 2** е опорна точка на управлението. На базата на изчисленията, свързани с капиталовите регламенти, се поставят и изисквания относно управлението на капитала. Целта е да се гарантира, че се прави всичко възможно за намаляване на

предприеманите рискове. Този вътрешен процес, свързан с риска и платежоспособността, е известен като ORSA (Own Risk and Solvency Assessment - собствен риск и платежоспособност).

- **Стилб 3** е посветен на отчетността. Той може да бъде разделен на две групи изисквания. Едната се отнася до докладването на данни за дейността и се изисква от местните регулатори, а другата част от документа визира публичното отчитане. Тук се описва стратегията на застрахователната компания, рисковете, които се поемат, и размерът на фиксирания капитал.

Състояние и развитие на премиения приход на застрахователните дружества в България за периода 2005-2017 г.

Отношенията между застрахователя и застрахования се регламентират чрез застрахователния договор. Той представлява „споразумение между застраховател, който срещу установена сума, наречена застрахователна премия, се задължава да изплати на застрахования определена парична сума (застрахователно обезщетение или застрахователна сума) при настъпване на застрахователен случай или друго условие, предвидено в договора”. (Василев, В., Митков, М. 2016, стр. 20).

Данните в Таблица 1 показват, че през 2017 г. брутния премиен приход на всички застрахователни дружества на територията на страната надхвърля достига близо 2,2 млрд. лв. Забелязва се също така и трайна тенденция към нарастване на премиения приход за целия период на изследването. Темпът на развитие на премиения приход за периода 2005-2017 г. се движи в рамките от - 6,80% до 28,16%. В годините до 2008 година темпът на развитие е в границите от 16,62% до 28,16%. Кризата в периода след 2008 година даде отражение и на застрахователният пазар.

Таблица 1. Премияен приход на застрахователните дружества в България за периода 2005-2017 г.

Година	Общо застраховане	Животозастраховане	Общ премияен приход	Темп на развитие	Дял на Общото застраховане	Дял на Животозастраховането
	лева	лева	лева	%	%	%
2005	919 990 000	150 014 000	1 069 204 000	28,16	85,97	14,03
2006	1 060 768 000	186 181 000	1 246 949 000	16,62	85,07	14,93
2007	1 269 546 000	235 524 000	1 505 070 000	19,68	84,35	15,65
2008	1 532 438 440	278 409 175	1 810 847 615	19,90	84,63	15,37
2009	1 456 839 769	224 664 623	1 681 504 392	-6,80	86,64	13,36
2010	1 374 768 758	248 677 553	1 623 446 311	-3,50	84,68	15,32
2011	1 362 056 138	251 704 094	1 613 760 232	-0,80	84,40	15,60
2012	1 336 061 605	268 082 885	1 604 144 490	-0,60	83,29	16,71
2013	1 423 472 145	305 942 403	1 729 414 548	7,70	82,31	17,69
2014	1 434 333 080	340 642 819	1 774 975 899	2,60	80,81	19,19
2015	1 573 050 981	391 268 175	1 964 319 156	9,90	80,08	19,92
2016	1 622 270 657	428 390 857	2 050 661 514	4,21	79,10	21,9
2017	1 748 778 218	428 664 272	2 177 442 490	6,2	80,3	19,7

Източник: www.fsc.bg собствени изчисления.

Данните в таблицата показват, че в периода от 2009 до 2012 г. се наблюдава отрицателен темп на развитие, който се движи в границите от -0,60% до -6,80%. Добра тенденция може да се отбележи положителния темп на развитие на премияния приход след 2013 година, като в края на 2015 г. се забелязва ръст от 9,90%. За целият период на изследването от 2005г. до 2017г. темпът на развитие на премияния приход е 103,6%.

Въпреки отчетената положителна тенденция на развитие през последните години, темпът на развитие на застрахователният пазар все още не е достигнал нивата на развитие в годините преди 2009г. Това показва, че има огромен потенциал за развитие в близките години.

Състояние и развитие на автомобилното застраховане в България за периода 2005-2017 г.

В таблица 2 е представен премияният приход по застраховка "Каско" на МПС в България. Данните в Таблица 2 показват, че през 2017 г. брутния премияен приход по каско застраховане на МПС надхвърля 550 млн. лв., като достига 565,998 млн. лв. Установява се следната тенденция на развитие: в годините от първоначалния период на изследване прихода нараства, след което рязко намалява в 5 последователни години за да достигне плавно увеличаване в годините от крайния период на изследване. Темпът

на развитие на премийния приход за периода 2005-2017 г. се движи в рамките от – 21,4% до 26,8%. През 2008 година е отбелязан най-голям премиен приход по застраховката в размер на 690,3 млн.лв. Данните в таблицата показват, че в края на изследвания период през 2017 година прихода се е увеличил с над 10% в сравнение с предходната 2016 година.

**Таблица 2. Премиен приход по каско застраховане на МПС за
периода 2005-2017 г.**

Година	Общо застраховане	Темп на развитие	Каско застраховане на МПС	Темп на развитие	Относителен дял спрямо премийния приход
	лева	%	лева	%	%
2005	919 990 000	12,5	351 534 276	22,2	38,2
2006	1 060 768 000	15,4	410 076 652	14,3	38,6
2007	1 269 546 000	19,7	560 055 100	26,8	44,1
2008	1 532 438 440	20,7	690 285 663	18,9	45,1
2009	1 456 839 769	-5,0	602 657 328	-14,5	41,4
2010	1 374 768 758	-5,8	496 239 148	-21,4	36,1
2011	1 362 056 138	-0,9	442 836 419	-12,2	32,5
2012	1 336 061 605	-1,9	416 650 188	-6,3	31,2
2013	1 423 472 145	6,5	410 560 671	-1,2	28,8
2014	1 434 333 080	0,1	431 344 855	4,8	30,1
2015	1 573 050 981	9,7	484 222 682	10,9	30,1
2016	1 622 270 657	3,1	511 676 946	5,3	31,5
2017	1 748 778 218	7,8	565 998 913	10,6	32,3

Източник: www.fsc.bg собствени изчисления.

Данните показват, че от 2005 до 2008 г. приходът на общо застрахователните дружества бележи ръст след което от 2009 година до 2013 година се отчита отрицателен темп на развитие. От 2014 година до края на изследвания период се забелязва тенденция към плавно нарастване на премийния приход. Въпреки отчетената положителна тенденция на развитие през последните години, темпът на развитие на застрахователният пазар все още не е достигнал нивата на развитие в годините преди 2009г. Това показва, че има огромен потенциал за развитие в близките години. Относителния дял на застраховка каско на МПС в общия премиен приход е в границите на 28,8% до 45,1% за целия период на изследване. Забелязва се, че относителният дял в последните години се движи в рамките на около 30% спрямо реализирания приход за целия Общо застрахователен пазар. Това означава, че близо 1/3 от целия застрахователен пазар се пада на застраховката каско на МПС.

Данните в Таблица 3 показват, че през 2017г. изплатените застрахователни обезщетения на дружествата работещи в раздел Общо застраховане възлизат в размер на 855,6 млн.лв. Забелязва се също така и трайна тенденция към нарастване на размера на обезщетенията за целия период на изследването. Темпът на развитие на застрахователните обезщетения за периода 2005-2017 г. се движи в рамките от – 6,6% до 31,8%. В периода след 2015 година обезщетенията намаляват, което е благоприятно за целият застрахователен пазар. Това означава, че застрахователните дружества изплащат по-малко парични средства.

**Таблица 3. Изплатени застрахователни обезщетения по застраховка
каска на МПС за периода 2005-2017 г.**

Година	Изплатени застрахователни обезщетения общо застраховане	Темп на развитие	Изплатени застрахователни обезщетения по застраховка каска на МПС	Темп на развитие	Приход по каска застраховане на МПС	Темп на развитие	Относителен дял на обезщетенията спрямо премийния приход
	лева	%	лева	%	лева	%	%
2005	327 529 876	31,8	183 124 291	24,1	351 534 276	22,2	52,1
2006	363 252 362	10,9	210 672 945	13,1	410 076 652	14,3	51,4
2007	451 309 619	24,2	254 178 413	17,3	560 055 100	26,8	45,4
2008	593 889 632	31,6	341 327 258	25,5	690 285 663	18,9	49,4
2009	677 800 052	14,1	384 197 768	11,2	602 657 328	-14,5	63,7
2010	676 255 907	-0,2	328 021 317	-17,1	496 239 148	-21,4	66,1
2011	631 641 927	-6,6	287 065 811	-14,3	442 836 419	-12,2	64,8
2012	680 910 474	7,8	273 799 229	-4,8	416 650 188	-6,3	65,7
2013	717 060 065	5,3	251 413 460	-8,9	410 560 671	-1,2	61,2
2014	838 075 184	16,8	337 691 119	25,6	431 344 855	4,8	78,3
2015	872 694 495	4,13	364 362 389	7,3	484 222 682	10,9	75,2
2016	856 433 925	-1,8	335 571 443	-8,6	511 676 946	5,3	65,6
2017	855 599 397	-0,1	301 881 258	-10,1	565 998 913	10,6	46,6

Източник: www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните в таблицата показват, че през 2017 година изплатените обезщетения по застраховка каска на МПС намаляват с 10,1%, спрямо 2016 година. Този процент е още по-висок през 2010 година спрямо 2009 година, където е отчетен спад на обезщетенията в размер на близо 20%. Това е много добро благоприятно развитие за застрахователните дружества, като се има предвид нарастването на премийния приход след 2014 година. Трябва да се отбележи факта, че при намаляване с 0,1% на застрахователните обезщетения за целият застрахователен пазар, обезщетенията по каска застраховане на МПС намаляват с 10,1% независимо, че премийният приход през 2017 година нараства с 10,6%. Благоприятна тенденция се наблюдава при относителния

дъл на обезщетенията спрямо премиения приход. В годините от 2005 до 2008 година относителният дял намалява, след което делът се запазва в относително еднакво равнище около 65%.

През 2014 и 2015 година имаме рязко увеличаване на относителния дял поради факта, че през лятото на 2014 година бяхме свидетели на относително много и големи по размер паднали градушки на територията на цялата страна. Това доведе и до увеличаване на плащанията на застрахователите. В края на изследвания период през 2017г. се забелязва, че относителният дял е спаднал до 46,6%. Това показва, че застраховката „Каско“ на моторни превозни средства е сравнително печаливаща. Относителният дял показва каква част от събраните застрахователни вноски са изплатени под формата на застрахователни обезщетения на пострадалите застраховани. За застрахователните дружества е благоприятно когато относителния дял на обезщетенията е по-нисък.

Таблица 4. Премиен приход на застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" за периода за периода 2005-2017 г.

Година	Общо застраховане	Темп на развитие	Гражданска отговорност	Темп на развитие	Относителен дял спрямо премиения приход
	хил. лева	%	хил. лева	%	%
2005	919 990	12,5	252 745	39,1	27,4
2006	1 060 768	15,4	220 763	-12,1	20,7
2007	1 269 546	19,7	299 735	35,9	23,5
2008	1 532 438	20,7	368 811	23,3	24,0
2009	1 456 839	-5,0	431 740	17,2	29,6
2010	1 374 768	-5,8	476 320	10,3	35,9
2011	1 362 056	-0,9	519 015	9,1	39,6
2012	1 336 061	-1,9	515 264	-1,0	39,7
2013	1 423 472	6,5	571 231	10,2	40,2
2014	1 434 333	0,1	542 233	9,4	37,8
2015	1 573 050	9,7	580 955	7,4	36,8
2016	1 622 270	3,1	609 440	4,2	37,5
2017	1 748 778	7,8	647 325	6,2	37,0

Източник: www.fsc.bg, и собствени изчисления.

Данните в Таблица 4 показват, че през 2017 г. брутният премиен приход по застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" достига близо 650 млн.

лева., което представлява ръст от 6,2% спрямо предходната 2016 година. Установява се следната тенденция на развитие: в годините от първоначалния период на изследване прихода нараства, през 2006 година имаме отрицателен темп на развитие, след което прихода значително се увеличава до 2011 година, като през 2012 година също се установява отрицателен темп на развитие на премийния приход, за да достигне положителен темп на развитие в годините от крайния период на изследване. Темпът на развитие на премийния приход за периода 2005-2016 г. се движи в рамките от – 12,1% до 39,1%. Данните в таблицата показват, че в края на изследвания период през 2017 година приходът се е увеличил с близо 257% в сравнение с началния период на изследване, през 2005 година, или над 2,5 пъти. Една от причините за това увеличение се дължи на нарастване на средната застрахователна премия по застраховката след приемането на България в Европейския съюз. Въпреки отчетената положителна тенденция на развитие през последните години, темпът на развитие на премийния приход по застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" все още не е достигнал нивата на развитие в годините преди 2010г. Това показва, че има огромен потенциал за развитие в близките години. Като отрицателна тенденция може да се отбележи, че темпът на развитие на премийния приход по застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" изостава от темпа на развитие на премийния приход реализиран от дружествата работещи в раздел Общо застраховане. Относителният дял на застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" в общия премиен приход е в границите на 20,7% до 40,2% за целият период на изследване. Забелязва се, че относителният дял в последните години се движи в рамките на около 37% спрямо реализирания приход за целия Общо застрахователен пазар.

**Таблица 5. Изплатени обезщетения по застраховка "Гражданска отговорност"
на автомобилистите за периода 2005-2017 г.**

Година	Изплатени застрахователни обезщетения общо застраховане	Темп на развитие	Изплатени застрахователни обезщетения по застраховка Гражданска отговорност	Темп на развитие	Относителен дял на обезщетенията спрямо премийния приход
	хил. лева	%	хил. лева	%	%
2005	327 529	31,8	73 660	17,7	22,3
2006	363 252	10,9	92 238	26,0	25,3
2007	451 309	24,2	95 930	3,2	21,1
2008	593 889	31,6	141 466	48,2	23,7
2009	677 800	14,1	191 108	35,4	28,2
2010	676 255	-0,2	221 416	15,7	32,7
2011	631 641	-6,6	260 081	17,6	41,2
2012	680 910	7,8	301 024	15,7	44,2
2013	717 060	5,3	340 678	12,9	47,4
2014	838 075	16,8	339 874	-0,3	40,4
2015	872 694	4,13	326 688	-3,8	37,4
2016	856 433	-1,8	365 038	11,9	42,6
2017	855 599	-0,1	402 663	10,3	47,0

Източник: www.fsc.bg собствени изчисления.

Данните в Таблица 5 показват, че през 2017 г. изплатените застрахователни обезщетения на дружествата работещи в раздел Общо застраховане възлизат в размер на 856,4 млн.лв. Забелязва се също така и трайна тенденция към нарастване на размера на обезщетенията за целия период на изследването.

Темпът на развитие на застрахователните обезщетения за периода 2005-2017 г. се движи в рамките от – 6,6% до 31,8%. В периода след 2015 година обезщетенията намаляват, което е благоприятно за целият застрахователен пазар. Това означава, че застрахователните дружества изплащат по-малко парични средства. Данните в таблицата показват, че през 2017 година изплатените обезщетения по застраховка застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" се увеличават с 10,3%, спрямо 2016 година за разлика от 2014 и 2015 година, където се установява отрицателен темп на развитие на застрахователните обезщетения по застраховката. Това е много добро благоприятно развитие за застрахователните дружества, като се има предвид нарастването на застрахователните обезщетения в годините от началния период на изследване до 2011 година. Трябва да се отбележи факта, че при намаляване с 0,1% на застрахователните обезщетения за целият застрахователен пазар, обезщетенията по застраховка застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" нарастват с 10,3% независимо, че премийният приход през 2017

година нараства с 6,2%. Неблагоприятна тенденция се наблюдава при относителния дял на обезщетенията спрямо изплатените застрахователни обезщетения от всички застрахователни дружества от раздел Общо застраховане. В годините от 2005 до 2013 година относителният дял се увеличава, след което делът намалява до 2015 година, след което пак се увеличава през 2016 година. Това се обяснява с факта, че през последните години се увеличи обхвата по застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите". Това доведе и до увеличаване на плащанията на застрахователите. За застрахователните дружества е благоприятно, когато относителният дял е по-нисък. Относителният дял показва каква част от събраните застрахователни вноски са изплатени под формата на застрахователни обезщетения на пострадалите застраховани.

Заклучение

Очертаните тенденции дават основание да се направят следните изводи:

1. През разглеждания период, се наблюдава непрекъснато нарастване на brutния приход на застрахователните дружества, преминавайки границата от 2 млрд. лева, в условията на умерена конкуренция.
2. Темпът на развитие на прихода по автомобилно застраховане изпреварва темпът на развитие на застрахователния пазар като цяло.
3. Темпът на развитие на застрахователните плащания по автомобилно застраховане изпреварва темпът на развитие на застрахователните плащания на целият застрахователен пазар.
4. Застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите се развива по-бързо в сравнение със застраховка „Каско“ на моторни превозни средства.

Застраховка "Гражданска отговорност на автомобилистите" се развива много динамично през последните години, което я прави водеща застраховка на български застрахователен пазар. Основни причини за това са: нарастващият броя регистрирани МПС; разширяване териториалния обхват по застраховката; увеличаване лимитите на отговорност на застраховката; увеличаване обхвата на застраховката, както и въвеждането на електронната полица. Въпреки всичко това, има и още нерешени

проблеми при нейното предлагане, като например: застрахователни измами; управление на автомобили с българска регистрация от чужди граждани; все още невъведената система бонус-малус; премахване на стикерите за валидна полица.

За успешно развитие на българския застрахователен пазар и достигане на нивата в Европейския съюз е необходимо увеличаване размера на brutния премиен приход. Всичко това може да се постигне посредством предлагането на нови застраховки и нов начин на предлагане на застрахователната услуга във връзка с увеличаващото се през последните години, развитие на информационните технологии. Един от начините е предлагане на онлайн застраховане, като по този начин би се увеличил прихода, както и значението на застраховането в развитието на икономиката като цяло.

С присъединяването си към Европейския съюз, един от стремежите на България е достигането на средноевропейско ниво на икономическо развитие. Това означава и достигане на средноевропейското ниво за показателите застрахователно проникване и застрахователна плътност. От друга страна, това трудно би се постигнало поради причината през последните години България да е изправена пред значителна демографска криза, която се характеризира с намаляване и застаряване на населението, което оказва сериозно влияние върху развитието на животозастраховането.

С увеличаване на доходите на населението и намаляване на безработицата в страната се очаква да се увеличи покупателната способност на населението, като по този начин би се увеличил премиеният приход на застрахователните дружества а от там и показателите характеризиращи мястото на застраховането за развитието на икономиката.

Библиография

Василев, В., Митков, М. (2016). Общо застраховане. В.Търново: Фабер.

Ерусалимов, Р. и др. (2015). Въведение в застраховането. Велико Търново: Фабер.

Orlanuk-Malickaia, L., and Yanova, S.(2010). Insurance. Moscow: Yraight.

Комисия за финансов надзор, 2018. Рубрика статистика застрахователен пазар,
наличен в: www.fsc.bg [Дата на последно влизане 10.10.2018г.]

РЕФОРМА В СИСТЕМАТА НА СОБСТВЕНИТЕ РЕСУРСИ НА БЮДЖЕТА НА ЕС

Reform of the European Union Budget's System of Own Resources

Ангел Ангелов¹

Angel Angelov

Резюме

Настоящият доклад представя концепциите за реформиране на системата на собствени ресурси в рамките на бюджетния процес в Европейския съюз. Новият дългосрочен период 2021-2027 г. изисква модернизиране на бюджета, диверсифициране на източниците на финансиране и стремеж към по-голяма прозрачност и опростеност в прилаганите процедури. Системата на собствените ресурси е необходимо да бъде обвързана в още по-голяма степен с приоритетните за Общността области. По този начин би се получила двустранна връзка помежду им, която да способства за генерирането на стабилен и лесно предсказуем бюджетен ресурс и последващото му насочване към политики, които могат да генерират най-голяма добавена стойност.

Ключови думи: собствени ресурси, многогодишна финансова рамка, бюджет, Европейски съюз, данъци

Abstract

This report presents the concepts of reforming the own resources system within the European Union's budgetary process. The new long-term period 2021-2027 requires modernizing the budget, diversifying sources of funding, and striving for greater transparency

¹ Доктор по икономика, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), България, София 1700, Студентски град „Хр. Ботев“, e-mail: angelov@unwe.bg.
Ph.D., University of National and World Economy (UNWE), Bulgaria, Sofia 1700, Studentski Grad “Hr. Botev”, e-mail: angelov@unwe.bg.

and simplicity in applied procedures. The own resources system needs to be further integrated into the priority areas of the Community. This would provide a bilateral connection between them that would help generate a stable and easily predictable budget resource and then focus on policies that can generate the most added value.

Keywords: own resources, multiannual financial framework, budget, European union, taxes

JEL Classification: E62, F36, H25, H61, H68

Въведение

В средата на 2018 г. вниманието на европейските институции и страни-членки на Съюза е насочено преди всичко към „програмирането“ и дебата по обсъждането на нов дългосрочен бюджет, който да постави основите на бъдещата политика на ЕС, приоритетните области и програми, както и механизмите за тяхното финансиране. Този дългосрочен бюджет, или т.нар. от нормативна гледна точка многогодишна финансова рамка, обхваща периода от 2021 до 2027 г. Това е шестият такъв дългосрочен финансов план през последните 30 години. Съгласно чл. 312 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС), многогодишната финансова рамка се установява за срок не по-малък от 5 години, въпреки че последните тенденции са този срок да бъде 7-годишен. Първият такъв дългосрочен бюджет е конструиран през далечната 1988 г. (за периода 1988-1992 г.) с цел изграждане на Единния пазар на ЕС, а в последствие през 1993, 2000, 2006 и 2013г. са одобрени нови финансови планове, целящи решаване на определени, важни за развитието на Общността проблеми като нейното разширяване, политики по сближаване, устойчив растеж, конкурентоспособност и др. Необходимостта от такъв дългосрочен бюджетен план е провокирана от постоянните „сблъсъци“ между европейските институции през 80-те години на миналия век по отношение на подготовката и приемането на годишните бюджети на Общността (Leen, 2016). Чрез подобно предварително планиране на финансовите приходи (собствени ресурси и други приходи) и разходи (бюджетни кредити за задължения и бюджетни кредити за плащания), се дава възможност за по-голяма сигурност, адекватност и

гъвкавост. Новият период 2021-2027 г. поставя като основен акцент именно продължаващата политика по устойчиво развитие и растеж, засилване конкурентоспособността на икономиките на страните в ЕС и Общността като цяло и най-вече стремеж към повече работни места и генериране на по-голяма добавена стойност. Особено внимание се отделя също така на процесите по дигитализация и цифровизация и проблемите, през които са изправени страните-членки, в т.ч. както към насърчаване на тези процеси, но от друга страна, и към стремеж към осигуряване на адекватен принос на ангажираните участници в тази сфера по отношение на данъчните политики и бюджетите.

Сериозно предизвикателство за новия дългосрочен бюджет на ЕС 2021-2027 г. е излизането от Общността на един от най-големите нетни вносители в европейския бюджет, а именно Великобритания. По този начин бюджетът на ЕС ще загуби около 10 млрд. евро/годишно. Акцент при представянето на дългосрочния бюджет заема по-скоро преразпределението на средствата между области, които до сега са имали основен приоритет към области, които в бъдеще следва да придобиват все по-голямо значение за икономиката на ЕС. Същевременно, необходимият нов ресурс за бъдещия период, поставя европейските институции пред въпросите, касаещи начина на финансиране.

Система на собствени ресурси – структура и проблеми

Бюджетът на ЕС се финансира почти изцяло от системата на собствените ресурси. Heinemann, Mohl и Osterloh (2008) извеждат на преден план критериите, на които да отговаря системата на собствени ресурси, за да може да се разглежда като адекватна на средата. Сред основните критерии се посочват: прозрачността при генериране на ресурса (в т.ч. и последващото му ефективно и справедливо разходване), опростеност в бюджетната процедура, достатъчност на генерирания ресурс и по-голяма финансова автономия на бюджета спрямо страните-членки и техните вноски. Към настоящия момент, системата на собствени ресурси се състои от три големи групи постъпления. В първата група на т.нар. традиционни собствени ресурси попадат митата от прилагането на европейското митническо законодателство и различни видове налози върху захарта.

На следващо място, като собствен ресурс следва да се посочат постъпленията (под формата на вноска на страните-членки) в бюджета на ЕС от прилагането на единната ставка върху хармонизирана база за изчисляване на ДДС. Третата категория собствени ресурси се формират отново като вноска на страните-членки, която вноска е на база на генерирания от техните икономики брутен национален доход (БНД). В исторически план системата на собствените ресурси съществува от края на 60-те и началото на 70-те години на XX век. Първоначално, доминиращо значение има групата на традиционни собствени ресурси и най-вече митата. Недостигът на средства за финансирането на разходите през 70-те години и промяната в системата на косвените данъци поставя началото на концепция за ресурс, който да бъде базиран на „новия косвен данък“ (ДДС). Въпреки че този ресурс е предложен в началото на 70-те години, неговото прилагане става 5-6 години по-късно поради необходимостта от осигуряване на колкото се може по-голяма хармонизация при облагането с ДДС. Последната посезаема промяна в системата на собствените ресурси е през 1988 г., когато е включен и последния вид ресурс на база БНД на страните-членки. Неговото формиране като приходоизточник на бюджета на ЕС има по-скоро компенсиращ ефект, целящ да намали тежестта на ресурса на база ДДС (БНД служи като ограничител при определянето на хармонизираната база за изчисляването на ресурса, базиран на ДДС с цел намаляване на тежестта му, породена от регресивния ефект на данъка върху доходите на населението) и да осигури остатъчния ресурс за балансиране на бюджета на Общността (същевременно имащ значение при определянето на тавана на общата стойност на собствените ресурси, която се определя като процент от БНД, както и за общия размер на бюджетните кредити за поети задължения и плащания). Ресурсът на база БНД днес има доминиращо значение в системата на собствените ресурси. В Таблица 1 се вижда, че макар да е замислен като остатъчен компонент за дофинансиране на разходите, след 2009 г. (до 2016 г.) този компонент формира над 70% от общата стойност на собствените ресурси на бюджета на ЕС. За сравнение, в началото на XXI век, дялът на ресурса, базиран на БНД, е около 42%. Нарастващото във времето значение на вноската на страните (като форма на собствен ресурс, базиран на ДДС и БНД) спрямо традиционните собствени ресурси води до намаляване автономността на бюджета на ЕС (Hudetz at al., 2017).

Таблица 1. Структура на системата на собствени ресурси за периода 2000-2017 г.

Брой страни	Година	Традиционни собствени ресурси	Ресурс на база ДДС	Ресурс на база БНД
ЕС-15	2000	17,34%	39,97%	42,69%
	2001	18,06%	38,77%	43,17%
	2002	11,88%	28,87%	59,25%
	2003	13,02%	25,51%	61,47%
ЕС-25	2004	12,93%	14,61%	72,46%
	2005	13,93%	15,87%	70,20%
	2006	14,68%	16,81%	68,51%
ЕС-27	2007	15,08%	17,68%	67,24%
	2008	15,60%	17,16%	67,24%
	2009	13,29%	11,71%	75,00%
	2010	13,14%	10,46%	76,40%
	2011	13,98%	12,33%	73,69%
	2012	12,71%	11,48%	75,81%
ЕС-28	2013	11,01%	10,04%	78,95%
	2014	12,95%	13,17%	73,88%
	2015	14,36%	13,01%	72,63%
	2016	15,27%	12,08%	72,65%
	2017	17,63%	14,61%	67,76%

Източник: собствени изчисления на автора по данни на Европейската комисия.

Близо 30 години системата на собствените ресурси в бюджета на ЕС не е променяна. Като основна причина за това може да се посочи самото европейско законодателство, което в чл.311 от ДФЕС оказва, че системата може да се промени, като се добавят нови категории собствени ресурси или се отменят някои от вече съществуващите, но това трябва да бъде задължително „одобрено от държавите-членки в съответствие с конституционните им изисквания“. Редом с това, системата бива усложнявана постоянно с допълнителни изчислителни процедури в резултат на промяна в системата на национални сметки (основен източник на данни), промени в националните законодателства (допускане на изключения, деформиращи изходните за изчисленията бази), допускане за корекционни механизми за определени страни (Великобритания, Германия, Швеция, Холандия, Дания, Австрия) и последващо преизчисляване на ресурса, който трябва да осигурят останалите страни-членки за финансиране на тези отстъпки. Всичко това поставя под съмнения коректността и справедливостта в изчисляването на приносите, които трябва да осигури всяка една от страните-членки на ЕС, както и допълнителния ресурс, явяващ се бремене от административна гледна точка за европейските институции. В допълнение, още през 1970 г. страните-членки получават правото да задържат под формата на разходи по

събирането процент от традиционни собствени ресурси. Поначало този процент е бил 10%, но във времето е завишен на 25%, за да се достигне до 2014 г., когато е фиксиран на 20%. За последните 10 години страните-членки задържат около 5-6 млрд.евро на година.

Реформа в системата на собствените ресурси

Всички изброени по-горе несъвършенства на системата на собствените ресурси пораждаат сериозни въпроси относно необходимостта и възможността за реформирането ѝ. Целта на една такава промяна е да се намалят недостатъците, присъщи за системата, от една страна, да се намерят адекватни инструменти за промяна, които да отговарят на променящите се икономически и дигитални процеси, от друга страна, и да осигурят по-голяма гъвкавост, достатъчност и обвързаност с финансирането на разходите в бюджета на ЕС, от трета страна. Идеята за подобна промяна не е нова, но в последните години все по-често започва да се обсъжда и да се работи в тази насока. От гледна точка на достатъчността на приходите от собствени ресурси за финансиране на разходите на бюджета на ЕС, насоките са към търсене на алтернативни източници, които да допълват настоящите. Тези алтернативни източници трябва да способстват да се намали тежестта на някои от досегашните собствени ресурси на бюджета, като напр. ресурса, базиран на ДДС, както и да бъдат съгласувани с политически приоритети на ЕС. Именно на база на това е взето решение да се търсят варианти за финансиране, базирани върху дейности в сферата на опазването на околната среда и отчитането на негативното влияние на климатичните промени. Новите ресурси биха спомогнали за създаване на далеч по-стабилна и устойчива на евентуални негативни икономически шокове система на финансиране на разходите на ЕС.

От 2005 г. в рамките на ЕС е създадена схема за търговия с емисии. Тази схема се явява водещ инструмент на ЕС в търсене на похвати за намаляване на емисиите на парникови газове. Посредством използвания търговски подход се води борба с настъпилите промени в климата. Схемата обхваща множество сектори, емитиращи различни видове парникови газове. Всяка страна-членка получава определен брой квоти. Чрез продажбата на тези квоти, правителствата получават приходи, които

постъпват в националните им бюджети. Законодателството на ЕС определя частта от тези приходи, която част следва да се използва за ограничаване на ефектите от климатичните промени. В новия дългосрочен бюджет на ЕС, Европейската комисия предлага 20% от тези приходи да постъпват не в националните бюджети, а бюджета на Общността като нова форма на собствен ресурс в приходната част. По този начин се търси обвързаност между финансовия ресурс, използван за финансиране и програмите в областта на борбата с климатичните промени, част от разходната страна на бюджета на ЕС. Предвид, че страните-членки могат да предоставят и безплатни квоти на икономическите оператори, предложението за промяна предвижда тези безплатни квоти да се отчитат (по пазарна стойност) при определянето на вноската на всяка страна (European Commission, 2018b).

Опазването на околната среда е сред приоритетите на провежданата общоевропейска политика, редом с политиката в борбата с климатичните промени. Именно поради тази причина в съвременното общество все по-често се набляга върху производствени, респ. потребителски и като цяло икономически модели, които да способстват да ограничават в максимална степен генерирането на отпадъци, налагането на иновативни процеси за рециклирането на тези отпадъци и борба със замърсяването на околната среда. Тези модели са придобили наименованието „кръгова икономика“. На преден план в политиката на ЕС изпъква търсенето на варианти за редуциране замърсяването с отпадъци от пластмаса. Затова в новопредложения бюджет на Съюза се препоръчва всяка страна да осигурява ресурс под формата на вноска на база годишното количество на nereциклираните отпадъци от опаковки от пластмаса. (прилага се ставка от 0,8 евро за килограм).

Друг основен разходен приоритет на бюджета на ЕС е поддържането на стабилен единен пазар, насърчаването на иновативни техники с цел подобряване конкурентоспособността на европейските икономики и задълбочаване на процесите по цифровизация и дигитализация на икономическите процеси. За постигането на тези резултати е необходима справедлива, опростена и до голяма степен хармонизирана данъчна система. С оглед единството на европейския пазар, съвсем логично е вниманието да се насочи най-вече към онези икономически единици, които извличат

най-съществени ползи от този пазар, а именно – големите корпоративни структури, характеризиращи се предимно със своята транснационална дейност. От началото на настоящото десетилетие изключително голямо внимание обръщат европейските институции към механизмите за въвеждане на общи правила при определяне на данъчните основи на корпоративния данък, от една страна, и до възможността за формиране на обща консолидирана данъчна основа при облагането с този данък. Идеята за такава консолидация и последващо разпределение на приходния ресурс според определени фактори (активи, труд и продажби) между страните-членки не е нова. Тя съществува още от средата на 90-те години на XX век. Очакваните резултати от една такава данъчна реформа са за адекватен принос на корпоративните единици в бюджетите на страните-членки, където се реализира преобладаваща част от тяхната дейност, ограничаване на възможностите за данъчни измами и лошите практики, генериращи отрицателни ефекти върху дейността на икономическите агенти, стимулиране на преките чуждестранни инвестиции и намаляване на административното бреме. След постигането на окончателно съгласие за данъчната реформа на ниво ЕС, към така определената консолидирана данъчна основа на корпоративния данък може да се приложи единна ставка от 3% и по този начин да се подсигури нова форма на собствен ресурс в бюджета на ЕС. Тези постъпления могат пряко да се използват за финансиране на дейности, свързани с единността на европейския пазар, инвестиционни мерки и механизми за повишаване конкурентоспособността на дружествата и икономиките като цяло и генериране на икономически растеж. Важно е да се подчертае, че подобен приходаизточник в бюджета на ЕС не следва да се разглежда като нова форма на облагане на дружествата, а само като механизъм за справедливо разпределение на данъчната тежест, респ. приноса на отделните страни. Европейските институции трудно биха въвели нова форма на данъчно облагане, която да бъде подкрепена от всички страни-членки и която да осигурява приходи в общия бюджет на Общността. Типичен пример за подобен неуспех са опитите да се наложи данък върху финансовите трансакции на ниво ЕС. По отношение на правилата за определяне на общата данъчна база, а от там последващото ѝ консолидиране, все още няма постигнато съгласие как това да се случва, когато обект на облагане са дружества от цифровия сектор.

Освен трите посочени по-горе нови категории собствени ресурси, Европейската комисия предлага и известни промени в досегашните елементи на системата на собствените ресурси. Вече стана ясно, че изчислителните процедури са доста тежки и тромави. Въпреки че системата на ДДС е една от най-хармонизираните днес на ниво Общността, то не са малко страните, които допускат известни отклонения от обичайната практика, като прилагат различни видове редуцирани данъчни ставки. По този начин, при изчисляване на ресурса, който трябва да отдели всяка страна на база ДДС, е необходимо да се оценят нетните постъпления от ДДС в резултат на отделните приложими данъчни ставки, т.е. получените нетни данъчни приходи да се разделят на среднопретеглена ставка. В допълнение се правят и компенсационни изчисления, които да допринесат за формиране на единна хармонизирана база за изчисляване на ресурса (допълнително се лимитира до 50% от стойността на БНД на страната-членка). Към тази хармонизирана база се прилага единна ставка в размер 0,3%. Настоящата практика допуска изключения за някои страни, за които се прилагат по-ниски данъчни ставки (Германия, Холандия, Швеция – 0,15%). За опростяване на изчислителния механизъм се препоръчва при определянето на вноската за всяка страна, да се отчитат само постъпленията, които са в резултат на облагане със стандартна ДДС ставка. Прилаганата към настоящия момент единна ставка е претърпяла значителни промени във времето от момента на въвеждане на ресурса, базиран на ДДС (ставка 1%), до 1,4% в средата на 80-те години на XX век и постепенно намаляване през средата на 90-те години, както и през новото хилядолетие. Целта на предложената реформа е първоначалната ставка от 1% да бъде възстановена и да се прилага към „новоизчислената база“. За изчисляването на тази база се вземат предвид нетния размер на приходите от ДДС на всяка страна-членка (в т.ч. изключения, които допускат някои законодателства), коригиран с общ за ЕС дял² от сделките, облагани по стандартната ставка и разделен на прилаганата от страната стандартна ДДС ставка.

Европейската комисия предлага да се извърши частична промяна и по отношение на традиционните собствени ресурси. Целта е в новия бюджет на ЕС да се насочва по-

² Представлява средна величина на най-ниските дялове на доставките за крайно потребление, облагани по стандартната ставка, в държавите членки за период от пет години. За целите на прогнозирането на бюджета е взет периода 2011-2015 г. Предложеният дял за бъдещия бюджетен период 2021-2027г. е в размер на 45%

голям процент от събраните постъпления от тази категория, т.е. за страните-членки да остават по-малък процент под формата на разходи по събиране на мита и такси. Последното е в резултат на допълнителни проучвания и анализи, показващи, че реалният размер на разходите по събиране и контрол върху митническата дейност е близо 10 пъти по-нисък от това, което се предоставя като възможност на страните. Ето защо, остатъчният процент трябва да бъде намален от досегашните 20% на 10% (European Commission, 2018a).

Една от най-сериозните, а може би и най-наложителните промени, е премахването на т.нар. корективен механизъм, т.е. на отстъпките, които се правят в полза на определени страни за избягване на прекомерна тежест за държавните им бюджети и най-вече придържане към принципа на справедливост. Тези корекции създават не само бреме за останалите страни, но в същото време и усложняват процедурите по определяне на квотите им. Излизането на Великобритания от ЕС ще допринесе най-значителната корекция да бъде елиминирана. Други страни-членки също се възползват от подобни отстъпки (най-вече върху частта, която трябва да внесат в резултат на отстъпката направена за Великобритания). В бъдещия дългосрочен бюджет на ЕС се планира тези корекции да бъдат премахнати, но не още в началото на периода 2021-2027 г., а постепенно и окончателно до 2025 г. (средно с около 1 млрд.евро на година). По този начин ще се избегне евентуална шокова тежест от повишаване вноската за останалите страни-членки за покриването на недостига на средства.

Очаквани резултати от реформата в системата на собствените ресурси

Промените, които се предлагат в приходната страна на бюджета на ЕС, целят по-скоро да способстват за по-диверсифицирана и опростена система на собствените ресурси, която да осигури необходимите средства за финансиране на приоритетите на ЕС, както и да покрие недостига на средства от излизането на Великобритания.

Таблица 2. Очаквани резултати от реформиране на системата на собствени ресурси

Бюджетен показател		Традиционни собствени ресурси	Собствен ресурс на база ДДС	Собствен ресурс на база БНД	Собствен ресурс на база общата консолидирана основа за облагане с корпоративен данък	Собствен ресурс на база схемата на ЕС за търговия с емисии	Собствен ресурс на база нерещиклирани отпадъци от опаковки от пластмаса	Общо
Собствен ресурс в Бюджет 2018г. (млрд.евро)		22,8	17,25	102,7	0	0	0	142,75
% от общия собствен ресурс за 2018г.		15,97%	12,08%	71,94%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
Прогнозен собствен ресурс (млрд. евро)	2021	24	22,4	101,5	0	3	6,6	157,5
	2022	24,7	23,1	104,7	0	3	6,6	162,1
	2023	25,5	23,8	101,2	15,3	3	6,6	175,4
	2024	26,4	24,6	102,6	15,8	3	6,7	179,1
	2025	27,2	25,4	104	16,4	3	6,7	182,7
	2026	28,1	26,3	105,5	16,9	3	6,7	186,5
	2027	28,9	27,1	107	17,5	3	6,6	190,1
Средногодишен собствен ресурс за периода 2021-2027г. (млрд.евро)		26,40	24,67	103,79	11,70	3,00	6,64	176,2
% от общ собствен ресурс за периода 2021-2027г.		14,98%	14,00%	58,90%	6,64%	1,70%	3,77%	100%
Изменение (в %)на годишния ресурс от общия собствен ресурс за периода 2021-2027г.спрямо бюджет 2018г.		-0,99%	1,92%	-13,04%	6,64%	1,70%	3,77%	-

Източник: собствени изчисления на автора по данни на Европейската комисия.

Очакваните резултати са представени в Таблица 2 и показват, че новите форми на собствени ресурси ще генерират средногодишно за периода 2021-2027 г. около 21,34 млрд. евро, като най-съществен принос ще има ресурсът, базиран на общата консолидирана основа от облагането с корпоративен данък. В общия размер на собствените ресурси, постъпленията от корпоративния данък биха достигнали средногодишно около 6,64% (при допускане за включването на ресурса в бюджета на ЕС едва след 2023 г.) за периода 2021-2027 г. (ако се анализира само периода 2023-2027г., тогава делът ще достигне около 8,7-9,2%). Делът на традиционните ресурси ще се запази около 15% (при 15,97% за 2018г. до средно 14,98% за периода 2021-2027г.), а частта с националната вноска на страните (на база досегашната бюджетна практика) ще се намали с около 11% (от 84,03% на 72,90%), като основната причина за това е по-малкият остатъчен компонент (като %), формиран на база БНД. Общият ефект от промяна в системата показва, че реформата ще допринесе за осигуряването на нови 33,45 млрд. евро/средногодишно спрямо данните в бюджета на ЕС за 2018 г.

Библиография

European Commission, 2018a. Financing the EU budget: report on the operation of the own resources system. Commission Staff working document. Accompanying the document Proposal of a Council Decision on the system of Own Resources of the European Union.

European Commission, 2018b. Proposal for a Council Regulation on the methods and procedure for making available the Own Resources based on the Common Consolidated Corporate Tax Base, on the European Union Emissions Trading System and on Plastic packaging waste that is not recycled, and on the measures to meet cash requirements.

Heinemann, F., Mohl, P. and Osterloh, S., 2008. Reform Options for the EU Own Resources System. ZEW Economic Studies, Vol. 40, Physica-Verlag.

Hudetz., A., Mumford., A, Nerudova., D. and Schratzenstaller, M., 2017. Reform needs and options in the EU system of own resources. Empirica, 44(4), pp. 609–613.

Leen, A., 2016. The Multiannual Financial Framework of the European Union: A Political Power Game. Athens Journal of Social Sciences, 3 (1), pp. 7-18.



Official Journal of the European Union C 326/47, Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union, [Online] Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> [Accessed 28 August 2018].

Official Journal of the European Union L 57, Definitive adoption (EU, Euratom) 2018/251 of the European Union's general budget for the financial year 2018, [Online] Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2018:057:FULL&from=EN> [Accessed 4 September 2018].



ФИНАНСОВА УСТОЙЧИВОСТ НА БЪЛГАРСКАТА БАНКОВА СИСТЕМА

Financial Stability of Bulgarian Banking System

Евгения Балканска¹

Evgeniya Balkanska

Резюме

Настоящото изследване е посветено на стабилността на Българската банкова система след началото на глобалната финансова криза от 2007 г. Българската банкова система е косвено повлияна от глобалните икономически процеси засегнали голяма част от страните от ЕС и еврозоната. Българските банки не изпитаха необходимост да се рекапитализират и да им бъде отпуснат допълнителен финансов ресурс от Централната банка. Паричният съвет в България не позволи използването на инструментите на паричната политика за ограничаване на кредитирането, а БНБ използва като инструмент измененията в равнището на задължителните минимални резерви. Тяхното повишение съответно въздейства ограничително върху равнището на кредитиране. Основен проблем, който породил нестабилност в банковата система е именно факта, че банковото кредитиране изпревари темповете на икономически растеж на страната, което реално доведе до завишени равнища на необслужваните експозиции в кредитните портфейли и влошено качество на банковите активи.

Ключови думи: банков сектор, банкова ликвидност, глобална финансова криза

¹ Доктор по икономика, Министерство на земеделието, храните и горите на Република България, София, email: jenny76@abv.bg.

Ph. D., Ministry of Agriculture, Food and Forestry of the Republic of Bulgaria, Sofia, email: jenny76@abv.bg.

Abstract

The following study is devoted to the financial sustainability of the Bulgarian banking system since the beginning of the global financial crisis from 2007. The Bulgarian banking system is not directly influenced by the global economic processes affecting most of the EU and euro area countries. Bulgarian banks did not experience the need to recapitalize and to receive additional financial resources from the Central Bank. The Bulgarian currency board did not allow the use of monetary policy instruments to curb lending and the BNB used as a tool changes in the level of minimum reserve requirements. Their rise accordingly has a restrictive impact on the level of lending. The main problem that caused instability in the banking system is the fact that bank lending outpaced the rate of economic growth in the country, which in fact led to increased levels of non-performing exposures in credit portfolios and deterioration in the quality of bank assets.

Keyword: banking sector, banking liquidity, global financial crisis

JEL: G20, G21

Състояние на българската банкова система в периода от 2010 до 2018 г.

Негативните последици от финансовата криза и Европейската дългова криза намират израз върху динамиката на изменение на рисковия профил на банковия сектор в България.

Основният риск, предопределящ стабилността на българските банки, е кредитният риск. *Въздействието на кредитния риск* намира израз в бъдещите загуби за банката, в следствие от размера на необслужваните кредитни експозиции. Ефективното управление на кредитния риск зависи от достоверността на информацията по линия на извършените от банките вътрешни анализи относно доходността им и подходите, които те прилагат за идентифициране на кредитния риск, степента на неговото въздействие и техниките, за неговото редуциране.

За периода от 2010 г. до 2015 г. включително, кредитният риск нараства в резултат от увеличение на ръста на необслужваните кредити, които достигат своята върхова

точка през 2013 г. (16.9%) от общия кредитен портфейл на банковата система. Влошеното качество на банковите активи увеличи не само разходите за обезценка на активите в банковата система, но и намали платежоспособността на банките да покриват загубите си срещу кредитен риск. Интересен аспект е, че за периода от 2010 г. до 2013 г. България на фона на останалите страни от ЕС и еврозоната не отчита съществен кредитен растеж, като следствие от по-слабото търсене на кредитен ресурс от страна на домакинствата и бизнеса. Макар че, необслужваните експозиции нарастват от 11.4% през 2010 г. до 16.9% през 2013 г., банките проявяват прекомерна самоувереност² да продължат да генерират печалба като разчитат на т.нар. „работещи кредити“ в портфейлите им.

Влошеното качество на кредитните портфейли на банките е резултат от повишените нива на необслужваните кредити по линия на корпоративния сектор, спрямо дела на необслужваните кредити от домакинства. Банките успяват в началото на периода да реагират адекватно на високият относителен дял по необслужваните кредити, чрез осигуряване на високо покритие по необслужваните им експозиции (74%)³. От друга страна, с нарастване на ангажиментите на банките за осигуряването на защита на покритие нараства степента на кредитен риск поради увеличените провизии на банките за покриване на загубите по необслужваните експозиции. По такъв начин се разви ситуацията в периода 2013 г.- 2014 г., когато на банките им се наложи първо, да заделят по-високи провизии за покриване на разходите от обезценка по необслужваните експозиции (73.2 % - в края на 2013 г.) и второ, да преосмислят кредитните си политики.

На практика, с нарастване на относителния дял по необслужваните кредити, растат разходите на банките по обслужване на тези експозиции, които в последствие формират кредитни загуби за банките. В случая, кредитните загуби се приемат като еквивалент на капиталовите загуби. В дългосрочен аспект, увеличените равнища по

² Тази черта се предполага, че е продиктувана от стабилните капиталови позиции на банките и положителните нива на рентабилност за банковата система като цяло.

³ Коефициентът на покритие (Non-performance loans coverage ratio) отчита значителен спад към края на 2017 година (54.5%), което се дължи на спад в средствата разходвани по обслужването на тези експозиции и възможностите на банките да заделят провизии срещу загуби от обезценка на банковите активи.

необслужваните кредити в банковата система въздействат неблагоприятно върху основните счетоводни банкови показатели – качество на активите, рентабилност, ликвидност и платежоспособност.⁴

Последиците от суверенната дългова криза в Европа оказват слабо въздействие върху устойчивостта на дъщерните клонове на гръцките банки в страната, които по време на пика на дълговата криза в Гърция нямат експозиции към гръцкия частен и държавен дълг. Задлъжнялостта на гръцките банки в България премина без препятствия, като следствие техният дял намаля от 33% преди кризата до 18%. В доклад на ЕК, потвърждаващ кредитния рейтинг на България (в края на 2017 г. ВВВ-), се подчертани мерките, които БНБ предприема по отношение на ликвидността на дъщерните дружества на гръцките банки. За да се изолират ефектите от гръцката криза върху гръцките банки в България, дъщерните клонове на гръцките банки са задължени да поддържат по-високи депозити в БНБ, да увеличат процента на ликвидните си наличности и да ограничат експозицията към банките-майки. Значителна част (77%) от общите банкови активи към юни 2016 г. са притежание на чуждестранни банки, които оперират съгласно нормативната уредба на българската банкова система.⁵ Въпреки това, чуждестранните филиали следват политиката на банката-майка. Почти всички големи чуждестранни филиали са от държави членки на еврозоната.

Българските банки са добре капитализирани. По данни на БНБ, нивата на адекватност на регулаторния капитал, както и на равнищата на капиталова адекватност за българската банкова система като цяло са над минималните регулаторни изисквания на системно ниво и над средните равнища за европейските банки. Размерът на базовия собствен капитал (СЕТ I) при всички банки е достатъчен за покриване на изискванията на капиталовите буфери. В периода 2010 – 2013 г. коефициентът на базовия собствен капитал за българската банкова система нараства до 16%.⁶

⁴ Houbenova T. Banks' strategies towards Non – Performing loans in Bulgaria: Problems, challenges of the regulation and policies alternatives, Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, Bulgaria.

⁵ IMF. 2017. Bulgaria: Financial System Stability Assessment International Monetary Fund, May 2017.

⁶ Стабилните капиталови позиции на българската банкова система се потвърждават от факта, че за същият период средно отчетената стойност по съотношението на базовия капитал от първи ред е приблизително 11%.

В периода от 2010 г. до 2014 г. недоверието на вложителите в банковата система, косвеното влияние на суверенната дългова криза допринесе за понижаване в нивата на активите и на капитала. Недоверието в банковата система се съпроводи от масово теглене на депозити от вложителите в две от най-големите кредитни институции в страната. Крайният резултат от ликвидната паника, която се създаде в страната първо, доведе до фалита на Корпоративна Търговска Банка АД (КТБ АД)⁷ и второ, до проблеми с ликвидността на Първа Инвестиционна Банка АД (ПИБ АД)⁸. Ситуацията като цяло създаде предпоставки за прехвърляне на проблема с ликвидността и върху други кредитни институции, въпреки добрата капитализация и високите нива на ликвидност на българския банков сектор. През 2013 г. и 2014 г. коефициентът на възвръщаемост на балансовия капитал (ROE) се понижи поради спад в доходността на ценните книжа, в следствие от затварянето на банка КТБ АД и на дъщерната ѝ банка „Виктория“.⁹

В края на 2014 г., по данни на БНБ, съотношението на кредити към депозити за банковия сектор се увеличи на 84.78%, в резултат от ръста на привлечените в банките спестявания от бизнеса и домакинствата. Общата кредитна активност в страната продължи да е с ниски стойности (около нулата), въпреки опитите на кредитните институции да активизират вътрешното търсене посредством предлагането на разнообразна гама от кредитни продукти „облечени“ с преференциални условия.

Динамиката на изменение на основните показатели (2010 г. – 2018 г.), за банковата система в процеса на управление на кредитния риск са дадени в *Таблица 1*.

Данните от таблицата, илюстрират тенденция на значително подобрение, както на рисковите индикатори, така и по отношение на степента на въздействие от кредитен риск.

⁷ БНБ отнема лиценза на КТБ АД на 04.12.2014 г. за осъществяване на банкова дейност (началото на ноември 2014 г.), след като е установен остър недостиг на собствен капитал след одиторска проверка.

⁸ Европейската комисия излезе с официално становище (от 25.11.2014 г.) по случая с ликвидната криза в ПИБ АД. Комисията установи, че ликвидните проблеми на банката се дължат преди всичко на настъпилата обща ликвидна криза в страната през м. юни 2014 г., а не на вътрешен структурен проблем в самата банка.

⁹ Балканска, И. 2015. Въздействието на ИПС върху измененията на банковия сектор на България. Алтернативи на икономическото развитие през XXI век: теории, политики, решения, Варна, (30.09 – 02.10.2015), Институт за икономически изследвания БАН.

Таблица 1

Финансови показатели на българската банкова система

Показатели (Рискови индикатори)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	30.06.2018
Обща сума на активите млрд.лв.	79,00	76,80	82,40	85,7	85,13	87,52	92,10	97,80	102,3
Дял на кредити и аванси (в %)	79	78,6	75,2	73,6	71,8	61,8	60,7	61	62,2
Дял на парични средства (в %)	9,9	9,9	11,5	10,4	11,5	20,9	19,7	19,9	19,8
Обща капиталова адекватност (%)	17,4	17,5	16,6	16,8	21,9	20,4	20,8	22,08	20,82
Съотношение на Базовия Собствен Капитал от първи ред (СЕТ I в %)	15,2	15,7	15,1	16,0	19,9	19,5	20,4	21	19,31
Коефициент на ликвидните активи (%)	24,7	25,5	26,0	27,0	30,1	36,7	38,8	38,9	38,9
РОА**(%)	0,8	0,76	0,71	0,6	0,89	1,1	1,4	1,2	1,6
РОЕ***(%)	6,7	6,1	6,3	5,7	7,2	7,9	10,4	9,5	13,30
Дял на необслужваните кредити в банковата система%	11,9	14,9	16,6	16,9	16,7	14,6	13,2	10,16	9,44

Източник: Банките в България 2010-2018 г., Периодични публикации, БНБ.

По данни на БНБ, всички банки към второто тримесечие на 2018 г. разполагат с достатъчен размер на базов собствен капитал от първи ред и приемливи нива на покритие по капиталовите буфери.¹⁰

Общата капиталова адекватност след 2013 г. нараства, което намира израз и в подобрените стойности на собствения капитал на българските банки. В периода до 2017 г. регулаторният капитал поддържа постоянно ниво от 21.48%, но към второто тримесечие на 2018 г. индикаторът отчита тренд на понижение до 19.31%. Идентична

¹⁰ Размерът на капитала, превишаващ минималното регулаторно изискване за 8%, включва и допълнителните изисквания за капиталови буфери.

ситуация е наблюдавана при отразяване данните за общата капиталова адекватност за банковата система. Показателят нараства към края на 2017 г. до 22.08% и отчита спад към юни 2018 г. до 20.82%. Намалението в стойностите, отразяващи капиталовите позиции в банковата система, е следствие от въведените регулаторни промени, свързани с ефективното управление на рисковите експозиции в приемливи граници и ефекта от въведения в действие Международен стандарт за финансово отчитане - МСФО 9.

Общата стойност на активите нараства до 102 млрд. лева, като следствие от низходящите трендове, които банките отчитат по линия на кредитния риск, необслужваните кредити и степента им на покритие в банковата система.¹¹

Нивата по необслужвани кредити и аванси¹² отчитат спад до 9.44% спрямо 2017 г. (10.16%). Относителният дял на необслужваните експозиции илюстрира подобрене, в следствие от подобрените нива на качествени банкови активи в портфейлите на банките и низходящия тренд на дела от необслужвани и реструктурирани кредити.

Завишените равнища по коефициента на рентабилност (ROE) в края на 2017 г. са резултат от подобреното качество на банковите активите и понижените нива по необслужваните кредити в сектора. Към 30 юни 2018 г., размерът на нетния общ оперативен доход за банковата система нараства до 1 996 млрд. лв., което от една страна е резултат от положителния финансов резултат на банките след приспадане на данъците, а от друга – нарастването на индикатора е следствие от активизирането на кредитната дейност и нарастване на приходите от лихви в банковия сектор.

Нивата на възвръщаемост на активите (ROA) запазват сравнително близки стойности в периода от 2015 г. до 2017 г. Те варират в диапазон между 1.05% до 1.2%.

Към 30.06.2018 г. БНБ отчита ръст по показателя до 1.6%, като основните мотиви за отразеното подобрене се дължи на спад в стойността на разходите свързани с

¹¹ Степента на покритие по необслужваните експозиции в сектора значително намалява спрямо 2013 г. В края на 2017 г. по данни на БНБ, размерът по съотношението пада до 49.3%, поради отписване на кредити и намаляващите разходи за банките по осигуряване на покритие върху необслужваните кредити.

¹² Показателят е дял на brutните необслужвани кредити и аванси в общата сума на brutните кредити и аванси е изчислен по методологията на Европейския банков орган (ЕБО), Level of non- performing loans and advances (NPL ratio), Risk Indicators Methodological Guide.

обезценки на активите в банковия сектор, както и нарастване на общата стойност на приходите спрямо отразените административни разходи.

Коефициентът на ликвидните активи нараства с близо 13 базисни пункта за периода от 2010 г. до 2017 г. Равнищата му се изчисляват съгласно Наредба № 11 на БНБ¹³. Въпреки обстоятелството, че банките се задължават да се придържат към препоръката от минимум 20% покритие с ликвидни активи на депозитите на домакинства и на юридически лица¹⁴, показателят запазва високи стойности. Основната заслуга е отдадена на изпреварващия прираст на депозитите спрямо кредитите в кредитния портфейл на банковата система. Ликвидните активи нарастват до 32.9 млрд. лв., относителния им дял в балансовите активи възлиза на 1/3 в края на декември 2017 г., а коефициентът на ликвидните активи бележи ръст от 38.97%.

Заключение

За разлика от други държави, българската банкова система не е пряко повлияна от негативните икономически процеси, засегнали голяма част от страните в ЕС и еврозоната. Фактът, който допринесе за влошаване на кредитните портфейли на банките и до известна степен дебалансира финансовата устойчивост на системата е че банковото кредитиране изпревари темповете на икономически растеж в страната, в резултат на което се завишиха нивата по необслужваните кредити и се влоши качеството на активите на банките.

Анализът на резултатите от проучването относно стабилността на банковата система в страната установи, че българските банки изпитват трудности в управлението на кредитните им портфейли в периода 2010 г. – 2015 г., поради завишени равнища по необслужваните експозиции, което допринесе за увеличаване степента на проявление на кредитния риск в банковите портфейли.

Въпреки колебливата устойчивост на основните финансови параметри (рентабилност, ликвидност, качество на активите и др.), за периода 2010 г. – 2018 г.,

¹³ Наредба № 11 на БНБ за управлението и надзора върху ликвидността на банките.

¹⁴ От 01.01.2018 г. влизат в сила новите изисквания за отчитане на ликвидността съгласно Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета и Делегиран регламент (ЕС) 2015/61 на Комисията за да отговарят на критериите за ликвидни активи, активите трябва да представляват свободно от тежести имущество, право или участие на кредитна институция (чл. 7 от Регламента).

българските банки поддържат равнища на капитализация над средните спрямо европейските банки т.е. за разглеждания период, банковата система се отличава с равнища на капиталова адекватност над минималните регулаторни изисквания съобразно Директивата и Регламента за капиталови изисквания.

От задълбочения анализ по отношение на финансовата устойчивост на българската банкова система са възможни следните изводи:

- 1) На фона на европейския банков сектор, който изпита сериозни проблеми с ликвидността си и е изложен на висока степен на въздействие от кредитния риск, българската банкова система за периода се запазва сравнително стабилна. Това се дължи преди всичко на предприетите от БНБ пруденциални мерки и провеждането на ефективна политика на банков надзор, за противодействие срещу проявлението на неблагоприятни системни шокове;
- 2) Добрата капитализация на банките им осигури по-висока степен на защита срещу проявлението на неблагоприятни системни шокове;
- 3) През годините темпът на ръст на активите постепенно се повишава, а занижените стойности по съотношението кредити към депозити потвърждава, че банките в страната поддържат добра депозитна маса.

Използвана литература

1. Балканска, И. 2015. Въздействието на ИПС върху измененията на банковия сектор на България. Алтернативи на икономическото развитие през XXI век: теории, политики, решения, Варна (30.09 – 02.10.2015), Институт за икономически изследвания БАН.
2. Банките в България 2010-2018 г., Периодични публикации, БНБ.
3. Наредба № 7 на БНБ за от 24 април 2014 г. за организацията и управлението на рисковете в банките, обн., ДВ, бр.40 от 13 май 2014 г.

4. Наредба № 9 за оценка и класификация на рисковите експозиции на банките и за формиране на провизии за загуби от обезценка, обн., ДВ, бр.38 от 11 април 2008 г.

5. Наредба № 11 на БНБ за управлението и надзора върху ликвидността на банките.

6. Регламент (EU) 575/2013/ЕС относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници, в сила от 27 юли 2013 г. в ЕС.

7. Трифонова, С., 2015. Управление на риска в банката, Изд. „Тракия-М”, София.

8. Houbenova T. Banks' strategies towards Non – Performing loans in Bulgaria: Problems, challenges of the regulation and policies alternatives, Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, Bulgaria.

9. IMF. 2017. Bulgaria: Financial System Stability Assessment International Monetary Fund, May 2017.

PERFORMANCE APPRAISAL OF BULGARIAN UNIVERSAL PENSION FUNDS

Tanya Dimitrova¹

Abstract

This paper aims at providing portfolio performance appraisal analysis of the Universal Pension Funds in Bulgaria for the ten-year period 2008-2017. The issues of risk-adjusted portfolio results, selectivity and timing ability of the active pension funds' portfolio managers have been discussed. Passive multi-index benchmark portfolio has been constructed for the purpose of the analysis. Unconditional risk-adjusted performance measures, based on total, downside, systematic (benchmark-relative risk) and residual risk have been calculated and Universal pension funds have been ranked accordingly.

Keywords: universal pension funds, performance appraisal analysis, passive benchmark portfolio

JEL: G11, J32, G23

Introduction

Although there are other factors (fee policy, size and density of contributions and insurance period) which determine the pension funds' ability to deliver adequate retirement income, this research will be focused on the efficiency of the portfolio management process. Performance appraisal analysis attempts to draw conclusions concerning the quality of the portfolio's investment results relative to an appropriate benchmark on risk-adjusted basis.

¹ Ph.D. Student, Department of Finance, University of National and World Economy (UNWE), Sofia, e-mail: tany.dimitrova@abv.bg.

Discussion of the relevant literature

Over the last 60 years mainly academics have been developing various methodologies (unconditional and conditional return-based and holding-based) in order to value the service provided by active managers and answer the question of whether fees and expenses that they charge are justified. The vast majority of empirical studies on the topic concern developed markets' funds². Less literature is available when emerging or frontier markets are concerned. Similar empirical studies regarding pension funds' performance are available for Polish funds (Chybalski (ed.) (2009), Kompa and Witkowska (2014), Karpio and Żebrowska-Suchodolska (2017)), for Polish, Hungarian, Czech and Slovakian funds (Szczepański and Brzęczek (2016)), for Slovakian funds (Mestan et al. (2016)), for Croatian funds ((Novaković (2015), Matek et al. (2016))), for Estonian and Latvian funds (Lieksnis (2010)), for Turkish funds (Oran et al. (2017)). The results of such empirical studies are highly dependent on the chosen length of the evaluation period (short or long-term evaluation), the stage of the business cycle during the evaluation period, the fund's type, style and size, the selected benchmark portfolio and applied risk-adjusted performance models and other methodological decisions which are more or less discretionary. Patev and Kanaryan (2008) and Oresharski (2009) are among the Bulgarian authors who discuss the primary risk-adjusted performance evaluation techniques. Milev (2014) presents risk measures used by pension funds in Bulgaria. Empirical studies on Bulgarian mutual funds' risk-adjusted performance are provided by Ganchev (2011), Patev and Ganchev (2010), whereas such kind of study on voluntary pension funds is available by Georgiev and Mareva (2018).

Explanation of the methodology

Bacon and Riddles (2015) identify two main forms of benchmark used in the evaluation of active portfolio performance- indices portfolios and peer groups. They argue that market indices are the most appropriate type of benchmark³ for performance appraisal of actively

² e.g. Bauer et al. (2007), Busse et al. (2010), Mason et al. (2015) for US funds, Tonks (2006), Clare et al. (2010) and Petraki, A., Zalewska A., (2017) for UK funds, Ammann and Zingg (2008) for Swiss funds, Huang and Mahieu (2012) for Dutch funds and many others.

³ Discussion on the appropriate benchmarks for actively managed portfolios and disadvantages of peer group benchmarks can be found in Dimitrova and Jonev (2017).

managed portfolios, because they provide sense of how alternative passively-managed portfolio would have performed.

Instead of using peer group benchmark return (the actual aggregate net-asset weighted average return for the whole sector or the actual aggregate modified average return for the whole sector (UNIDEX)), for the purpose of this study, a custom passive benchmark portfolio has been constructed as a weighted average of appropriate market indices for the different asset classes in which pension funds are able to invest.⁴ The actual historical quarterly weights of each asset class in the net-asset weighted aggregate UPF sector portfolio have been employed for weights of the market indices in the passive multi-index benchmark portfolio. The passive benchmark portfolio mix consists of 14 asset classes which are represented by appropriate indices as follows:

Asset class	Index
Shares traded on Bulgarian Stock Exchange	BGTR30
Shares and rights to the shares of a special investment purpose company	BGREIT
Shares and units, issued by CIS in Bulgaria	50% MSCI EM 10/40 + 50% DV Index
Shares of companies in EU and EEA member states	MSCI Europe
Other shares and shares and units issued by CIS based in non-EU countries	MSCI World
Bulgarian government treasury bonds and municipal bonds	DV Index
Corporate bonds traded on Bulgarian Stock Exchange	BB EM Corp
EU government treasury bonds, municipal bonds and debt securities issued by the ECB, EIB	BB Euro Govt
Non-EU government treasury bonds	BB Global Govt
EU corporate bonds	BB Euro Corp
Bank Deposits	EURIBOR 12M
Investment property	BGREIT
Cash	EONIA
Short-term receivables	EURIBOR 12M

Table 1: Asset classes and indices

Source: Author's elaboration

⁴The second biggest Universal Pension Fund with current market share of over 20%, namely “ZUPF Allianz” is the only one that disclose a basket of reference market indices for the main asset classes within its portfolio

The composite multi-index benchmark portfolio return have been calculated as weighted average of the returns on the individual total return market indices, selected as proxies:

$$R_{b,j} = \sum_{i=1}^{n=14} r_{bi,j} W_{i,j}, \sum_{i=1}^{n=14} W_{i,j} = 1, \quad (1)$$

where $R_{b,j}$ is the benchmark portfolio return for the j -th quarter, $r_{bi,j}$ is the quarterly time-weighted total return of the i -th index in the benchmark portfolio, $W_{i,j}$ is the weight factor for the i -th index for the j -th quarter.

In accordance to the Global Investment Performance Standards (GIPS), developed by The Chartered Financial Analysts (CFA) Institute, performance calculations have been carried out on the basis of time-weighted total returns and the periodic returns have been geometrically linked. Pension fund returns measured via the change in the fund's NAV per share and returns on indices measured via the change in the index price level are inherently time-weighted returns (Feibel, 2003).

$$r_{bi,j} = \frac{\text{Index level}_{\text{as of the end of the } j\text{-th quarter}}}{\text{Index level}_{\text{as of the end of the previous quarter}}} - 1 \quad (1)$$

$$R_{upfi,j} = \frac{UPF_i \text{Unit value}_{\text{end of the } j\text{-th period}}}{UPF_i \text{Unit value}_{\text{end of the previous period}}} - 1 \quad (2)$$

where $r_{bi,j}$ is the time-weighted total return of the i -th index in the benchmark portfolio for the j -th period and $R_{i,j}$ is the time-weighted total return for the i -th universal pension fund for the j -th period.

GIPS also state that the performance of a portfolio manager should be evaluated before the effects of investment management fees, given that indices do not incur any costs. Thus, the formula presented by Bacon (2008, p.30) have been used for calculating gross-of-fee returns:

$$R_{\text{gross-of-fee}} = (1 + R_{\text{net-of-fee}}) \times (1 + f) - 1, \quad (4)$$

where $R_{\text{gross-of-fee}}$ is the time-weighted total monthly return of a UPF before the management fee was applied, $R_{\text{net-of-fee}}$ is the time-weighted total rate of return reflecting the effect of the management fee and f is the management fee rate on monthly basis. Quarterly returns have been used for the purpose of the analysis, calculated by geometrically linking (compounding) monthly gross-of-fee returns for the UPF.

As returns alone only enabled comparisons between portfolios with the same level of risk (Amenc and Le Sourd, 2003), in order to make accurate comparisons of the performance of portfolios with different levels of risk one needs to use risk-adjusted performance measures.

Four types of risk are typically applied to adjust ex post returns: portfolio's total risk measured by its standard deviation, downside risk measured by semi-standard deviation, portfolio systematic risk measured by its CAPM beta and residual risk, measured by the standard deviation of the residual returns.

For the purpose of performance appraisal, the Sharpe ratio for the benchmark as well as for each UPF portfolio have been computed:

$$Sharpe\ ratio_{UPF} = \frac{\bar{R}_{UPF} - \bar{R}_f}{\sigma_{UPF}}, \quad (5)$$

where the numerator is the difference between the annual arithmetic mean return of the UPF portfolio and the annual arithmetic mean risk-free return and the denominator is the annualized standard deviation of the portfolio's returns.

M squared (Modigliani and Modigliani, 1997) is extension of the Sharpe ratio and is also based on total risk. M squared gives rankings that are identical to those of the Share ratio, but they are easier to interpret, because they are in percentage terms. With M-squared the return of the fund is levered up or down depending on the risk taken in order to put the portfolio and its benchmark on the same risk basis before comparing returns (Feibel, 2003).

$$M_{UPF}^2 = (\bar{R}_{UPF} - \bar{R}_f) \frac{\sigma_b}{\sigma_{UPF}} - (\bar{R}_b - \bar{R}_f) \quad (6)$$

A portfolio that matches the performance of the benchmark will have an M squared of zero, a portfolio that outperforms the benchmark will have positive M squared and a portfolio with negative M squared measure underperforms its benchmark on risk-adjusted basis.

One criticism of the concept of standard deviation and the risk-adjusted measures based on it is that it treats as a contribution to risk any returns that fall on either side of the mean return and treats positive return deviations in the same way as negative deviations. The most popular measure addressing the aforementioned criticism is the Sortino ratio associated with Dr. Frank Sortino of the Pension Research Institute which is a modification to the Sharpe ratio which uses target downside deviation (downside risk) instead of the standard deviation as a

denominator and a target return as the hurdle rate in the numerator. In case of assuming the target return to be the risk-free rate of return or in other words when investor defines a risky event as one where the returns in any period are below what is considered as guaranteed, riskless return, the Sortino ratio is:

$$\text{Sortino ratio} = \frac{\bar{R}_{UPF} - \bar{R}_T}{\sigma_D}, \bar{R}_T = \bar{R}_f, \quad (7)$$

$$\text{Annualized Downside risk } \sigma_D = \sqrt{\frac{\sum \min[(r_{upf,j} - r_{T,j}), 0]^2}{n-1}} \times \sqrt{P}, r_T = r_f, \quad (8)$$

where R_{UPF} is the annual arithmetic mean return of the UPF portfolio, R_T is the annual arithmetic mean target return, which for the purpose of the study is assumed to be the risk-free rate, r_{UPF} is the return on the UPF portfolio in j-th subperiod/quarter, r_T is the target return for the j-th subperiod/quarter, N is the total number of measurement subperiods ($N=40$ quarters), and P is the number of periods per year (4).

Skewness or fat tails can produce overstated Sharpe ratio, M squared (Christopherson et al, 2009). When the distribution exhibits skewness⁵ or excess kurtosis it is not normal. One can measure these properties using Jarque-Bera (JB) test⁶ (Bacon, 2008). Pezier and White (2006) suggests using the adjusted Sharpe ratio (ASR) which explicitly adjusts for skewness and kurtosis by incorporating a penalty factor for negative skewness and excess kurtosis as follows:

$$\text{Adjusted Sharpe ratio ASR} = SR \times \left[1 + \frac{\text{Skewness}}{6} \times SR - \frac{\text{Excess kurtosis}}{24} \times SR^2 \right], \quad (9)$$

Simple linear regression model is used with the benchmark portfolio excess return as independent variable and the fund excess return as dependent variable in line with the model presented by Jensen (1968) to assess active fund managers security selection ability.

$$r_{UPF} - r_f = \alpha + \beta(r_b - r_f) + \varepsilon_{UPF}, \quad (10)$$

⁵The variance of a distribution is known as the 2nd moment about the mean, skewness the 3rd moment and kurtosis the 4th moment. Fisher's skewness = $\sum \left(\frac{r_i - \bar{r}}{\sigma_p} \right)^3 \times \frac{1}{N}$; Pearson's excess kurtosis = $\left[\sum \left(\frac{r_i - \bar{r}}{\sigma_p} \right)^4 \times \frac{1}{N} \right] - 3$

⁶Perfectly normal distributions will have a BJ = 0 (Bacon, 2008).

$$JB\text{statistic} = \frac{N}{6} \times \left(\text{Skewness}^2 + \frac{\text{Excesskurtosis}^2}{4} \right)$$

where $r_{upf,j}$ is the UPF portfolio return for the j -th quarter, $r_{f,j}$ is the risk-free rate of return for the j -th quarter, $r_{b,j}$ is the benchmark portfolio return for the j -th quarter, the term α is the intercept of the regression model and also referred to as Jensen's ex post alpha, the β measures the benchmark-relative riskiness of the evaluated portfolio.

The alpha coefficient presents the excess return resulting from the choices made by the active manager to invest in or not, under or overweight securities relative to their weight in the passive benchmark portfolio. It allows us to check whether the risk taken by the manager, in deviating from the benchmark portfolio, is sufficiently rewarded. Positive values of alpha indicate superior security selection ability. The value of alpha is proportional to the level of risk taken, measured by the beta. It does not allow portfolios with different levels of beta risk to be compared. Therefore, Black–Treyner ratio (Treyner and Black, 1973) or Appraisal ratio is more appropriate than Treynor ratio (Treyner, 1966) and Information ratio (Goodwin, 1998)). The appraisal ratio is defined as the alpha divided by residual risk (standard deviation of the residual returns). It captures the idea that an active portfolio manager has to depart from the benchmark, that is, take on residual risk, in order to produce alpha. The more alpha the investor produces for a given amount of residual risk, the better.

$$\text{Appraisal ratio} = \frac{\alpha_{upf}}{\sigma_{\varepsilon}} \quad (10)$$

When managers follow a market timing strategy, which involves varying the beta according to anticipated movements in the market, the Jensen alpha could become negative, and does not then reflect the real performance of the manager (Amenc and Le Sourd, 2003). A model that allows this problem to be corrected by taking variations in beta into account is the Treynor-Mazuy (1966) market timing model which is quadratic modification of the Jensen regression model. It is estimated using a multiple regression. The second term in the regression is the value of excess return squared.

$$r_{UPFsector} - r_f = \alpha + \beta(r_b - r_f) + \gamma(r_b - r_f)^2 + \varepsilon_{upf} \quad (11)$$

If γ is positive and significantly different from zero, then we can conclude that the manager has successfully implemented a market timing strategy. If γ is negative, the manager is not able to adjust the portfolio systematic risk according to the market conditions.

Data use and sources

The analysis covers 8 Universal pension funds – Doverie, Saglasie, DSK Rodina, Allianz, NN, CCB sila, Future and Toplina. The time span of the study is 10 years - from the beginning of 2008 to the end of 2017. Pension fund unit values for the period under analysis were obtained from Bulgarian Financial Supervision Commission. The sources of benchmark indices level data are Bloomberg⁷, ECB Statistical Data Warehouse and DV Asset Management. EONIA has been used as proxy for the risk-free rate. Data regarding the portfolios' structure (holdings information) have been gathered from quarterly funds' reports published on their web sites. The analysis is based on quarterly data. The annualized value of some indicators is presented.

Description of the results from the study

The performance appraisal analysis results for each fund are shown in table 2.

Table 2: Results of the performance appraisal analysis for the 10 year period (2008-2017)

Indicator	Passive multi-index benchmark portfolio	UPF Doverie	UPF Saglasie	UPF DSK Rodina	UPF ALLIA NZ	UPF NN	UPF CCB SILA	UPF Future	UPF Toplina
Annualized StDev %	6.76%	5.32%	6.58%	4.97%	6.04%	5.67%	4.99%	7.19%	4.61%
Annual arithmetic mean return %	3.03%	3.29%	3.64%	2.87%	2.38%	3.09%	3.15%	1.32%	2.7%
Coefficient of variation	2.23	1.62	1.81	1.73	2.54	1.83	1.58	5.45	1.69
Skewness	-1.20	-1.31	-1.98	-1.27	-1.57	-0.82	-1.93	-1.20	-1.69

⁷ With the kind help of S. Jonev, CFA

Kurtosis	2.90	2.08	5.24	1.35	3.73	0.22	5.13	4.59	3.42
JB test statistic	9.58	12.75	34.43	15.28	17.40	17.33	32.34	13.82	19.38
Sharpe ratio	0.37	0.52	0.47	0.47	0.30	0.45	0.52	0.11	0.47
Adjusted Sharpe ratio	0.34	0.46	0.39	0.43	0.28	0.43	0.42	0.11	0.41
Annual M squared	0.00%	1.01%	0.70%	0.68%	-0.44%	0.55%	1.05%	-1.76%	0.72%
Annualized Downside Dev %	5.37%	4.23%	5.48%	3.99%	5.02%	4.30%	4.22%	6.11%	3.94%
Sortino ratio, MTR=Rf	0.46	0.65	0.56	0.58	0.37	0.59	0.62	0.13	0.55
Jensen model - R Square (Sign.F)		0.88 (6E-19)	0.86 (8E-18)	0.74 (1E-12)	0.82 (4E-16)	0.84 (1E-16)	0.84 (1E-16)	0.81 (2E-15)	0.72 (4E-12)
Quarterly Jensen's alpha (p-value)		0.0022 (0.188)	0.0021 (0.33)	0.0018 (0.43)	-0.0005 (0.81)	0.0015 (0.45)	0.0022 (0.25)	-0.0040 (0.15)	0.0017 (0.43)
β (p-value)	1	0.75 (6E-19)	0.91 (8E-18)	0.65 (1E-12)	0.82 (4E-16)	0.77 (1E-16)	0.69 (1E-16)	0.96 (2E-15)	0.6 (4E-12)
Residual risk		1.00%	1.30%	1.40%	1.35%	1.20%	1.10%	1.70%	1.50%
Appraisal ratio		0.220	0.162	0.129	-0.037	0.125	0.200	-0.235	0.113

TM model		0.002	0.005	0.003	0.002	8E-5	0.004	-0.004	0.005
α (p-value)		(0.16)	(0.06)	(0.16)	(0.5)	(0.9)	(0.005)	(0.28)	(0.06)
		-0.46	-1.89	-1.39	-1.50	0.96	-1.32	-0.22	-2.10
γ (p-value)		(0.54)	(0.06)	(0.17)	(0.13)	(0.29)	(0.1)	(0.86)	(0.03)

Source: Author's elaboration

None of the alpha coefficients is statistically significant, in other words, Jensen's alpha is not significantly different from zero with 95% level of certainty. This result suggests that none of the funds have been capable to overcome the returns indicated for the level of benchmark-relative (systematic) risk taken and that they do not possess superior selectivity ability. However, if we consider the alpha values, we can see that they are in line with the results from the other risk-adjusted measures. The alpha coefficients of the two worst performing finds, namely Allianz and Future are negative.

Generally, no evidence for market timing was found for 7 of the funds, because their gamma coefficient is not statistically significant. Only one fund has negative γ that is statistically significant at 5% - Toplina. Although the gamma coefficient of Allianz is not statistically significant and the alpha coefficient as well, the latter is positive in contrast with the estimates of the Jensen model. This may be taken as a sign that the performance of Allianz is in a higher degree due to bad market timing and not so bad security selection ability. It is also interesting to note that only NN has positive gamma coefficient.

Four funds have underperformed the passive benchmark portfolio for the 10-year period under analysis without risk-adjusting – DSK Rodina, Allianz, Future and Toplina. Alternatively, for the same period just two funds (Allianz and Future) have underperformed UNIDEX. Therefore, one can suggest that, ceteris paribus, the peer group benchmark is easier to beat than the passive multi-index portfolio, constructed for the purpose of this study. After taking into account the risk exposure of the portfolios the same two funds – Allianz and Future, still underperformed the passive multi-index benchmark portfolio. This leads to the conclusion that the underperformance of DSK Rodina and Toplina could be due to smaller exposure to riskier and potentially more profitable investments.

Table 2 presents the ranks of the Universal pension funds according to their risk/return characteristics. The best performers on risk adjusted basis are UPF Doverie and UPF CCB Sila and the worst performers are ZUPF Allianz and UPF Future.

Table 2: Rankings for the 8 Universal pension funds active during the whole period (2008-2017)

Ranking				
without risk-adjustment	total risk-adjusted measures (Sharpe, M Squared)	Downside risk-adjusted measures (Adjusted Sharpe, Sortino)	systematic risk-adjusted measures*	residual risk-adjusted measures*
1. Saglasie	1. CCB Sila	1. Doverie	1. Doverie	1. Doverie
2. Doverie	2.Doverie	2.NN (adj.Sharpe) 2.Toplina(Sortino)	2.CCB Sila	2.CCB Sila
3. CCB Sila	3.Toplina	3.DSK Rodina (adj.Sharpe), 3. NN (Sortino)	3. Saglasie	3. Saglasie
4. NN	4. Saglasie	4. CCB Sila (adj. Sharpe) 4. DSK Rodina (Sortino)	4.DSK Rodina	4.DSK Rodina
5. Passive multi-index portfolio	5. DSK Rodina	5. Saglasie	4.Toplina	5. NN
6. DSK Rodina	6.NN	7.Toplina	5. NN	4.Toplina
7. Toplina	6. Passive multi-index portfolio	6. Passive multi-index portfolio	6. Passive multi-index portfolio	6. Passive multi-index portfolio
8. Allianz	8. Allianz	8. Allianz	8. Allianz	8. Allianz
9. Future	9. Future	9. Future	9. Future	9. Future

Source: Author's elaboration

*It is based on the alpha coefficients' values, but as none of them is statistically significant this ranking is unreliable. Although the linear regression model is adequate for the data, one should bear in mind that no tests for heteroskedasticity and autocorrelation of the residuals are done.

Conclusion

Although the increasing importance of the private pension savings products, given the delicate financial situation of the public pension systems, there is not enough research on the performance of the active pension fund managers.

Performance appraisal analysis acts as a feedback and control mechanism. It provides insights for savings' allocation efficiency improvements. Identifying and understanding the poor performance of some fund managers is important for the scheme participants and sponsors, regulatory institutions and policy makers.

Small changes in the net investment returns compound up to large changes in the value of the pension savings at retirement given the long investment horizons of DC pension plan participants (Tonks, 2006). It is essential that pension funds are well managed in order to reassure savers and guarantee that they will continue to make contributions in their individual accounts. Participants in pension funds must have a good understanding of the main drivers of performance and must be provided with accurate information about pension fund's risk-return characteristics so that they can make rational, well-judged decisions when choosing among pension fund providers.

List of references

- Милев. Ж., 2014. Мениджмънт на пенсионното осигуряване, ИК-УНСС, София.
- Milev. J., 2014. Pension insurance management, UNWE, Sofia.
- Орешарски, Пл., 2009. Инвестиции, "ЕА" АД – Плевен, 2009.
- Oresharski, P., 2009. Investments, "EA" AD – Pleven, 2009.
- Пътев, Пл. и Канарян Н. 2008. Управление на портфейла. В. Търново, Абагар, 2008.
- Patev, P. and Kanaryan N., 2008. Portfolio management, V. Tarnovo, Abagar, 2008.
- Amenc N., Le Sourd, V., 2003. Portfolio Theory and Performance Analysis, 2003, John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England.
- Ammann M. and Zingg A., 2008. Investment Performance of Swiss Pension Funds and Investment Foundations, (January 2008). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1091165> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1091165>.
- Bacon C., 2008. Practical Portfolio Performance Measurement and Attribution, 2008, New York: Wiley & Sons.

- Bacon C., Riddles N., 2015. Does Your Benchmark Measure Up?, 2015, CFA Institute, Available at: www.cfapubs.org.
- Bauer, R., R. Frehen, H. Lum & R. Otten, 2007. 'The performance of US pension funds: New insights into the agency costs debate', Maastricht University, Working Paper.
- Busse, J., A. Goyal, and S. Wahal, 2010. 'Performance and persistence in institutional investment management'. Journal of Finance 65 (2), pp. 765–790, http://www.hec.unil.ch/agoyal/docs/Persistence_JoF.pdf
- Christopherson J.A., Carino D.R., Ferson W.E., 2009. Portfolio Performance Measurement and Benchmarking, McGraw-Hill Finance & Investing, 1 Jul 2009.
- Chybalski F. (ed.), 2009. Otwartefunduszeemerytalne w Polsce, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 2009,
- Clare, A., Nitzsche, D., and Cuthbertson, K., 2010. An empirical investigation into the performance of UK pension fund managers. Journal of Pension Economics and Finance, 9(4), pp. 533-547. doi:10.1017/S1474747209990138.
- Dimitrova, T. and Jonev, Sv. 2017, Investment policy statements and benchmarks of Bulgarian universal pension funds, 13th International scientific conference of young scientists.
- Feibel, B., 2003, Investment performance measurement, THE FRANK J. FABOZZI SERIES, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Ganchev A. (2011), Portfolio Management Efficiency of Bulgarian Investment Funds (in Bulgarian), Economic thought, pp. 95-116.
- Georgiev, G. and Mareva, N., 2018. Measuring Risk-Adjusted Return of Bulgarian Voluntary Pension Funds (in Bulgarian), Regional Economy and Sustainable Development, Conference Proceedings 2017, issue 2, pp. 342-355.
- Huang, X., and Mahieu, R. J., 2012. Performance persistence of Dutch pension funds. De Economist, 160(1), 17-34. doi:<http://dx.doi.org/10.1007/s10645-011-9176-3>.
- Jensen, M., (1967) The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964, Journal of Finance, 23, 1967, pp. 389-416.
- Karpio A., Żebrowska-Suchodolska A., 2017. Efektywność inwestycyjna polskich funduszy emerytalnych przy zmianie benchmarku rynkowego, Oeconomia, Vol. LI, 5, December 2017.

- Mason, A., Agyei-Ampomah, S., Clare, A., and Thomas, S., 2015. On luck versus Skill when Performance Benchmarks are Style-Consistent, *Journal of Banking & Finance*, 59, pp. 127-145.
- Matek, P., Lukač, M., Repač, V., 2016. Performance appraisal of Croatian mandatory pension funds. *Fip: Journal of Finance and Law* 4 (1): pp. 7-30.
- Mestan M., Kubaška P., Králik I., 2016. Evaluating financial performance of pension funds in Slovakia, International Scientific Conference FERNSTAT 2016, Banská Bystrica, Slovakia
- Modigliani F. and Modigliani L., “Risk-Adjusted Performance: How to Measure It and Why,” *Journal of Portfolio Management*, vol. 23, no. 2, Winter 1997, pp. 45–54.
- Novaković, D., 2015. Evaluation of the financial performance of pension funds in Croatia, *Econviews*, vol 28, no 1, pp. 199-212.
- Oran, S. J., E. Avcı, M. Ashoor and O.F. Tan, 2017. An evaluation of Turkish mutual and pension funds’s performances. *Press Academia Procedia (PAP)*, V.3, pp. 131-142.
- Patev, P. and Ganchev A., 2010. Efficiency of portfolio management within the collective investment Schemes under conditions of financial crisis (in Bulgarian), *Scientific Research Almanac* 11, pp. 105-142, <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=418397>
- Petraki, A., Zalewska A., 2017. Jumping over a low hurdle: personal pension fund performance, *Rev Quant FinanAcc* (2017) 48:153–190, Springer Science+Business Media New York, DOI 10.1007/s11156-015-0546-9.
- Pezier, J. and White, A. 2006. The relative merits of investable hedge fund indices and of funds of hedge funds in optimal passive portfolios. Working paper. School of Business Reading University.
- Szczepański M. and Brzęczek T., 2016. Risk Management in Occupational Pension Schemes Institutional, fiscal – economic, and demographic determinants, Polish Economic Society Poznań 2016.
- Tonks, I. ,2006. Pension Fund Management and Investment Performance, Chapter 23 in Clark, G. L., Munnell, A. H., Orszag, J. M. (Eds.), *The Oxford Handbook of Pensions and Retirement Income*, Oxford: University Press, pp. 456-480.
- Treynor J. and F. Black, 1973. “How to Use Security Analysis to Improve Portfolio Selection,” *Journal of Business*, vol. 46, no. 1, January 1973, pp. 66–86.

СОЦИАЛЕН АНАЛИЗ „РАЗХОДИ-ПОЛЗИ” НА ПРОЕКТ ЗА Е-ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ В БЪЛГАРИЯ ВЪЗ ОСНОВА НА ДИРЕКТНИТЕ ПЛАЩАНИЯ ЗА ЗДРАВЕ ОТ ДОМАКИНСТВА

Social Analysis “Expenditure-Benefits” of the E-health Project in Bulgaria on the Basis of Direct Health Payments from Households

Теодора Петрова¹

Teodora Petrova

Резюме

В доклада се осъществява социален анализ „разходи-ползи” на проект по Програма за развитие на електронното здравеопазване в България, разработен и публикуван от Министерски съвет през 2014г. Математическият модел е изграден на база данни за директно заплащани разходи за здраве на домакинствата в страната. Към настоящия момент в България е актуална темата за въвеждане на е-здравеопазване. Въпреки това липсват официално публикувани от управляващите органи изследвания относно ползите, до които води реалното изпълнение на информационната електронизация в сектора. Е-здравеопазването е една от мерките за овладяване на прогресивно растящите директни плащания за здравни услуги от домакинствата. Предвид релевантността на въвеждане на електронното здравеопазване в България според Здравна стратегия 2020 е необходимо да се реализира социален анализ „разходи-ползи”. Посредством него трябва да се осъществи адекватна оценка на загубите и печалбите за обществото в резултат на изпълнението на горепосочения проект.

Ключови думи: е-здравеопазване; директни плащания; разходи; ползи

¹ Докторант; катедра „Финанси”, УНСС, София, e-mail: teodora.petrova.fin@abv.bg.
Ph.D. student, Department of Finance, UNWE, Sofia, e-mail: teodora.petrova.fin@abv.bg.

Abstract

The report presents a social cost-benefit analysis of a project under the Program for Development of e-Health in Bulgaria, developed and published by the Council of Ministers in 2014. The mathematical model is built on a database of directly paid household health costs in the country. The topic of introducing e-Health in Bulgaria is of broad and current interest. However, there are no official studies published by the Managing Authorities on the benefits of the actual implementation of healthcare practice supported by electronic processes. E-health is one of the measures to tackle progressively growing direct payments for health care by households. Given the relevance of the introduction of e-Health in Bulgaria under the Health Strategy 2020, a social cost-benefit analysis needs to be administered. An adequate assessment of the losses and profits for society as a result of the implementation of the above project must be carried out.

Key words: e-health; direct payments; costs; benefits

JEL classification: I13; I15; I18; I20

I. УВОД

Всеобхватната информационна електронизация е механизъм за ограничаване и контролиране на разходите на всяка финансова система. В някои развити държави-членки на Европейския съюз днес тя е част и от системата на здравеопазването. В България към днешна дата не функционира електронно здравеопазване, което се оценява от ЕК (2018,с.11) като недостатък на здравноосигурителния модел в страната.² Друга причина за слабата ефективност на финансовия модел на здравното осигуряване в България са високите директни плащания от домакинствата. Според данни от Здравната статистика на ОИСР (2016,с.124) за 2014г. директните разходи, заплащани от

² ОИСР, ЕК, 2018. България: здравен профил на страната 2017, стр.11 <http://www.oecd.org/els/2017-9789264285071-bg.htm>[27.08.2018]

(OECD, EC, 2018. Bulgaria: health state of the country 2017. pp: 11 11 <http://www.oecd.org/els/2017-9789264285071-bg.htm>[27.08.2018])

домакинствата в България, са едни от най-високите в Европейския съюз като процентно отношение от текущите разходи за здраве.³

Към днешна дата в България се правят стъпки за бъдещото реализиране на проект за електронно здравеопазване. То е застъпено като релевантна цел на Здравна стратегия 2020. Публикуваният одитен доклад на Сметната палата за изпълнението на „Електронното здравеопазване” в страната за период от 01.01.2012г. до 30.06.2016г. оценява като недостатъчни предприетите стъпки в посока изграждане на всеобхватна здравна информационна система⁴. Проект „Програма за развитие на електронното здравеопазване”, публикуван през 2014г. от Министерски съвет, задава финансовите параметри за реализиране на е-здравеопазване в България.⁵ Към момента липсва официално изследване относно бъдещите ползи от осъществяването на зададения проект. Целта на доклада е да реализира частичен социален анализ „разходи-ползи” на гореописания проект за създаване на е-здравеопазване в България, който да се базира на данните за директно заплащаните разходи от домакинствата.

II. ПРЕГЛЕД НА РЕЛЕВАНТНАТА ЛИТЕРАТУРА

По въпросите, свързани с електронизацията в здравния сектор, работят редица автори. Те аргументират много ползи от него, някои от които са, както следва: Според G. Eysenbach въвеждането на информационна електронизация в системата на здравното осигуряване е един от механизмите за повишаване на ефективността на здравноосигурителния модел като подобряване на достъпа, обхвата и качеството на предлаганите услуги.⁶ R.L. Bashshur, G. Shannon, E.A. Krupinski и J. Grigsby (2013) защитават тезата, че положителното влияние на информационните и комуникационни

³OECD, European Commission, 2017. Health at a Glance: Europe 2016. State of Health in the EU Cycle. pp: 124 https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/health_glance_2016_rep_en.pdf[14.07.2018]

⁴ Сметна палата на Р. България, 2017. Одитен доклад № 0300100816 на изпълнението „Електронно здравеопазване“ за периода от 01.01.2012 г. до 30.06.2016 г., <http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/dokladi-128>[27.08.2018]

⁵Министерски съвет, 2014. Проект за програма за развитие на електронното здравеопазване, <http://www.strategy.bg/publicconsultations/View.aspx?lang=bg-BG&Id=1510>[27.08.2018]

⁶Eysenbach G., 2001. What is e-health? Journal of Medical Internet Research; <https://asset.jmir.pub/assets/1dc33c5005e04b924d3a6b1bf76e6fe3.pdf>[27.08.2018]

технологии е доказано почти за всички подразделения на здравната грижа.⁷ S. McLean и A. Sheikh (2013) доказват голяма част от ползите от въвеждане на е-здравеопазване като намаляване на сроковете за диагностициране, подобряване на социалния характер на здравноосигурителната система чрез засилване на равнопоставения достъп и повишаване на удовлетворение на крайния потребител за системата.⁸ Въпреки всички тези твърдения съм на мнение, че е необходим анализ преди въвеждането на е-здравеопазване във всяка държава. Това ще доведе до изясняване за обществото на основната цел, механизмите на функциониране на този вид електронизация. Популяризиране на подобен вид проекти се реализира на първо място чрез разясняване за финансовите аспекти на бъдещата му реализация, които включват информация не само за ползите, но и за разходите. В публикувания проект „Програма за развитие на електронното здравеопазване” от Министерски съвет през 2014г. се уточнява, че изграждането на е-здравната система в България е необходимо да протече в три етапа, които са на обща стойност петдесет и девет милиона лева без ДДС. Според Е.А. Miller (2007, с.133-141) липсата на солидни емпирични доказателства е една от причините за пораждаване на обществено недоверие и съмнение в ефективността на съответната електронна система. Следователно това ще доведе до ограничаване на инвестициите и бъдещото интегриране сред всички социални слоеве на съответното население⁹. За целите на изследването ще използвам публикуван през 2014г. проект „Програма за развитие на електронното здравеопазване”, защото задава финансови параметри и етапи за цялостното изграждане на електронното здравеопазване в страната.

Според V. Wade, J. Karnon, A. Elshaug J.E. Hiller (2010) потвърждават тезата, че икономическият и ефикасният потенциал при въвеждане на електронно здравеопазване е от релевантно значение за цялостния модел на здравно осигуряване. Следователно е

⁷Bashshur RL, Shannon G, Krupinski EA, Grigsby J., 2013. Sustaining and realizing the promise of telemedicine. *Telemed J E Health.*; 19(5):339-345. doi: 10.1089/tmj.2012.0282. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3632093/>[27.08.2018]

⁸McLean S, Sheikh A, Cresswell K, Nurmatov U, Mukherjee M, Hemmi A, Pagliari C., 2013. The impact of telehealthcare on the quality and safety of care: A systematic overview. *PLoS One.* ;8(8):e71238. doi: 10.1371/journal.pone.0071238. <http://dx.plos.org/10.1371/journal.pone.0071238>[28.08.2018]

⁹Miller E.A. , 2007. Solving the disjuncture between research and practice: Telehealth trends in the 21st century. *Health Policy*; 82(2): 133-141. Doi <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0168851006002119>[28.08.2018]

необходима информация не само за документираните стойности на парите, но и за ползите и разходите, които съпровождат нейното въвеждане¹⁰.

III. ТЕКУЩО СЪСТОЯНИЕ НА ЕЛЕКТРОННОТО ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

В одитния доклад на Сметната палата за изпълнението на „Електронното здравеопазване” в България за период от 01.01.2012г. до 30.06.2016г. се уточнява, че финансовата отчетност на изразходените средства за изграждането на съответната система е затруднено от нормативни, технологични и стратегически проблеми.¹¹ Според същия доклад разходите за електронно здравеопазване за периода 2012 г. – 2015 г. не са планирани и отчитани в самостоятелна бюджетна програма, а са отчитани като разходи по Програма „Здравен контрол“, Програма „Профилактика и надзор на заразните болести“ и програма „Администрация“ на Министерство на здравеопазването. За периода от 01.01.2012 г. до 30.06.2016 г. за електронно здравеопазване са планирани 633 156 лв., а са отчетени 129 966 лв. бюджетни средства и 63 240 лв. - средства от други източници. Извън тези регистрираните разходи за е-здравеопазване остават изразходени средства за анализ и контрол на свързани проекти за изграждането на информационната система на стойност около 75 000 лв. Според същия доклад заради независимата нормативна предопределеност на НЗОК разходите, които извършва единственият здравноосигурителен фонд в България за поддържане на информационни регистри, остават извън системата за изграждане на национално е-здравеопазване. За отчетния период НЗОК е изразходила в тази насока около 8 639 879 лв. През 2012г. започва първия етап от изграждане на е-здравеопазване в България с проект „БаЗИС – База за здравно-информационна система“, по който са изразходени около девет милиона лева. Средствата са предоставени в две обществени поръчки, след чието осъществяване не е направен анализ на извършените действия от изпълнителите. През 2014г. се изработва втори проект „Изграждане на Национална здравно

¹⁰Wade V, Karnon J, Elshaug A, Hiller J.E.,2010. A systematic review of economic analyses of telehealth services using real time video communication. BMC Health Services Research2010**10**:233, <https://doi.org/10.1186/1472-6963-10-233><https://bmchealthservres.biomedcentral.com/articles/10.1186/1472-6963-10-233>[28.08.2018]

¹¹ Сметна палата на Р. България, 2017. Одитен доклад № 0300100816 на изпълнението „Електронно здравеопазване“ за периода от 01.01.2012 г. до 30.06.2016 г., с. 28 <http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/dokladi-128>[27.08.2018]

информационна система“ на стойност дванадесет милиона лева с ДДС, но остават неусвоени. Заради затруднения начин на отчитане на разходите за е-здравеопазване в България все още не е осъществен социален анализ на разходите и ползите от въвеждане на подобен тип информационна система.

Съвременната цел на модерната и ефективна здравноосигурителна система е да повишава качеството за крайния потребител на предлаганите здравни услуги (Каплан и др., 2011).¹² Въвеждането на електронното здравеопазване е един от начините за постигане на заложената цел. Успехът на реализацията на комуникационна и информационна система в сектора се установява, ако ползите от нейното въвеждане превишават разходите. M.J. Sculpher и M. Price (2003, с.508-520) твърдят, че съществуват два основни начина за обобщаване на разходите и ползите: анализ „разходи-ползи“ и анализ на ефективността на разходите. Тези два анализа се различават по отношение на оценките на ползите. Анализът „разходи-ползи“ се ограничава до финансовия аспект, а втория анализ обхваща оценката на здравните грижи поради затруднения за определяне на здравните резултати¹³. Според мен съществува и трети подходящ метод за определяне на ползите и това е социалният анализ „разходи-ползи“. Според Р. Брусарски (2007, с. 113) той е „разширение“ на икономическия анализ „разходи-ползи“, което включва допълнителен критерий – справедливостта.¹⁴ Тъй като системата на здравеопазването е свързана с различни видове услуги, следователно се пораждат множество алтернативи на разходи за крайния потребител. M. Drummond и M. Sculpher (2005) потвърждават тезата, че за да се състави цялостна икономическа оценка относно разходите и ползите от въвеждането на е-здравеопазване, е необходимо да се обобщят резултатите от множеството алтернативни разходи.¹⁵ Заради мащабите на подобно изследване ще се ограничи до директните разходи, заплащани от домакинствата в България за здравни услуги.

¹²Kaplan R.S., Porter M.E., 2011. How to solve the cost crisis in health care. HRV Bus Rev.;89(9):46-64; <http://outcomesbasedhealthcare.com/How-to-Solve-Cost-Crisis.pdf>[28.08.2018]

¹³Sculpher MJ, Price M.,2003. Measuring costs and consequences in economic evaluation in asthma. Respir Med. ;97(5):508–520.<https://core.ac.uk/download/pdf/82715284.pdf>[27.09.2018]

¹⁴ Брусарски, Р., 2007. Теория на публичните финанси; УИ „Стопанство“, София, с.113-115 (Brusarski, R., 2007. Teoriya na publichnite finansi, Sofiq UI „Stopanstvo“ pp:113-115)

¹⁵Drummond M., Sculpher M., Torrance G., O'Brien B., Stoddart G.I., 2005. Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes. 3rd edition. Oxford, UK: Oxford University Press;

Здравка Тонева и Пламен Попиванов (2017,с.23-51) реализират обстойно изследване на величината и структурата на разходите за здраве, заплащани лично от домакинствата. Според проведеното от тях проучване средният месечен разход на едно домакинство за 2015г. е 102.03 лв., а средномесечният разход на едно лице е 42.07 лв.¹⁶ Съпоставено с минималната работна заплата към 2015г. в България това е почти около дванадесет процента. Нерегламентираните разходи, в които влизат разходи за превоз на болния, нерегламентирани плащания по искане на лекари, мед.сестри, акушерки, фелдшери, санитарии, разходи за предметни подаръци на същите възлизат на около седемдесет процента от всички директни заплащания. Данните дават основание за по-детайлно разделение на механизмите на финансиране в България, тъй като според данни на ОИСР и ЕК високият дял на директните заплащания от джоба са в размер на малко над петдесет процента от текущите разходи за здраве. Подобна тенденция се оценява като изключително негативна в съвместния доклад на ОИСР и ЕК „Health at a Glance: Europe 2016. State of Health in the EU Cycle», тъй като доказва неефективността на съществуващата здравноосигурителна система, следователно от системата за нейното финансиране¹⁷.

IV. ОБЯСНЕНИЕ НА МЕТОДОЛОГИЯТА

T.S. Bergmo (2015) защитава тезата, че разходите в областта на електронното здравеопазване могат да бъдат разделени на две групи: разходи за здраве и нематериални разходи. Разходите за здраве се причисляват към преките разходи, тъй като се отнасят до ресурсите, необходими за производството на специфично електронно здравеопазване. Нематериалните разходи са извън системата на здравеопазването като например разходи за време, загуба на продукция, транспортни разходи и разходи за възстановяване, рехабилитация и обслужване¹⁸. Считам подобно разделение е ограничаващо. З. Тонева и П. Попиванов (2017, с.23-51) доказват, че

¹⁶ Тонева, З., Попиванов, П.,Съйкова, Св., Ивков, Б. и колектив, 2017. Разходи за здраве от джоба и неравенства в здравето ; Издателски комплекс УНСС, с. 23-51.

(Toneva, Z., Popivanova, P., Saikova, Sv., Ivkov, B. i kolektiv, 2017. Razhodi za zdrave ot djoba i nerawenstva v zdraveto; Izdatelski kompleks UNSS)

¹⁷OECD, European Commission, 2017. Health at a Glance: Europe 2016. State of Health in the EU Cycle. https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/health_glance_2016_rep_en.pdf[14.07.2018]

¹⁸Bergmo T.S., 2015. How to Measure Costs and Benefits of eHealth Interventions: An Overview of Methods and Frameworks., J Med Internet Res. 2015 Nov 9;17(11):e254. doi: 10.2196/jmir.4521, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4642791/>[30.8.2018]

структурата на разходите за здраве от джоба на домакинствата в България от една страна включват в себе си разходи, свързани със здравни дейности (мед. услуги при домашно лечение, доплащане за болнична мед. помощ, извънболнична медицинска помощ, рехабилитационни услуги, административни разходи и др.) и такива, които са лични (време, транспорт, разходи за плащане на ръка и др.)¹⁹. Следователно, разходите, заплащани директно от домакинствата са комплексни и не могат да се причислят към установените норми за изграждане на анализ разходи-ползи.

Методологията на изследването се основава на прогноза за директно заплащаните разходи за здраве до 2023г. с отчетено влияние на инфлацията и покупателната възможност в страната. Основната формула (1), която използвам е за определяне на социално претеглена чиста настояща стойност:

$$NPSV = \sum_{i=1}^m \sum_{t=0}^n \frac{w_i \cdot (B_{it} - C_{it})}{(1+R)^t} \quad (1)$$

където:

- $NPSV$ -чиста настояща социална стойност;
- w_i -теглото на i -та група от хора със съответен доход;
- B_{it} -ползите на i -та група от хора със съответен доход в година t ;
- C_{it} -разходите на i -та група от хора със съответен доход в година t ;
- R - обществена норма на дисконт;
- m - броят на групите от хора с еднакъв доход;
- n -брой периоди (години) полезен живот на проекта.²⁰

¹⁹ Тонева, З., Попиванов, П., Сыйкова, Св., Ивков, Б. и колектив; Научен проект „Разходи за здраве от джоба и неравенства в здравето“; Издателски комплекс УНСС, 2017г., стр. 23-51.
(Toneva, Z., Popiwanova, P., Saikova, Sv., Ivkov, B. i kolektiv, 2017. Razhodi za zdrave ot djoba i nerawenstva v zdraveto; Izdatelski kompleks UNSS)

²⁰ Брусарски, Р., 2007. Теория на публичните финанси; УИ „Стопанство“, София., стр. 113-115
(Brusarski, R., 2007. Teoriya na publichnite finansi, Sofiq UI „Stopanstvo“ pp:113-115)

На база публикувано изследване сред осемстотин домакинства от за период от единадесети май до десети юни 2015г. в монографията „Разходи за здраве от джоба и неравенства в здравето” на Б.Ивков, А. Атанасов, Св.Съйкова и колектив установявам процентна величина на редуцираните директно заплащани разходи за здраве след въвеждане на електронната система за здравеопазване в България. Съотношението между общите разходи за здравеопазване на домакинствата през 2018г. се съпоставят с директните разходи на изследваната група. На тази база изчислявам коефициент k . За да се установят ползите за обществото като цяло, използвам същия коефициент и да намеря общите ползи за населението от въвеждането на е-здравеопазването за 2018г. В гореописаната монография изследваната група е разделена в пет подгрупи според височината на дохода. Всяка група е представена в настоящото изследване със съответно разпределително тегло. Следователно за всяка подгрупа изчислявам разходите и ползите за 2018г. Тъй като целта на изследването е да се установи само чистата настояща стойност за 2018г., в уравнението отпада брой полезен живот на проекта.

Предвид общата стойност на проекта „Програма за развитие на електронното здравеопазване”, изчислявам чрез реципрочни дробно уравнение разходите за изследваната група. С помощта на установените тегла на съответните подгрупи с различен доход намирам стойността на сумата, която всяка от тях трябва да заплати за реализиране на проекта. Обществената норма на дисконт за 2018г. е според прогноза върху база данни на НСИ е 1.71%²¹

След пресмятане на всички компоненти намирам стойността на социално претеглената чиста настояща стойност на изследваните осемстотин домакинства (1940 лица) за 2018г. на база директните заплащания за здравни услуги по формула (1). Полученият резултат се умножава с коефициента k . По този начин се изчислява общата социално претеглената чиста настояща стойност на населението на страната за 2018г.

²¹ НСИ, Инфлация и индекси на потребителски цени; <http://www.nsi.bg/bg/content/2445/инфлация-и-индекси-на-потребителските-цени>[30.08.2018]
(NSI, Inflation and Consumer Price Indices; <http://www.nsi.bg/bg/content/2445/инфлация-и-индекси-на-потребителските-цени>[30.08.2018])

V. Използване на данните и източниците

Използваните данни за директно заплащаните разходи от домакинствата са взети от осъщественото изследване в публикувана монография „Разходи за здраве от джоба и неравенства в здравето” на авторски колектив Б. Ивков, А. Атанасов, Св. Съйкова, Здр. Тонева, и др., публикувана през 2017г. от Издателски комплекс-УНСС. Проучването е проведено за периода от 11.5.2015г. до 10.06.2015г. посредством авторски колектив „Дневник на разходите за здраве и домакинства”. Авторите използват за обработката на информацията класификатор на разходите. За целите на настоящия доклад използвам величината и структурата на представените в монографията разходи за здраве от джоба на домакинствата.

Стойността на разходите за реализиране на е-здравеопазване в България са според публикуван през 2014г. от Министерски съвет проект „Програма за развитие на електронното здравеопазване”.

За установяване на прогнозна стойност на обществената норма на дисконт, брой на населението, популателна способност в България използвам базите данни от регистрите на НСИ.

VI. Описание на резултатите от изследването

Общият размер на директно заплащаните разходи за здраве от домакинствата са в размер на около 3 633 000 000 лева за 2015г.²² След изчисления и отчитане на факторите като инфлация и популателна способност на домакинствата в България общия размер на разходите за здраве се увеличава с почти сто и петдесет милиона лева за 2018г. Според реализираните изчисления установих, че влиянието на е-здравеопазване ще повлияе на минимум 2.39% от всички директни плащания на изследваната група. Следователно, размерът на редуцираните плащания може да се причисли към ползите, до които ще доведе въвеждането на електронната здравна

²²Тонева, З., Попиванов, П., Съйкова, Св., Ивков, Б. и колектив, 2017. Разходи за здраве от джоба и неравенства в здравето: с. 23 Издателски комплекс УНСС

Toneva, Z., Popivanov, P., Soykova, St., Ivkov, B. and Collective; 2017. "Health costs from pockets and health inequalities"; UNWE publishing house: pp. 23

система. След коректни изчисления за цялото общество се изчисляват финансови ползи в размер на 90 398 091 лева.

Изследваната група от деветстотин домакинства е разделена на пет подгрупи според размера на доходите, които получават. За всяка подгрупа изчислявам съответните тегла. Първата група (доход до 286 лв.) е с тегло $w_1=0,44$; втората група (с доход от 287 лв. до 572 лв.) е с тегло $w_2=0,41$; третата група (доход от 573 лв. до 859 лв.) е с тегло $w_3=0,1$; четвъртата група (с доход от 860 лв. до 1146 лв.) – $w_4=0,03$ и петата група (доход от 1147лв и повече) е с тегло $w_5= 0,02$.

Съпоставяйки разходите за изследваната група към 2015г. в размер на 81 626 лв. и общите разходи на населението, заложих в изследването коефициент $k= 4450.79$. В последващите резултати той ще бъде от релевантна роля за определяне на връзката между резултатите на изследваната група и обществото като цяло. С помощта на съответния коефициент определям в какъв размер ще бъдат разходите, които изследваната група е необходима да заплати за въвеждане на проект за електронно здравеопазване. Те са в размер на около 13 256 лв. Следователно, ползите от въвеждането на здравната информационната електронизация за същата група е в размер на почти 20 310.50 лв.

Разполагайки с теглата на съответните подгрупи с различни доходи, получавам следните резултати за ползите и разходите, които ще генерира реализирането на е-здравеопазването през 2018г.

Таблица 1: Разпределение ползите и разходите за петте групи от лица с различни доходи след извършени изчисления

Подгрупи с различен доход	B_{it} - ползите на i-та група	C_{it} - разходите на i-та група
I група	11 881.68 лв.	7 754.80 лв.
II група	5 179.20 лв.	3 380.30 лв.
III група	1 238.94 лв.	808.62 лв.
IV група	1035.84 лв.	676.06 лв.
V група	974.91 лв.	636.29 лв.

Социално притеглената чиста настояща стойност за 2018г. за изследваната група е в размер на 2 570.03 лв. Следователно за общата социално притеглена чиста настояща стойност за 2018г. на населението в България на база директните плащания на домакинствата за здравни услуги е в размер на 11 438 663.82 лв. Предвид тесния обхват на доклада (единствено на база директните разходи от домакинствата за здраве) означава, че въвеждането на електронната информационна система в България ще окаже благоприятен ефект върху редуцирането на плащанията от джоба.

VII. Заключение

Директно заплащаните разходи за здраве от домакинствата в България са едни от най-високите в Европейския съюз. В тази връзка е необходимо тяхното редуциране. Един от механизмите това да се случи според експерти от Европейската комисия е чрез въвеждане на единна информационна система. За да се определят ползите и разходите от въвеждането на е-здравеопазването, е необходимо да се извърши социален анализ „разходи-ползи”. Резултатите от него доказвам, че директните плащания от домакинствата за здравни услуги ще се редуцират около два процента и половина. Социално притеглената чиста настояща стойност за 2018г. според реализираните изчисления е около единадесет милиона и половина. В заключение на написаното до тук частичният социален анализ на разходи и ползи на база един от видовете разходи, генерирани в здравния сектор, потвърждава, че реализирането на подобен проект е в състояние да облекчи финансово здравноосигурителния механизъм в страната.

БИБЛИОГРАФИЯ

Брусарски, Р., 2007. Теория на публичните финанси. София: Университетско издателство „Стопанство“: с. 113-115.

Brusarski, R., 2007. Theory of Public Finance. Sofia: University Publishing House (in Bulgaria): pp. 113-115.

Тонева, З., Попиванов, П., Съйкова, Св., Ивков, Б. и колектив; 2017. „Разходи за здраве от джоба и неравенства в здравето“; Издателски комплекс УНСС: с. 23-51.

Toneva, Z., Popivanov, P., Soykova, St., Ivkov, B. and Collective; 2017. "Health costs from pockets and health inequalities"; UNWE publishing house: pp. 23-51.

Drummond M, Sculpher M, Torrance G, O'Brien B, Stoddart Gl., 2005. Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes. 3rd edition. Oxford, UK: Oxford University Press.

Министерски съвет, 2014. Проект за програма за развитие на електронното здравеопазване, <http://www.strategy.bg/publicconsultations/View.aspx?lang=bg-BG&Id=1510>[Дата на последно влизане: 27.08.2018]

НСИ, Инфлация и индекси на потребителски цени; <http://www.nsi.bg/bg/content/2445/инфлация-и-индекси-на-потребителските-цени>[Дата на последно влизане: 30.08.2018]

Сметна палата на Р. България. 2017. Одитен доклад № 0300100816 на изпълнението „Електронно здравеопазване“ за периода от 01.01.2012 г. до 30.06.2016 г., <http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/dokladi-128>[Дата на последно влизане: 27.08.2018]

Bashshur R.L, Shannon G, Krupinski E.A, Grigsby J., 2013. Sustaining and realizing the promise of telemedicine. Telemed J E Health.; 19(5):339-345. doi: 10.1089/tmj.2012.0282.NCBI [Online] Available at:<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3632093/>[Accessed 27 August 2018]

Bergmo T.S., 2015. How to Measure Costs and Benefits of eHealth Interventions: An Overview of Methods and Frameworks. J Med Internet Res.; 17(11):e254. doi:

10.2196/jmir.4521, *NCBI*[Online] Available

at:<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4642791/>[Accessed 30 August 2018]

Eysenbach G., 2001. What is e-health? *Journal of Medical Internet Research*[Online] Available at:<https://asset.jmir.pub/assets/1dc33c5005e04b924d3a6b1bf76e6fe3.pdf>[Accessed 27 August 2018]

Kaplan R.S, Porter M.E., 2011. How to solve the cost crisis in health care. *HRV Bus Rev.* 2011; 89(9): 46-64; *Harvard Business Review* [Online] Available at:<http://outcomesbasedhealthcare.com/How-to-Solve-Cost-Crisis.pdf>[Accessed 28 August 2018]

McLean S., Sheikh A., Cresswell K., Nurmatov U., Mukherjee M., Hemmi A., Pagliari C., 2013. The impact of telehealthcare on the quality and safety of care: A systematic overview. *PLoS One.* 2013;8(8):e71238. doi: 10.1371/journal.pone.0071238. *PLOS* [Online] Available at: <http://dx.plos.org/10.1371/journal.pone.0071238> [Accessed 28 August 2018]

Miller E.A., 2007. Solving the disjuncture between research and practice: Telehealth trends in the 21st century. *Health Policy.* 2007 Jul; 82(2):133-141. doi *Science Direct* [Online] Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0168851006002119> [Accessed 28 August 2018]

OECD, European Commission, 2017. Health at a Glance: Europe 2016. State of Health in the EU Cycle. https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/health_glance_2016_rep_en.pdf [Accessed 14.07.2018]

Sculpher M.J., Price M., 2003. Measuring costs and consequences in economic evaluation in asthma. *Respir Med.* 2003 May; 97(5):508–520. *Respiratory Medicine* [Online] Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/82715284.pdf> [Accessed 27 September 2018]

Wade V., Karnon J., Elshaug A., Hiller J.E., 2010. A systematic review of economic analyses of telehealth services using real time video communication. <https://doi.org/10.1186/1472-6963-10-233> *BMC Health Services Research* [Online] Available at: <https://bmchealthservres.biomedcentral.com/articles/10.1186/1472-6963-10-233> [Accessed 28 August 2018]

SOCIAL SECURITY PRISM IN BANK HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Социално-осигурителната призма в управлението на банковите разходи за човешки ресурси

Anita Stoeva¹

Анита Стоева

Abstract

The current paper discusses alternative approaches to social security expenditures of credit institutions. It stresses on their significance for optimal financial performance of employer organizations. The paper debates over the strategic meaning of good practices in the sphere of bank human resources management. An optimization model is presented, applicable for the bank management practice in Bulgaria.

Keywords: social security, credit institutions, optimization, gains, motivation

JEL classification: H55, J32, J33

Резюме

Настоящият доклад поставя дискусия относно алтернативните подходи спрямо социално-осигурителните разходи в кредитните институции. Поставя се акцент върху значимостта им за оптималното финансово представяне на организациите-работодатели. Докладът дебатира върху стратегическото значение на добрите практики в областта на управлението на човешки ресурси в банките. Представя се оптимизационен модел, приложим на практика в банковия мениджмънт в банките.

¹ Anita Stoeva, Ph.D. Student in University of National and World Economy (UNWE), Department of Finance, e-mail: anita.stoeva@gmail.com.

Анита Стоева, докторант в катедра „Финанси“, УНСС, София, e-mail: anita.stoeva@gmail.com.

Key words: социално осигуряване, кредитни институции, оптимизация, доходи, МОТИВАЦИЯ

INTRODUCTION

The development and motivation of banks' own staff are leading indicators of their socially responsible behaviour. If optimized, banks can benefit in two ways:

- 1/ Minimizing staff turnover;
- 2/ Attracting the highest qualified professionals.

The aim of this paper is to examine the financial impact of social security expenditure by credit institutions. A detailed understanding will reveal both the variety of challenges which prevent banks from operating at optimal capacity, and the solutions to such challenges.

This paper aims:

1. To discover the financial impact of social security expenditure of credit institutions on their financial performance;
2. To lay the groundwork for implementation of best practice in the field of human resource management, just as relevant for banks as for big employers in general;
3. To debate the possible re-investment of the funds thus saved.

The **subject** of the study are credit institutions in Bulgaria over the last few years.

The paper's **object** is to highlight some potential optimization benefits arising from bank social security expenditure management, arrived at by applying an optimization model.

DISCUSSION OF THE RELEVANT LITERATURE

The current study is based on scientific literature, statistics, consultancy reports of renowned players in the company restructuring sphere, foreign experience in the social security field and also on detailed analysis of the Bulgarian social security system.

DATA USE AND SOURCES

It would not be possible to undertake the current study without statistical and empirical data provided by: International Labour Organisation, Eurostat, National Statistical Institute of Bulgaria, National Social Security Institute of Bulgaria, Bulgarian National Bank, among others.

Whilst preparing the current document it was realized that information about the specific internal social security policies of Bulgarian credit institutions is not available to the public. We found no evidence that such information is being collected, even today.

EXPLANATION OF THE METHODOLOGY

Traditional scientific methods have been deployed in the course of this study: synthesis, analogy, and financial analysis.

Because of the lack of data about the specific internal social security policies of Bulgarian credit institutions towards their staff, the available official statistical data was used to project the “skeleton” of personnel expenditure borne by Bulgarian credit institutions. Because of the lack of information about the structure of bank employees’ remuneration, an artificial indicator was constructed– “Gross average annual remuneration per employee”. The publicly known rates of various mandatory social security payments were applied. Certain generalisations were made in the course of the analysis.

As a result, a model was built, according to which all banks in Bulgaria are spending 61.36 EUR monthly per employee as supplementary social security expenditure, which breaks down as follows:

1/ 30.68 EUR for food vouchers

and

2/ 30.68 EUR for extra social security insurance with certain risk coverage

In addition to the model, the study explored the effect on the whole system of applying an additional social security insurance programme for each and every employee in Bulgarian credit institutions.

SUMMARY OF RESULTS FROM THE STUDY

Table 1 presents the aforementioned model for optimisation of social security expenditure in credit institutions in Bulgaria.

Table 1. Model for optimisation of social security in credit institutions in Bulgaria

Indicator	Number / Percentage / Amount in TEUR
Personnel expenses	386 147
Number of employees in credit institutions	31 813
Gross average annual remuneration per employee	12.14
Total social security expenses borne by the employer, as a share in Gross labour expenses	15.62%
Total amount of social security expenses on account of the employer	60315
Taxation deductible expenses for additional social security:	
Food vouchers (art. 209 of CITA)	11 807
Additional social security and life insurance (art. 208 of CITA)	11 807
Financing of transportation expenses (art. 210 of CITA)	3 936
Total possible additional social security with right of tax reliefs	27 550
Total possible additional social security with right of tax reliefs as % of personnel costs	7.135%

Sources: NSI, BNB, author's calculations

Available statistical data as of 31.12.2016

According to the proposed optimized model of social security expenditure each credit institution in Bulgaria is spending per employee additional 736.26 EUR per annum, i.e. the entire banking system spends annually 23,422,639.38 EUR (this amount is based on the known number of employees as of year-end 2016). Social security expenditure, which can also enjoy preferential tax treatment, averaged 7.135% of total system personnel expenditure in 2016 (386,147 EUR as of 31.12.2016). If these amounts had not enjoyed preferential tax treatment, in order to ensure the same net income benefits for the employees in the system, a considerably greater gross amount would have been necessary per employee (818.06 EUR annually, i.e. 11.11 % more).

If all credit institutions maximise the available tax benefits across the social security spectrum for all their employees, the whole system would save annually the rather significant sum of 2,602,303.4 EUR, or 0.67% of the personnel expenses.

We would like to broaden our model by adding the effect of the highest available level of additional Group social security savings Program with included insurance risk coverage paid by 5% risk premium. This programme is open to all employees in the banking system of Bulgaria and it is paid for by the employer.

Table 2. Example of highest possible Group social security insurance covering all employees in the banking system

	Number, percentage, amount in EUR
Employees	31 813
Annual additional social security instalment per employee	736
Total annual amount of instalments for all employees	23 422 639
Risk premium	5.0%
Minimum guaranteed annual yield	3.0%

**Table 3: Calculated accrued amount per employee and calculated accrued amount
For the whole banking system**

Year	Accrued amount per employee	Accrued amount for the whole banking system, in EUR
2	1 418	45 103 210
5	3 699	117 690 144
10	7 957	253 120 778

Source: NSI, author's calculations

Table 3 shows that if the social security savings program described in Table 2 is purchased for each and every employee in the system, the accrued amount per employee by the end of the 10th year would be 8.07% (594 EUR) more than it would be if the employers availed themselves of other tax alleviating instruments, which are not related to insurance. The effect over the whole system is 18 896 922 EUR. Insurance coverage provides extra protection and security in cases of real world risks like death or loss of ability to work.

CONCLUSION

Increased social security coverage within credit institution staff directly enhances their financial performance and creates possibilities of reinvesting the performance benefits in additional pension security thus further improving personnel loyalty towards the employer.

This paper has started a conversation, we hope, and lays some groundwork for future scientific research in this particular economic field. Good practices can be implemented in all credit institutions and other large scale employers outside the financial sector.

In a broader sense, optimisation of social security expenditure should trigger improved bank financial performance.

LIST OF REFERENCES

Гочев, Г, Манов, Б. (2004). Социално осигуряване. София: Тракия-М (Gochev, G., Manov, B., 2004, Socialno osiguryavane, Sofia, Trakia-M)

Accenture CapMkt (2015). Value Based Cost Reduction: Finding the Optimal Strategy for Revenue Growth. New York, [online] available at https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjMp4nK8OrVAhXDCBoKHeM7B7cQFgglMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.mckinsey.com%2F~%2Fmedia%2Fmckinsey%2Fdotcom%2Fclient_service%2Ffinancial%2F520services%2Flatest%2520thinking%2Foperations%2520and%2520technology%2Fcost_per_%2520product_a_new_lens_for_understanding_o_and_t_performance.ashx&usg=AFQjCNHxOQGcW3lm3_8wdTTHZ9cEp4GKsg – [Accessed 20 October 2018].

Gitto, A, Lhuer, X, Olanrewaju, T. (February, 2013). Cost per Product: A new lens for understanding O&T performance. Conference paper of McKinsey&Company, [online] available at < https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjMp4nK8OrVAhXDCBoKHeM7B7cQFgglMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.mckinsey.com%2F~%2Fmedia%2Fmckinsey%2Fdotcom%2Fclient_service%2Ffinancial%2F520services%2Flatest%2520thinking%2Foperations%2520and%2520technology%2Fcost_per_%2520product_a_new_lens_for_understanding_o_and_t_performance.ashx&usg=AFQjCNHxOQGcW3lm3_8wdTTHZ9cEp4GKsg [Accessed 8 July 2018].

Report of National Statistical Institute, 2017, [online] available at <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/LabourProd2015q4_X567SIN.pdf [Accessed 8 October 2018].

ФАКТОРИ, ОБУСЛАВЯЩИ ЗАДЛЪЖНЯЛОСТТА НА МЕСТНИТЕ ВЛАСТИ В СТРАНИТЕ ОТ ЕС

Factors Determining the Indebtedness of Local Authorities in the EU Countries

Катерина Жегова¹

Katerina Zhegova

Abstract

The present paper is intended to study the effects of the main factors on the local authorities' indebtedness in the EU member countries for the period of 2013-2016. The empirical estimations have been done via OLS method on a simple regression model. Local debt is a dependent variable. Revenues from local taxes, local expenditures, local budgetary balance as well as the number of municipalities, average municipality's population and GDP per capita in a country are used as independent variables. The results confirm that local debt was really affected by local taxes, local expenditures and number of municipalities.

Key words: local debt, local taxes, local budgetary balance, local expenditures, number of municipalities, average population and GDP per capita, regression analysis

JEL codes: H62, H71, H72

¹ Редовен докторант, Стопански факултет при ЮЗУ „Неофит Рилски“ – Благоевград.

Ph.D. student, Faculty of Economics, SWU "Neofit Rilsky", Blagoevgrad.

Адрес: ЮЗУ „Неофит Рилски“ – Благоевград, ул. "Иван Михайлов" 66, 2700 Благоевград, e-mail:

katerina_ivanova_jegova@abv.bg

Въведение

Активността на анализа върху задлъжнялостта на местните власти се засилва през последните години. Проблемите на общинските финанси все повече стават фокус на внимание в много държави. Сред многобройните проблемизасягащи тези държави, някои от най-сериозните са свързани с високите нива на публичния дълг, тъй като често единственият начин, по който те могат да изпълнят ангажиментите си, е чрез заемане.

Така например в страните от ЕС местните власти имат все повече правомощия със съответното увеличение на функциите, които изпълняват и в резултат се наблюдават все по-високи нива на разходите. Това води до високи нива на задлъжнялост в повечето общини². Дълговото финансиране помага за преодоляването на времевите разлики при събирането на приходите и харченето на разходите и позволява оптимизиране на бюджетния мениджмънт³. Но злоупотребата с него може да се превърне в порок. „Разумното използване на дългови инструменти дава възможност на местната власт активно да управлява териториалния възпроизводствен процес, а развитието на общински капиталов пазар е предпоставка за ефективно междурегионално движение на капитали, ускоряване на инвестиционния процес в общината, инфраструктурно обновление, привличане на частен финансов ресурс в общинското икономическо развитие⁴“.

Целта на настоящия анализ е да провери дали има връзка между измененията на местните данъчни приходи, местното бюджетно салдо, броят на общините, средният брой население в една община, БВП на човек от населението – от една страна, и местния дълг – от друга. Избрана е методологията на регресионния анализ. Времевият обхват на изследването обхваща периода 2013 – 2016г.

²Lopez-Hernandez, A. M., Zafra-Gomez, J. L., and Ortiz-Rodriguez, D., 2012. Effects of the crisis in Spanish Municipalities' financial condition: an empirical evidence (2005-2008). International Journal of Critical Accounting, 4(5):631-645.

See also Zafra-Gomez et al. 2013 and Gonzalez-Gomez et al. (2011) for related problems of Spanish municipalities.

³Владиминова, Т., Найденов, Л., 2011, Местни финанси, изд.къща Стено, Варна, с. 219

Vladimirova, T., Naydenov, L., 2011, Local Finance, publisher: Steno, p. 219

⁴Стоилова, Д., 2005, Альтернативни инструменти за финансиране на общинското икономическо развитие. Управление и устойчиво развитие. 3-4/2005(13)

Stoilova, D., 2005, Alternative tools for financing municipal economic development. Governance and Sustainable Development. 3-4/2005(13)

Дискусия на релевантната литература

Въпреки че няма много публикации по проблемите на факторите, определящи общинския дълг, някои от приносите са релевантни. Проучванията между отделните страни практически не съществуват, което създава известни трудности при прегледа на международната литература. Гелемън (2011)⁵ предоставя резюме на литературата, фокусирана върху различни аспекти на общинския дълг. Мария Тереса Балагюр-Кол, Диего Приори Емили Тортоса-Аусина (2013)⁶ правят подробен преглед на съществуващото доказателство за факторите, влияещи върху размера на местния дълг. Сред прегледаните изследвания правят впечатление няколко основни приноса. По-старите проучвания, насочени към конкретни държави, са тези на Кропфи Уендел (1998)⁷, които разглеждат практиката на Обединеното кралство, Ашуорт (2005)⁸ и Бастианс (2001)⁹, които анализират фламандските общини или Бейбър и Гор (2008)¹⁰, които се съсредоточават върху местните правителства в САЩ. Д. Ашуорт, Б. Гейс и Б. Хейнделс (2005)¹¹ изследват слабостта на правителството и развитието на местния публичен дълг във фламандските общини. Мария Тереса Балагюр-Кол, Диего Приори Емили Тортоса-Аусина (2013)¹² изследват факторите, които пряко влияят върху нивата на задлъжнялост в испанските местни власти. Янруи У(2011)¹³ изследва дълговото

⁵ Guillaumón, M. D., Benito, B., and Bastida, F., 2011, Evaluación de la deuda pública local en España. Revista Española de Financiación y Contabilidad, 150(150):251–285.

⁶ Balaguer-Coll, M.T., Prior, D., and Tortosa-Ausina, E., 2013, On determinants of local government debt: Does one size fit all? Univessity Jaume, WP16/2013

⁷ Cropf, R. A. and Wendel, G. D., 1998, The determinants of municipal debt policy: a pooled time-series analysis. Environment and Planning C, 16:211–224.

⁸ Ashworth, J., Geys, B., and Heyndels, B., 2005, Government weakness and local public debt development in Flemish municipalities. International Tax and Public Finance, 12(4):395–422

⁹ Bastiaens, E., De Borger, B., and Vanneste, J., 2001, Expenditure and taxation effects of local public debt and unconditional grants: evidence from Flemish municipalities. Brussels Economic Review, 17(171):71–89.

¹⁰ Baber, W.R. and Gore, A. K., 2008, Consequences of GAAP disclosure regulation: Evidence from municipal debt issues. Accounting Review, 83(3):565–591.

¹¹ Ashworth, J., Geys, B., and Heyndels, B., 2005, Government weakness and local public debt development in Flemish municipalities. International Tax and Public Finance, 12(4):395–422.

¹² Balaguer-Coll, M.T., Prior, D., and Tortosa-Ausina, E., 2013, On determinants of local government debt: Does one size fit all? Univessity Jaume, WP16/2013

¹³ Wu, Y., 2011, Local government debt and economic growth in China., Business School University of Western Australia, WP15.11

финансиране на местните власти и икономическия растеж в Китай. Изследването на Тцуи (2011)¹⁴ показва песимистична картина на дълговете на местните власти в Китай.

Методология на емпиричен анализ, данни и източници

В настоящото изследване е направен анализ на местните данъчни приходи, местното бюджетно салдо, броят на общините, средният брой население в една община, БВП на човек от населението – от една страна, и на местния дълг – от друга. По този начин ще бъде получена информация за влиянието на анализирания показател върху дълга. Построен е множествен регресионен модел. Неговата спецификация е, както следва:

$$(1) \quad LD_{it} = c + b_1 LTR_{it} + b_2 LGE_{it} + b_3 LBB_{it} + b_4 NM_{it} + b_5 ANP_{it} + b_6 GDPpc_{it} + \epsilon_{it}$$

където: с LD_{it} е означен местния дълг за всяка страна и година, с LTR_{it} са означени местните приходи за всяка страна и година, с LGE_{it} са означени местните разходи за всяка страна и година, с LBB_{it} е означено салдото на местния бюджет за всяка страна и година; с NM_{it} е означен броят на общините за всяка страна и година, с ANP_{it} е означен средният брой население за всяка страна и година и с $GDPpc_{it}$ е означен БВП на човек от населението. Случайният компонент в уравнението е означен с ϵ_{it} , който представлява остатъците от девиация на зависимата променлива, които не са обяснени от включените фактори в модела. Параметрите на регресионното уравнение са с, b_1 , b_2 , b_3 , b_4 , b_5 , b_6 .

За намиране на регресионните коефициенти е възприет методът на най-малките квадрати (МНК). Използван е иконометричният софтуерен продукт “E-Views 7”. Информацията за количествените данни за стойностите на променливите по години и държави е взета от базата данни на Евростат.

¹⁴ Tsui, Kai Yuen, 2011, “China's infrastructure investment boom and local debt crisis”, Eurasian Geography and Economics, 52(5), 686-711.

Изчислителната процедура в емпиричния анализ е направена върху панел от годишни данни за страните от Европейския съюз. Параметрите на регресионното уравнение са изчислени за страните от ЕС-28 по метода на най-малките квадрати.

Описание на резултатите от изследването

В таблица №1 са представени коефициентите на корелация между местния дълг, общинските приходи, общинските разходи, салдото на общинския бюджет, броя на общините, средния брой население на община и БВП в страните от ЕС-28.

Таблица №1. Коефициенти на корелация между анализираните променливи за страните от ЕС-28

	LD	REVENUE	EXPEN	DEFICIT	MUN	SREDNO	GDP
LD	1.000000	0.942277	0.957540	0.231436	0.797035	-0.046839	0.227232
REVENUE	0.942277	1.000000	0.912931	0.357158	0.789918	-0.146141	0.224136
EXPEN	0.957540	0.912931	1.000000	0.146637	0.628591	0.065220	0.264214
DEFICIT	0.231436	0.357158	0.146637	1.000000	0.349360	-0.358528	-0.081147
MUN	0.797035	0.789918	0.628591	0.349360	1.000000	-0.254419	0.069241
SREDNO	-0.046839	-0.146141	0.065220	-0.358528	-0.254419	1.000000	0.037540
GDP	0.227232	0.224136	0.264214	-0.081147	0.069241	0.037540	1.000000

Източник: Изчисления на автора по данни от Евростат

Според литературата, когато корелациите между включените в модела променливи са по-малки от 0.2, тогава няма сериозни последствия за изчислените резултати от наличието на явлението мултиколинеарност¹⁵. Между променливите, включени в настоящия модел, се наблюдават и по-високи стойности на изчислените корелационни коефициенти. Корелацията между местния дълг и общинските разходи е най-висока, следвана от корелацията между местния дълг и местните приходи. Най-ниска корелация се наблюдава при БВП и средния брой население на община. Обратна корелационна зависимост има при средния брой население на община и местния дълг, местните приходи, салдото и броя общини. Това показва, че изчисляваните регресионни зависимости, които са изчислени в настоящия модел, няма да бъдат свободни от мултиколинеарност.

¹⁵ Ramanathan R., 1995, Introductory econometrics with applications, Third edition, University of California, San Diego, US, 1995, p. 309-328

Таблица № 2. Параметри на регресионния модел с годишни данни

	Модел 1	Модел 2	Модел 3	Модел 4	Модел 5	Модел 6
Константа	10379.35*** (3.55)	-439.54 (-0.29)	-41.15 (-0.03)	-1706.53 (-1.34)	-1507.55 (-1.00)	-1908.71 (-0.93)
Местни данъчни приходи ²	1.23E-05*** (17.86)	5.57E-06*** (10.31)	5.90E-06*** (9.58)	2.28E-06** (2.66)	2.25E-06** (2.55)	2.24E-06** (2.53)
Местни разходи		0.38*** (14.98)	0.37*** (13.72)	0.42*** (17.47)	0.42*** (16.55)	0.42*** (16.10)
Салдо на местния бюджет			-0.70 (-1.13)	-0.32 (-0.63)	-0.35 (-0.66)	-0.34 (-0.63)
Брой общини в една държава				1.64*** (5.20)	1.64*** (5.13)	1.64*** (5.09)
Средно население на община					-0.01 (-0.26)	-0.01 (-0.24)
БВП на човек от населението						0.02 (0.29)
R-squared	0.86	0.97	0.97	0.98	0.98	0.98
Adjusted R-squared	0.85	0.97	0.97	0.98	0.98	0.98
Durbin-Watson stat.	0.08	0.11	0.09	0.07	0.07	0.07
Akaike info criter.	22.69	21.07	21.08	20.69	20.73	20.76
Schwarz criterion	22.76	21.18	21.23	20.87	20.94	21.01
F-statistic	319.01	931.98	624.88	709.90	557.55	456.12
Prob(F-statistic)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Observations	56	56	56	56	56	56

Източник: Изчисления на автора по данни от Евростат

Бележка: резултат от t-тест в скобите

*** значим при ниво 1%; ** значим при ниво 5%; * значим при ниво 10%

В таблица №2 са представени параметрите на регресионния модел с годишни данни. Видно от тази таблица е, че най-висока е обяснителната сила при четвърти, пети и шести модел. Високите стойности на R-квадрата могат да се обяснят с обстоятелството, че включените в модела променливи обясняват почти изцяло вариациите в годишните стойности на променливите. Друго обяснение на високите стойности на коефициента на детерминация е наличието на позитивна серийна корелация. Във всички модели стойностите на показателя „Durbin-Watson” са положителни и са значително по-ниски от препоръчителната стойност на показателя от 2.00.

Полученият резултат при анализа на влиянието на данъчните приходи не подкрепя постулатите на теорията и очакванията на конвенционалната икономическа логика. Коефициентите са статистически значими при всички регресионни модели. При първите три модела вероятността за грешка е под 1%, а при последните модели е между

5% и 10%. Резултатът може да се приеме за надеждно доказателство, защото нивото, при което са значими коефициентите, е между 1 и 10%. Това означава, че вероятността анализираният случай да не "лежи" на регресионната линия, т.е. да не се обяснява от нея, което по същността си означава да бъде допусната грешка при разпределението, не надвишава десет процента.

В хода на разглеждане на местните разходи се вижда, че коефициентите са статистически значими при всички регресионни модели, като стойностите на t-теста са най-високи при четвърти модел – 17.47, следван от пети модел – 16.55, шести модел – 16.10; втори модел – 14.98 и най-ниска при трети модел – 1.72. При всички модели вероятността за грешка е под 1%. Резултатът може да се приеме за надеждно доказателство, защото нивото, при което са значими коефициентите, е между 1%. Настоящите резултати са в съответствие с получени от Бруска и Лабрадор.¹⁶

При анализа на салдото на местния бюджет получените резултати не са значими при нито един от моделите. Вероятността за грешка при всички модели е по-голяма от 10%. Този показател не е значим и не оказва съществено влияние върху състоянието на дълга. За разлика от този резултат в изследванията на някои автори като Бенито и Бастида¹⁷, Валес¹⁸ и Кабазес е установено наличието на положителна връзка между салдото на местния бюджет и общинския дълг.

Следващият анализиран показател е броят общини в една държава. Броят на местните власти обикновено се свързва с размера на публичния сектор. Ето защо настоящото изследване е в началото на дискусията относно отношението на броя на местните власти към размера на дълга. Коефициентите са статистически значими при всички модели като вероятността за грешка е под 1% и резултатът може да се приеме за надеждно доказателство.

¹⁶ Brusca, I. and Labrador, M., 1998, Análisis del endeudamiento en las Corporaciones Locales. Un estudio empírico. *Revista de Hacienda Local*, (84):581–597

¹⁷ Benito, B. and Bastida, F. J., 2004, The determinants of the municipal debt policy in Spain. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 16(4):525–558.
See also: Benito, B. and Bastida, F. J., 2005, Análisis del endeudamiento en los Ayuntamientos: un Estudio Empírico. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 126:613–635.

¹⁸ Pascual, P., and Cabasés, F., 2003, Endeudamiento municipal y efectividad de las restricciones institucionales de disciplina crediticia. *Hacienda Pública Española*, 166(3):9–47.

Средното население на община не е значим фактор и не оказва съществено влияние върху състоянието на дълга. Резултатът, получен от настоящото изследване е в съответствие доколкото е получена индикация за неясно и неустойчиво отношение на населението към задлъжнялостта на местните власти. По-голяма конкретика е постигната при Бенито и кол.¹⁹, които установяват, че влиянието на населението върху общинския дълг не е линейно, което означава, че промените в броя на населението може да влияят непропорционално на нивото на общинския дълг.

Следващият анализиран показател е БВП на човек от населението. Теоретичната логика на тази връзка е, че увеличаването на БВП води до растеж на местния дълг. Въпреки това при използването на годишни данни резултатите са статистически незначими. Вероятността за грешка при всички модели е по-голяма от 10%. Този показател не е значим и не оказва съществено влияние върху състоянието на дълга. В изследването на Янруи Уу²⁰ е открита позитивна връзка между БВП и общинския дълг в китайските общини.

¹⁹Benito, B., Bastida, F., and Guillamyn, M. D., 2010, Urban sprawl and the cost of public services: an evaluation of Spanish local governments. *Lex localis-Journal of Local Self-Government*, 8(3):245–264.

²⁰Wu, Y., 2011, Local government debt and economic growth in China., Business School University of Western Australia, WP15.11

Заклучение

Изводите, които могат да се направят от извършения емпиричен анализ не подкрепят изцяло стандартните икономически очаквания. Резултатите потвърждават, че местният дълг наистина се е повлиял от местните данъци, местните разходи и броя на общините. При анализа на салдото на местния бюджет получените резултати не са в съответствие с тези на други изследвания върху разглежданата проблематика. Коефициентите не са значими при нито един от моделите. Получените коефициентите, при разглеждането на средното население на община, БВП на човек от населението и средно население на община не са статистически значими.

Библиография

Vladimirova, T., Naydenov, L., 2011, Local Finance, Publisher: Steno, Varna.

Stoilova, D., 2005, Alternative tools for financing municipal economic development. Governance and Sustainable Development. 3-4/2005(13).
http://oldweb.ltu.bg/jmsd/files/articles/13/13-47_D_Stoilova.pdf

Ashworth, J., Geys, B., and Heyndels, B., 2005, Government weakness and local public debt development in Flemish municipalities. International Tax and Public Finance, 12(4): 395-422.

Baber, W.R. and Gore, A. K., 2008, Consequences of GAAP disclosure regulation: Evidence from municipal debt issues. Accounting Review, 83(3): 565–591.

Balaguer-Coll, M.T., Prior, D., and Tortosa-Ausina, E., 2013, On determinants of local government debt: Does one size fit all? Univessity Jaume, WP16/2013.

Bastiaens, E., De Borger, B., and Vanneste, J., 2001, Expenditure and taxation effects of local public debt and unconditional grants: evidence from flemish municipalities. Brussels Economic Review, 17(171): 71–89.

Benito, B. and Bastida, F. J., 2004, The determinants of the municipal debt policy in Spain. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 16(4): 525–558.

Benito, B. and Bastida, F. J., 2005, *Análisis del endeudamiento en los Ayuntamientos: un Estudio Empírico. Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 126:613–635.

Benito, B., Bastida, F., and Guillamyn, M. D., 2010, Urban sprawl and the cost of public services: an evaluation of Spanish local governments. *Lex localis-Journal of Local Self Government*, 8(3):245–264.

Brusca, I. and Labrador, M., 1998 *Análisis del endeudamiento en las Corporaciones Locales. Un estudio empírico. Revista de Hacienda Local*, (84):581–597

Cropf, R. A. and Wendel, G. D., 1998 The determinants of municipal debt policy: a pooled time-series analysis. *Environment and Planning C*, 16:211–224.

Lopez-Hernandez, A. M., Zafra-Gomez, J. L., and Ortiz-Rodriguez, D., 2012, Effects of the crisis in Spanish Municipalities' financial condition: an empirical evidence (2005-2008). *International Journal of Critical Accounting*, 4(5):631-645.

Pascual, P., and Cabasés, F., 2003, Endeudamiento municipal y efectividad de las restricciones institucionales de disciplina crediticia. *Hacienda Pública Española*, 166(3):9–47

Ramanathan R., 1995, *Introductory econometrics with applications*, Third edition, University of California, San Diego, US, 1995, p. 309-328

Tsui, Kai Yuen, 2011, “China's infrastructure investment boom and local debt crisis”, *Eurasian Geography and Economics* 52(5), 686-711.

Wu, Y., 2011, *Local government debt and economic growth in China.*, Business School University of Western Australia, WP15.11.

СЛИВАНИЯТА И ПОГЛЪЩАНИЯТА В БАНКОВИЯ СЕКТОР: ТЕОРЕТИЧНИ ПОДХОДИ И МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ В КОНТЕКСТА НА БЪЛГАРСКАТА ПРАКТИКА

Mergers and Acquisitions in the Banking Sector: Theoretical Approaches and Methodological Aspects in the Context of Bulgarian Practice

Румен Ангелов¹

Rumen Angelov

Резюме

През последните десетилетия процесите на концентрация и централизация на капитала в банковия сектор рязко се засилиха и станаха значим феномен в общественостопанския живот на развитите в икономическо отношение страни. Сливанията и придобиванията като основна форма на проявление на този процес, от една страна са отражение на засилената конкуренция на пазара на банкови продукти и услуги за контрол, а от друга - важен фактор за формирането на новата структура на банковия сектор. В този доклад е направен преглед на направленията в теоретичните изследвания на сливанията и поглъщанията в банковия сектор и проявлението на тези процеси в българския банков сектор през последните години.

Ключови думи: сливания, поглъщания, банков сектор, концентрация и централизация на банковия капитал.

¹ Редовен докторант, катедра „Финансов контрол“, УНСС – София, email: rumbeitor@gmail.com.
Ph.D. student, Department „Financial Control“, UNWE – Sofia, email: rumbeitor@gmail.com.

Abstract

In recent decades, the processes of concentration and centralization of capital in the banking sector have sharply increased and have become a significant phenomenon in the socio-economic life of economically developed countries. Mergers and acquisitions as a major form of this process are, on the one hand, a reflection of increased competition in the banking and control market and, on the other, an important factor in shaping the new banking sector. This report reviews the trends in the theoretical studies of mergers and acquisitions in the banking sector and the manifestation of these processes in the Bulgarian banking sector in recent years.

Keywords: mergers, acquisitions, banking sector, concentration and centralization of bank capital

JEL classification: G34

През последните години обемът на сделките по сливанията и поглъщанията в световен мащаб нараснаха значително, като от началото на настоящия век в челото на класацията по брой на сделките M&A² заема банковият сектор. Подобен род процеси на консолидация променят природата на банковия бизнес и реструктурират сектора, повишавайки неговата ефективност и адаптирайки го към новите технологични предизвикателства. Една от възможните последици от този процес на сливания и поглъщания е свързана с промените в конкуренцията на пазара на банковите услуги.

В контекста на евроинтеграцията, след като България стана член на ЕС на 1 януари 2007 г., значимостта на темата за контрола върху сливанията и поглъщанията, вкл. в банковата дейност, се засили. Ефективната конкуренция е от съществено значение за една отворена пазарна икономика. Тя сваля цените на банковите услуги, повишава

² M&A (mergers and acquisitions) – сливания и поглъщания. **Сливането и поглъщането** са различни форми на обединяване на две бизнес организации в една. **Сливането** е обединяване на приблизително равни партньори, в резултат на което се формира нова фирма с ново название. **Поглъщането** или **придобиването** е обединяване на две фирми, при което по-голямата фирма придобива и интегрира в своята структура бизнеса на по-малката фирма. Съществуват и други варианти, при които процесът започва с обмяна на дялове, или при които (особено в банковия сектор) новата организация продължава да оперира всички брандове.

качеството и разширява потребителския избор. Конкуренцията позволява на технологичните нововъведения да се развиват. За да се случи това, почтеното поведение от страна на бизнеса и правителствата е от ключова важност. Основните раздели на политиката на конкуренция в ЕС са:

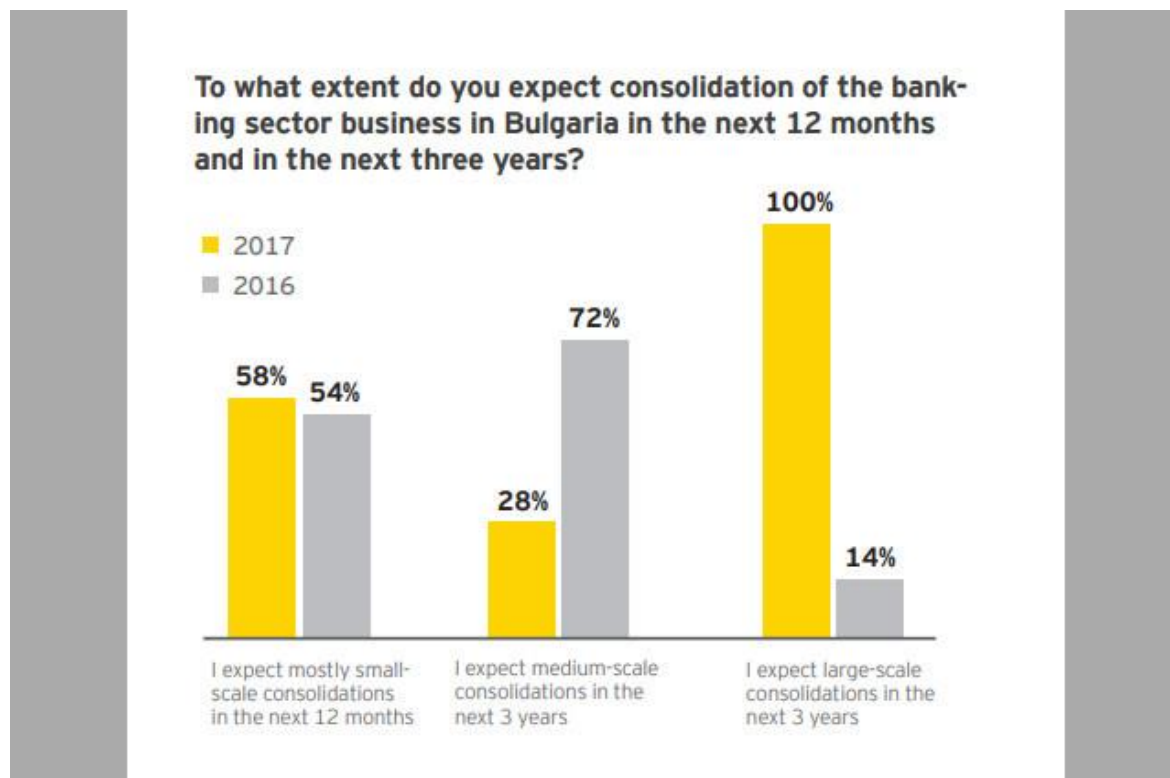
- антитръстовото и антикартелно законодателство
- контрола върху сливанията
- либерализацията
- държавните помощи.³

Очакванията в банковия сектор на България са за осъществяването на големи сделки в бранша през следващите 3 години, като до голяма степен по-малки сливания могат да се случат още през 2018 г. Това показва проучването на консултантската компания ЕУ България Bulgarian Banking Barometer⁴, проведено сред висши мениджъри в българската индустрия. 100% от анкетираните посочват, че очакват мащабни консолидации в следващите 3 години, а повече от половината или 58% от тях са на мнение, че още през 2018 година може да има по-малки обединения между банките в страната.

³http://old.nbu.bg/PUBLIC/IMAGES/File/departments/law/Izsledvania/Tyrnovo_06_2008/Zvetomira_Hristova_06_2008.pdf.

⁴[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-bulgarian-banking-barometer-2018-priorities/\\$FILE/ey-bulgarian-banking-barometer-2018-priorities.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-bulgarian-banking-barometer-2018-priorities/$FILE/ey-bulgarian-banking-barometer-2018-priorities.pdf).

Фигура 1. Очаквания на бизнеса за консолидацията в банковия сектор на България през следващите 12 месеца и следващите три години



Източник: Bulgarian Banking Barometer, 2018 Priorities, Ernst & Young Bulgaria EOOD, с. 3.

В сравнителен план трябва да се отбележи, че анкетата, проведена през 2017 година, показва много по-голяма убеденост от страна на банкерите, че ще има големи сделки в следващите 3 години в сравнение с прогнозата им от 2016 г., когато едва 14 на сто от тях споделят подобни очаквания (Вж. Фигура 1.).

С други думи, налице са реални очаквания на бизнеса за засилване на тенденцията за сливания и поглъщания в банковия сектор, както в краткосрочен план, близките 12 месеца, така и в по-дългосрочна перспектива, с 3 годишен хоризонт.

Сливанията и поглъщанията в икономическата литература много често се разглеждат като начин за консолидиране на банковите институции и респективно, като концентрация на банковия капитал. Процесът на концентрация на банковия капитал винаги е представлявал интерес за учените и изследователите, изучаващи международната финансова система. Това е един от икономическите процеси,

характеризиращ 20-ти век. Доказателство за това е факта, че концентрацията на банковия капитал се разглежда както в много научни изследвания, така и в специализираната литература. Финансово-икономическата литература регистрира и отбелязва значително нарастване на изследванията в областта на сливанията и поглъщанията в рамките на 90-те години и началото на 21-ви век (Appelbaum et al., 2007). Тази очертала се тенденция е в отговор на засилената активност и многото реализирани сделки и операции свързани с процеса на сливания и поглъщания в съчетание със сложността на тяхното проявление породени от взаимодействието и преплитането на двете направления на този процес (Gaughan, 2002). Особен интерес както за теорията, така и за практиката представлява именно този начин на разширяване на банковата консолидация и концентрацията на банковия капитал, какъвто са сливанията и поглъщанията.

Преобладаващата част от научните изследвания през последните 10-15 години посветени на сделките свързани със сливания и поглъщания в банковия сектор и в частност на регулирането и контрола върху тези процеси, като правило, свеждат анализа върху изучаване на влиянието на концентрацията, респ. реструктуризацията на банковия бизнес върху стойностните показатели или ефективността на банковите институции (Berger et al., 1998; Amihud, 2002; Hagendorf et al., 2007).

Второто направление в научно-изследователската практика на сливанията и поглъщанията акцентира върху международните аспекти на процеса. От края на миналия век международните сливания и поглъщания се възприемат като предпочитана форма за интернационализация на бизнеса, както и инструмент за международна корпоративна експанзия на съвременните транснационални корпорации и банки (Berger, 1999, 2000; Picot, 2002). Други автори допълват, че международните сливания и поглъщания се превръщат и в своеобразен „ускорител на глобализацията” и „средство” за интегриране на отделни отрасли и пазари (Данаилов Д., 2002). Това дава достатъчно основание проблематиката на сливанията и поглъщанията да бъде разглеждана като неотменна част от съвременните изследвания на международния фирмен и банков бизнес (Gaughan, 1999, 2002; European Central Bank, 2000).

В същото време изключително малко на брой са изследванията отделящи внимание на анализа и акцентиращи върху последиците от сливанията и поглъщанията в банковия сектор за развитието на конкурентната среда, в която оперират банковите институции участници в подобен род сделки и регулирането и контрола върху тях (Sufian, Habibullah, 2013; Cerasi, 2010; Park, 2009; Lee et al., 2008). Теоретико-емпиричните изследвания свързани с изучаването на регулирането и контрола върху сливанията и поглъщанията в банковия сектор на България като цялостни анализи липсват в научната литература. Тоест, тези процеси са изключително слабо научно изследвани и досега това е представлявало за повечето икономисти като нещо съпътстващо изследванията за концентрацията и консолидацията в банковия сектор касаещи само конкуренцията, но не и регулирането и контрола (Вътев, Ж., 2015, 1995; Димитрова, Р., 2011; Марангозов, Я., 2013; Маринов, Г., 2009; Миланов, В., 2009).

Липсата на теоретико-емпирични изследвания обаче не означава, че практиката на сливанията и поглъщанията в България липсва. По-значимите сделки от този род в банковия сектор се наблюдават още преди повече от 10 години (през 2007 г., когато Пощенска банка погълна ДЗИ банк, а Булбанк, Хеброс банк и "Биохим" се обединиха в местния пазарен гигант Уникредит Булбанк). Причината до голяма степен беше кризата, която принуди западноевропейските банки да преосмислят стратегиите си на експанзия на Изток и да адресират собствените си проблеми. Следващата крачка в тази посока беше обявеното през лятото на 2015 г. поглъщане на българския клон на гръцката Alpha Bank от Пощенска банка, която също има гръцки собственик – Eurobank Ergasias. Сделката беше обявена по време на политическата криза в Гърция, довела до банкова ваканция, която рефлектира върху масови тегления на депозити от вложители и в България. Процесът на поглъщане беше приключен през март 2016 г. и създаде четвъртата по големина банка в страната с активи за над 6.3 млрд. лв.

В почти всички от тези случаи на сливания и поглъщания в банковия сектор на България обаче сделките бяха свързани с промяна в собствеността, но не и в броя на банките на пазара. Изключение беше продажбата на МКБ Юнионбанк от Bayern LB през 2013 г., след което през следващата година по-малката финансова институция се

вя в придобилата я за 24 млн. евро Първа инвестиционна банка, която по този начин подобри капиталовата си позиция.

Най-знаковата сделка М&А в банковия сектор обаче е официално обявеното придобиване, буквално в последния работен ден на 2016 г., на четвъртата по големина финансова институция в страната от белгийската финансова група КВС, която в България е собственик на Сибанк и на ДЗИ. За ОББ, дъщерното ѝ лизингово дружество "Интерлийз" и дела от 30%, който банката държи в капитала на животозастрахователя "ОББ-Метлайф", купувачът плати 610 млн. евро. Сумата е най-високата цена, плащана за българска банка, и надхвърли и най-смелите очаквания на анализаторите, чиито предвиждания бяха в диапазона 400-500 млн. евро за целия бизнес на NBG в страната.

Освен че е най-голямото сливане от обединението на трите банки в Уникредит Булбанк преди повече от 10 години, което прави тази сделка крайъгълен камък в консолидацията на местния банков пазар, това обединение е знаково и за пазара на сливания и придобивания в България като цяло, тъй като показва, че активите в страната вече струват скъпо. Неочаквано високата цена, предложена от КВС, е стимулираща оценка, която очертава по-благоприятни перспективи и за други сделки в сектора, за необходимостта от което отдавна се говори, тъй като банковия сектор в България е силно фрагментиран (27 частни търговски банки плюс държавната Българска банка за развитие). Техният брой отдавна се смяташе за твърде висок за сравнително малкия местен пазар, а наличието на повече малки и неконкурентни играчи повишава рисковете някой да се изкуши да заобикаля правилата.

Естествено възниква въпросът за смисъла на изучаване и анализ на подобни икономически процеси и доколко полезни ще бъдат изводите за развитието на банковия сектор и българската икономика като цяло. Положителният отговор е свързан с наложените се тенденции в банковата практика на сливания и поглъщания в рамките на ЕС и България, респективно потенциала, който има за развитие на тези процеси в българската икономика.

Динамиката на М&А сделките е силно повлияна от процесите на глобализация и избухването на световна финансова криза. Тези два процеса силно влияят върху мотивите, стимулите и параметрите на банковите сливания и поглъщания, вкл. и върху

регулациите спрямо тях. Авторът поддържа виждането, че процесът на глобализация влияе върху банковите М&А сделки в посока на осъществяване на международна експанзия и те се характеризират като „целенасочени“, „стратегически“, „машабни“, „корпоративни“, водещи до създаването на глобални финансови организации, с ясна международна стратегия за бизнес и силно изразени ефекти под формата на активи, печалба, дивиденди, предлагани услуги и продукти и клиентска база. Тази тенденция частично се наблюдава в българския банков пазар по отношение на сделките в началото на века.

Световната финансова криза от края на първото десетилетие на настоящия век променя „обликът“ и целенасочеността на националните и международни банкови сливания и поглъщания „деформирайки“ експанзионистичната стратегия породена от глобализацията в защитна. Тези сделки се характеризират като „непредсказуеми“, „бързи“, „принудителни“ и „спасителни“ сливания и поглъщания, целящи спасяването на изпаднали в затруднения и неплатежоспособност финансово-кредитни институции. Стратегическата насоченост на тези М&А сделки е евтино поглъщане на закъсала банка от финансово стабилен конкурент или национализиране на изпаднала в несъстоятелност кредитна институция, която е социално-икономически, политически и международно стратегически важна за съответната държава.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сливанията и поглъщанията в банковия сектор представляват своеобразен начин на приспособяване на банковите институции към бързо променящата се конкурентна пазарна среда, използван в международната практика. Необходимостта от реструктуриране на българската банкова система, консолидирането на банките и намаляване броя на неефективните кредитни институции „провокират“ и мотивират сектора за консолидация и широкото използване на сделките по сливания и поглъщания, които през следващите три години ще са практика за българския банков бизнес.

БИБЛИОГРАФИЯ / References

1. Вътев, Ж., Анализ на банковата дейност, Русе, Авангард принт, 2015. (Vutev, J, Analiz na bankovata deinost, Ruse, Avangard printq 2015)
2. Вътев, Ж., Банковата конкуренция, сп. Финанси на фирмата, 1995, бр.8. (Vutev, J., Bankovata konkurencia, sp. Finansi na fermata, 1995, br. 8)
3. Данаилов, Д., Сливанията и поглъщанията в бизнеса – реалност и предизвикателство, С., 2002. (Danailov, D., Slivaniata i poglustaniata v biznesa – realnost I predizvikatelstva, S., 2002)
4. Димитрова, Р., Банки и банково обслужване, С., 2011. (Dimitrova, R., Banki I bankovo obslujvane, S., 2011)
5. Марангозов, Я., Съвместни предприятия и защита на конкуренцията в България, С., 2013. (Marangozov, Y., Suvместni predpriatia I zastita na konkurenciata v Bulgaria, S., 2013)
6. Маринов, Г., Икономика и конкурентоспособност на предприемаческата дейност, С., 2009. (Marinov, G., Ikonomika I konkurentosposobnost na predpriemacheskata deinost, S., 2009)
7. Миланов, В., Теоретични основи на междубанковата конкуренция, сп. Банки, инвестиции, пари, 2009, бр. 9-10. (Milanov, V., Teoretichni osnovi na mejdubankovata konkurencia, sp. Banki, investicii q pari, 2009, br. 9-10)
8. Amihud, Yakov, DeLong, Gayle L. and Saunders, Anthony, (2002). The Effects of Cross-Border Bank Mergers on Bank Risk and Value.
9. Appelbaum, S.H., Lefrancois, F., Tonna, R., and Shapiro, B.T., 2007. Mergers 101 (part two): training managers for culture, stress, and change challenges. Industrial and Commercial Training, 39 (4), 191-200;
10. Berger A., Hannan T. (1989). The Price-Concentration Relationship in Banking. The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 71(2), pages 291-99.

11. Berger, A., Strahan, Philip E. and Demsetz, Rebecca S. (1998). The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future. FRB of New York Staff Report No. 55.
12. Berger A., Robert DeYoung, Hesna Genay and Gregory Udell, Globalization of financial institutions: evidence from cross-border banking performance, No 2000-04, Finance and Economics Discussion Series from Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.).
13. Berger, A.N., R.S. Demsetz, P.E. Strahan, The consolidation of the financial services industry: Causes, consequences, and implications for the future, // Journal of Banking and Finance, No. 23, 1999, p. 135 - 194.
14. Berger A.N., L.J., Mester, Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions? // Journal of Banking and Finance, 21, 1997, p. 895-947.
15. Cerasi, Vittoria, Chizzolini, Barbara and Ivaldi, Marc., (2010). The Impact of Mergers on the Degree of Competition In the Banking Industry. FEEM Working Paper No. 95.
16. European Central Bank, 2000. Mergers and Acquisitions involving the EU Banking industry - Facts and Implications. Available at <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eubkmergersen.pdf?fe566e8c53c5d597c33e90a48a1b33c3>, [Accessed 20.03.2018].
17. Gaughan, P. A., 1999, Mergers, Acquisitions, and corporate restructuring, 2nd edition, John Wiley & Sons.
18. Gaughan, P. A., 2002. Mergers, Acquisitions, and Corporate restructuring. 3rd edition. New York.
19. Hagendorff, Jens, Collins, Michael and Keasey, Kevin., (2007). Bank Governance and Acquisition Performance. Corporate Governance: An International Review, Vol. 15, No. 5, pp. 957-968.



20. Park, Kang H., (2009). Has bank consolidation in Korea lessened competition? The Quarterly Review of Economics and Finance Volume 49, Issue 2, Pages 651-667.
21. Sufian Fadzlan, Muzafar Shah Habibullah, (2013), Financial sector consolidation and competition in Malaysia: An application of the Panzar-Rosse method, Journal of Economic Studies, Vol. 40 Issue: 3, pp.390-410, <https://doi.org/10.1108/01443581311283970>



ИЗСЛЕДВАНЕ ВОЛАТИЛНОСТТА НА ОСНОВНИТЕ ВАЛУТНИ ДВОЙКИ ЗА 5 ГОДИШЕН ПЕРИОД

Study of volatility of the major forex pairs for 5 year period

Марин Стоянов¹

Marin Stoyanov

Резюме

В настоящото изследване разглеждаме волатилността на финансовите пазари на основните валутни двойки. Използваме два метода за трансформация на данните и метода на хистограмата за статистически анализ.

Ключови думи: валутна търговия, честотен анализ, волатилност

Abstract

In this study we review the volatility of the financial markets of the major forex pairs. We use two methods for data transformation and the method of histogram for statistical analysis.

Key words: Forex trading, frequency analysis, volatility

JEL: G10

1. Въведение

Волатилността е термин, който се използва за описване колко бързо се променя цената на една акция, един фючърсен контракт, един индекс или на кратко казано – един финансов инструмент. Изчисляването ѝ може да е полезно при предсказване границите на евентуалното движение, а от там и възможностите за изтъргуване на същото такова.

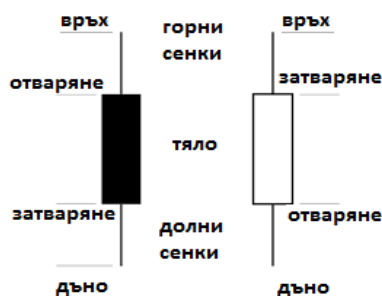
¹ Докторант, катедра „Управление“, УНСС, София, e-mail: mar4o86@mail.bg.
Ph.D. student, Department “Management”, UNWE, Sofia, e-mail: mar4o86@mail.bg.

Волатилност на един инструмент може да се сравнява с тази на друг инструмент, за да се определи кой от тях е по-волатилен, а от там да се вземе обосновано и претеглено решение: кой инструмент е по-удачно да бъде търгуван? Все пак за да може търговеца да реализира печалба трябва да са налични движения в цените на инструментите. Главната идея е търговеца да се съсредоточи върху активи с голяма волатилност. Чрез това изследване ще можем да филтрираме основните валутни двойки спрямо тяхната волатилност.

2. Термини и определения

- **Тренд (TREND)** – посоката на движение на цената (2)
- **Uptrend** - тенденциозно движение на цената в посока на горе
- **Downtrend** – тенденциозно движение на цената в посока на долу
- **Punc (pips)** –общоприета работна единица показваща изменението на цените на финансовите инструменти..(3)
- **Tick** – минималното движение на цената, без значение посоката нагоре или надолу
- **Long (дълга позиция)** - Дълга позиция. Покупка на ценни книжа, стоки, валути или други финансови инструменти с очакването за покачване цената им. В контекста на търговия с опции - покупка на опционен контракт.(4)
- **Short (къса позиция)** - Продажба на късо. Продажба на валута или друг финансов инструмент, който фактически не се притежава от продавача в момента на извършване на сделката. Късите продажби се извършват при очакване за предстоящо спадане на цената.(4)
- **Stop Loss** - това е поръчка на брокера да затвори вашата позиция със загуба, на посочена от Вас цена (5)
- **Take Profit**- това е поръчка на брокера да затвори вашата позиция с печалба, на посочената от Вас цена. (5)
- **Majors** – основните валутни двойки: EUR/USD, USD/CHF, GBP/USD, USD/JPY, USD/CAD, AUD/USD, NZD/USD, обект на това изследване.
- **Time Frame** – времеви интервал
- **Daytrading** – търговия в рамките на деня
- **Candlestick** – свещ:

Фигура. 1.



- **Волатилност (Volatility)** - Измерител на промяната на цените на финансов инструмент за даден период от време. Най-често се изчислява като от стандартно отклонение на процентното изменение на цената или чрез осредняване на ценовите диапазони.

- Колкото по-голяма (или висока) е волатилността, толкова повече възможности за търгуване са на разположение, но едновременно с това и по-рискова е самата инвестицията. [1]

Буквалното значение за понятието "волатилност" е изменчивост/промяна и понеже става дума за пазара форекс, значи изменчивост/промяна на валутните двойки за единица време. Волатилността се измерва чрез следните показатели

- **Диапазон на волатилността**

Определя се от амплитудата на промяна цените (курса) на валутите за определен времеви интервал (time frame), от което следва, че той притежава минимално и максимално стойностно изражение в рамките на периода, като същевременно разликата между екстремумите следва да се тълкува като размера или размах на волатилността.

- **Ход на волатилността**

Измерва се за вече избраният времеви период (минута, час, денонощие, седмица). За хода са важни показатели като брой на тиковите (tics) в минута, размер на един тик. Средния брой на тиковите за определен период умножен по средния размер на един тик дава средния ход на валутната двойка за този период. Така измерения ход на волатилността показва теоретичния потенциал за доходност на съответния търгуван инструмент.

- **Сила на волатилността**

Измерва се като съотношението между хода и диапазона на волатилността. Колкото по-голям е този показател, толкова по-голям е потенциала за печалба или загуба от съответният валутен, защото ако един курс не се променя, възможността за

загуба или печалба е нулева. Възможностите се генерират единствено при промени в цената му в дадена посока.

Следователно, волатилност (Volatility) е склонността на валутните котировки да се изменят във времето, като това се измерва с техния ход в рамките на установения диапазон. За всеки времеви интервал могат да се измерват текущи, минимални и максимални стойности, както и средно статистически показатели. Всяка свещ на графиката отразява съответен диапазон на волатилност.

3. Метод на анализ на волатилността

В това изследване като основен метод за анализ ще използваме хистограма.

За основа на хистограмата ни ще послужат публично достъпни данни за поведението на цената на съответният валутен инструмент за период на 5 години от 22.07.2013 до 22.07.2018 година. Нарочно е избран по-голям период на изследване за да може изводите да са стъпили на сериозно количество информация, а от там изводите да изключва елемент на случайност. Ще се фокусираме върху следните стойности(на дневна база): дата; цена; цена на отваряне; най-висока цена; най-ниска цена, като от тях ще изчислим нужните за изследването допълнителни стойности. Информация е публична и лесно може да бъдат намерена в Yahoo Finance или Investing.com.

3.1. Представяне на един търговски ден като разликата между върха(на дневна база) и дъното(на дневна база)

Базовата единица на изследване е 1 ден. Този 1 ден може да бъде представен като разликата между най-високата стойност за деня и най-ниската такава. Точно върху това ще се съсредоточи нашето изследване, като разпределението ще бъде представено в проценти.

Математически това се представя по следния начин:

$$[\text{High}(t_0) - \text{Low}(t_0)] / \text{Low}(t_0)$$

Където: t_0 – е текущият ден; High – е най-високата стойност за деня; Low -- е най-ниската стойност за деня.

За целите на изследването ще създадем интервали от 0,002 до 0,04 със стъпка на прогрес = 0.002. Това ще представлява средно дневното движение измерено в проценти и ще видим колко пъти се е случвало за изследвания период, като за абсциса ползваме създадените от нас интервали, а за ордината се използва стойностите на колонката

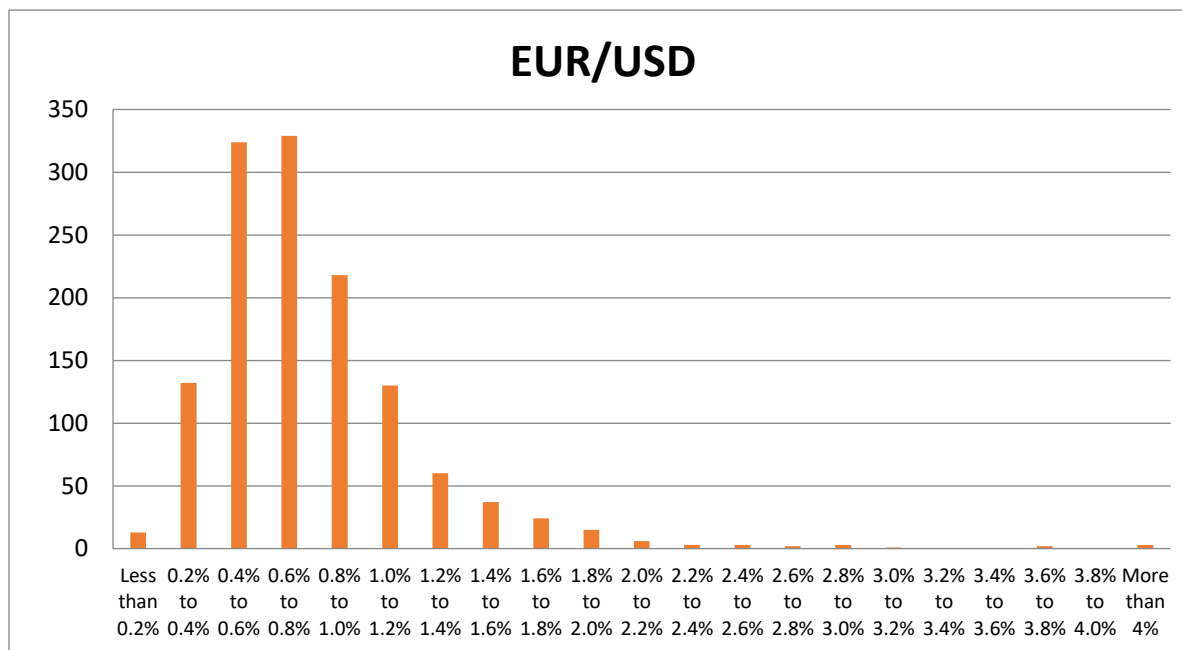
състояща се от по-горната формула. По този начин получаваме честотата на срещане на амплитудата / волатилността за изследвания 5 годишен период.

Таблица 1 EUR/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	13	По-малко от: 0.2%	0,996%
0,004	132	0.2% to 0.4%	10,115%
0,006	324	0.4% to 0.6%	24,828%
0,008	329	0.6% to 0.8%	25,211%
0,01	218	0.8% to 1.0%	16,705%
0,012	130	1.0% to 1.2%	9,962%
0,014	60	1.2% to 1.4%	4,598%
0,016	37	1.4% to 1.6%	2,835%
0,018	24	1.6% to 1.8%	1,839%
0,02	15	1.8% to 2.0%	1,149%
0,022	6	2.0% to 2.2%	0,460%
0,024	3	2.2% to 2.4%	0,230%
0,026	3	2.4% to 2.6%	0,230%
0,028	2	2.6% to 2.8%	0,153%
0,03	3	2.8% to 3.0%	0,230%
0,032	1	3.0% to 3.2%	0,077%
0,034	0	3.2% to 3.4%	0,000%
0,036	0	3.4% to 3.6%	0,000%
0,038	2	3.6% to 3.8%	0,153%
0,04	0	3.8% to 4.0%	0,000%
More	3	Повече от: 4%	0,230%

От таблица 1 и по-точно колонки: интервали и честота, построяваме графиката на разпределенията за изследвания 5 годишен период.

Графика 1



От тук става ясно, че най-често срещаната средно дневната амплитуда на движението на двойката EUR/USD за изследвания 5 годишен период е била в интервала от 0,6% до 0,8%, което може да се изрази в пипсове, като се умножи с последната цена от наличната информация за въпросната валутна двойка. Така доказваме, че най-чест срещаната амплитудата (волатилност) на движение е била:

От $0,006 * 1,172$ до $0,008 * 1,172 =$ от 0,007032 до 0,009376

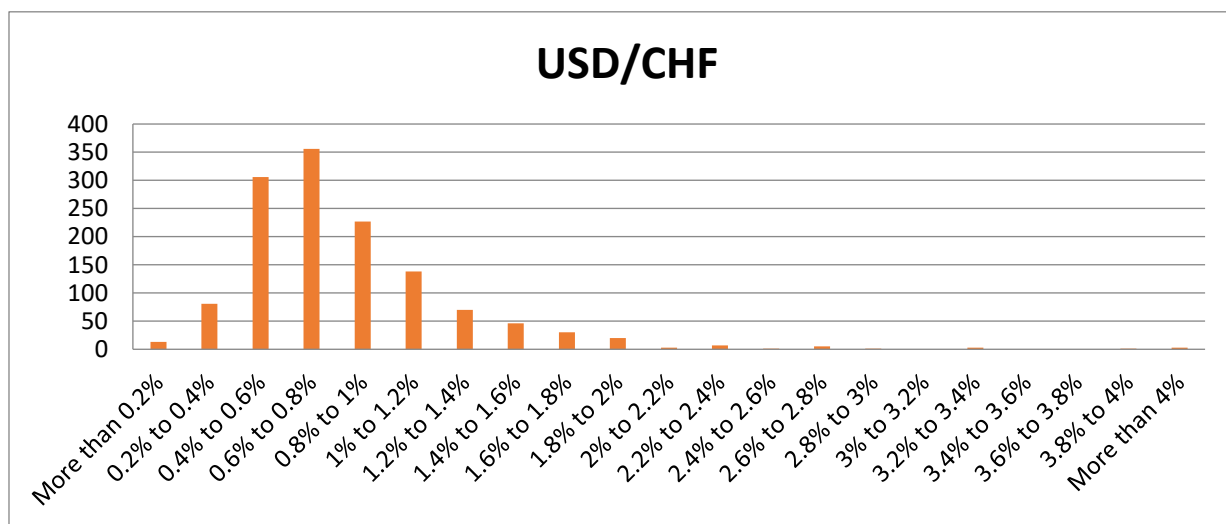
Или по друг начин казано: от 70 до 93 пипса.

Аналогично правим пресмятанията и за останалите валутни двойки.

Таблица 2: USD/CHF

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	13	Повече от: 0.2%	0,992%
0,004	81	0.2% to 0.4%	6,178%
0,006	306	0.4% to 0.6%	23,341%
0,008	356	0.6% to 0.8%	27,155%
0,01	227	0.8% to 1%	17,315%
0,012	138	1% to 1.2%	10,526%
0,014	70	1.2% to 1.4%	5,339%
0,016	46	1.4% to 1.6%	3,509%
0,018	30	1.6% to 1.8%	2,288%
0,02	20	1.8% to 2%	1,526%
0,022	3	2% to 2.2%	0,229%
0,024	7	2.2% to 2.4%	0,534%
0,026	1	2.4% to 2.6%	0,076%
0,028	5	2.6% to 2.8%	0,381%
0,03	1	2.8% to 3%	0,076%
0,032	0	3% to 3.2%	0,000%
0,034	3	3.2% to 3.4%	0,229%
0,036	0	3.4% to 3.6%	0,000%
0,038	0	3.6% to 3.8%	0,000%
0,04	1	3.8% to 4%	0,076%
More	3	Повече от: 4%	0,229%

Графика 2



Най-често срещаната средно дневна амплитуда на движението на двойката USD/CHF за изследвания 5 годишен период е била в интервала от 0,6% до 0,8%. Така доказваме, че амплитудата на движение е била:

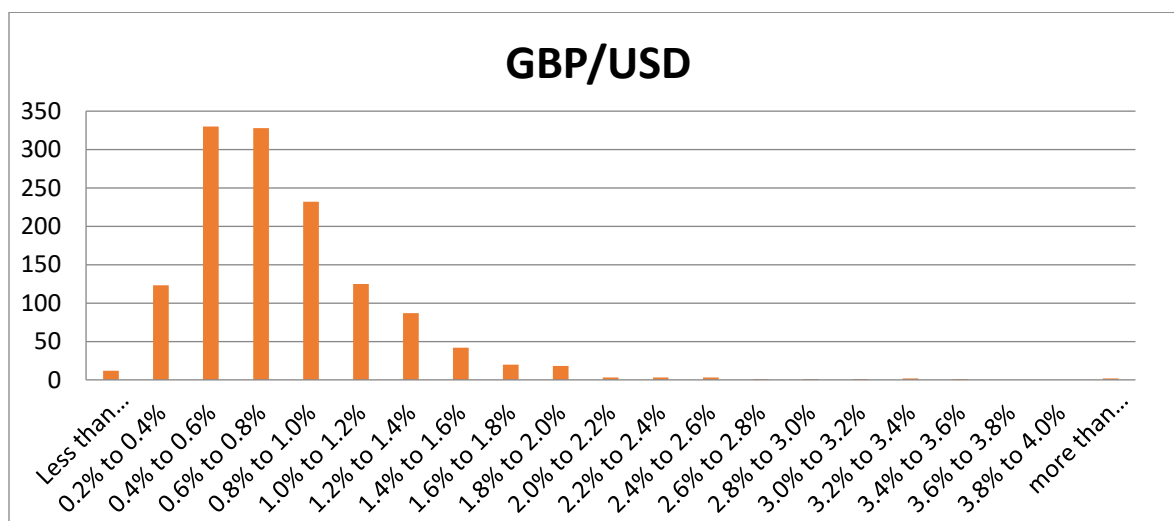
От $0,006 \cdot 0,9988$ до $0,008 \cdot 0,9988 =$ от 0,0059928 до 0,0079904

Или по друг начин казано: от 59 до 79 пипса.

Таблица 3: **GBP/USD**

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	12	Less than 0.2%	0,900%
0,004	123	0.2% to 0.4%	9,220%
0,006	330	0.4% to 0.6%	24,738%
0,008	328	0.6% to 0.8%	24,588%
0,01	232	0.8% to 1.0%	17,391%
0,012	125	1.0% to 1.2%	9,370%
0,014	87	1.2% to 1.4%	6,522%
0,016	42	1.4% to 1.6%	3,148%
0,018	20	1.6% to 1.8%	1,499%
0,02	18	1.8% to 2.0%	1,349%
0,022	3	2.0% to 2.2%	0,225%
0,024	3	2.2% to 2.4%	0,225%
0,026	3	2.4% to 2.6%	0,225%
0,028	1	2.6% to 2.8%	0,075%
0,03	1	2.8% to 3.0%	0,075%
0,032	1	3.0% to 3.2%	0,075%
0,034	2	3.2% to 3.4%	0,150%
0,036	1	3.4% to 3.6%	0,075%
0,038	0	3.6% to 3.8%	0,000%
0,04	0	3.8% to 4.0%	0,000%
More	2	more than 4%	0,150%

Графика 3



Най-често срещаната средно дневна амплитуда на движението на двойката GBP/USD за изследвания 5 годишен период е била в интервала от 0,4% до 0,6%. Така доказваме, че амплитудата на движение е била:

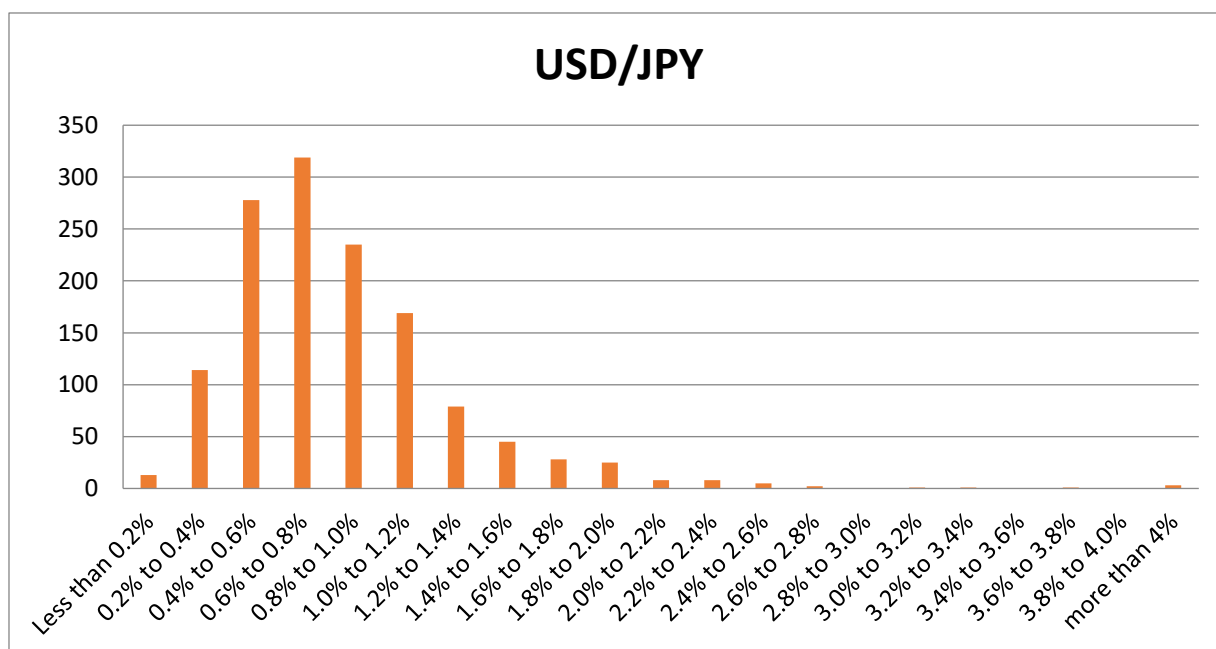
От $0,004 * 1,3015$ до $0,006 * 1,3015$ = от 0,005206 до 0,007809

Или по друг начин казано: от 52 до 78 пипса.

Таблица 4: USD/JPY

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	13	По-малко от: 0.2%	0,975%
0,004	114	0.2% to 0.4%	8,546%
0,006	278	0.4% to 0.6%	20,840%
0,008	319	0.6% to 0.8%	23,913%
0,01	235	0.8% to 1.0%	17,616%
0,012	169	1.0% to 1.2%	12,669%
0,014	79	1.2% to 1.4%	5,922%
0,016	45	1.4% to 1.6%	3,373%
0,018	28	1.6% to 1.8%	2,099%
0,02	25	1.8% to 2.0%	1,874%
0,022	8	2.0% to 2.2%	0,600%
0,024	8	2.2% to 2.4%	0,600%
0,026	5	2.4% to 2.6%	0,375%
0,028	2	2.6% to 2.8%	0,150%
0,03	0	2.8% to 3.0%	0,000%
0,032	1	3.0% to 3.2%	0,075%
0,034	1	3.2% to 3.4%	0,075%
0,036	0	3.4% to 3.6%	0,000%
0,038	1	3.6% to 3.8%	0,075%
0,04	0	3.8% to 4.0%	0,000%
More	3	Повече от: 4%	0,225%

Графика 4



Най-често срещаната средно дневна амплитуда на движението на двойката USD/JPY за изследвания 5 годишен период е била в интервала от 0,6% до 0,8%. Така доказваме, че амплитудата на движение е била:

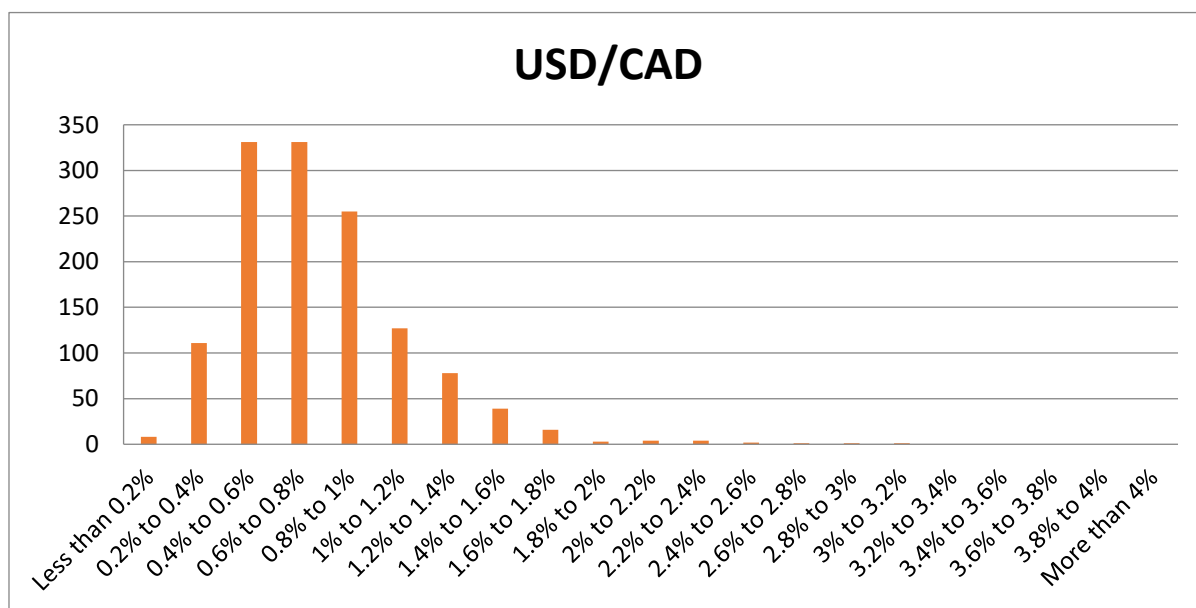
От $0,006 * 112,34$ до $0,008 * 112,34 =$ от 0,67404 до 0,89872

От 67 до 89 пипса.

Таблица 5: USD/CAD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	8	По-малко от: 0.2%	0,610%
0,004	111	0.2% to 0.4%	8,460%
0,006	331	0.4% to 0.6%	25,229%
0,008	331	0.6% to 0.8%	25,229%
0,01	255	0.8% to 1%	19,436%
0,012	127	1% to 1.2%	9,680%
0,014	78	1.2% to 1.4%	5,945%
0,016	39	1.4% to 1.6%	2,973%
0,018	16	1.6% to 1.8%	1,220%
0,02	3	1.8% to 2%	0,229%
0,022	4	2% to 2.2%	0,305%
0,024	4	2.2% to 2.4%	0,305%
0,026	2	2.4% to 2.6%	0,152%
0,028	1	2.6% to 2.8%	0,076%
0,03	1	2.8% to 3%	0,076%
0,032	1	3% to 3.2%	0,076%
0,034	0	3.2% to 3.4%	0,000%
0,036	0	3.4% to 3.6%	0,000%
0,038	0	3.6% to 3.8%	0,000%
0,04	0	3.8% to 4%	0,000%
More	0	Повече от: 4%	0,000%

Графика 5



Тук става интересно, защото имаме два интервала с равни стойности (от 0.4% до 0.6% и от 0.6% до 0.8%) на вероятност от срещане и затова ще ги обединим в 1 общ интервал от 0.4% до 0.8%. Тогава изчисленията следва да са следните:

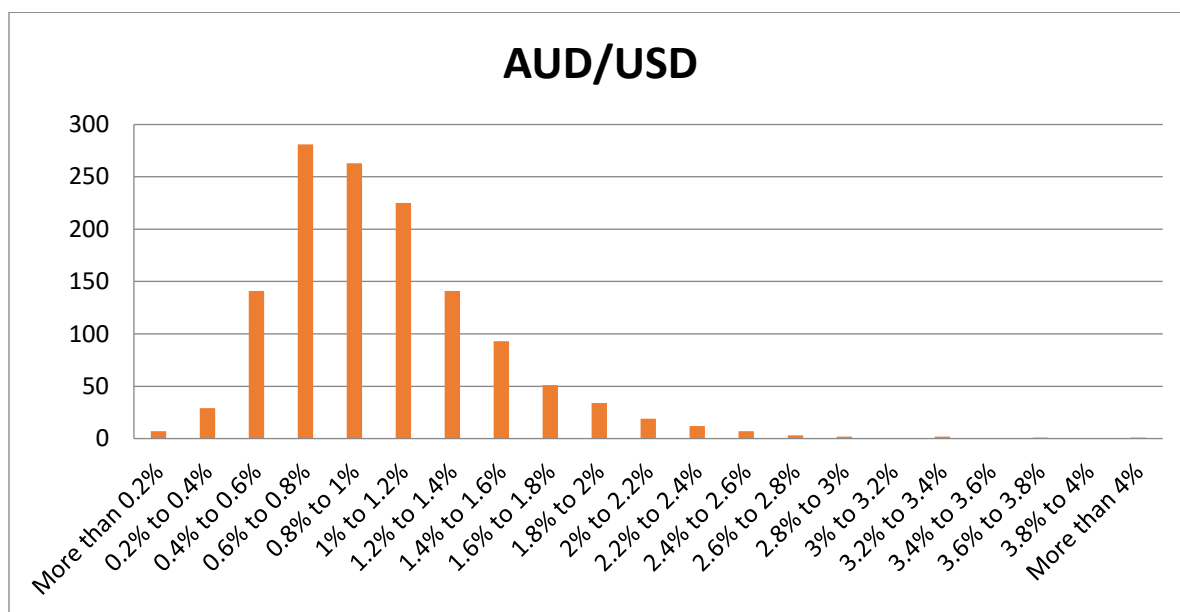
От $0,004 * 1,315$ до $0,008 * 1,315 =$ от 0,00526 до 0,01052

От 52 до 105 пипса.

Таблица 6: AUD/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	7	Повече от: 0.2%	0,534%
0,004	29	0.2% to 0.4%	2,210%
0,006	141	0.4% to 0.6%	10,747%
0,008	281	0.6% to 0.8%	21,418%
0,01	263	0.8% to 1%	20,046%
0,012	225	1% to 1.2%	17,149%
0,014	141	1.2% to 1.4%	10,747%
0,016	93	1.4% to 1.6%	7,088%
0,018	51	1.6% to 1.8%	3,887%
0,02	34	1.8% to 2%	2,591%
0,022	19	2% to 2.2%	1,448%
0,024	12	2.2% to 2.4%	0,915%
0,026	7	2.4% to 2.6%	0,534%
0,028	3	2.6% to 2.8%	0,229%
0,03	2	2.8% to 3%	0,152%
0,032	0	3% to 3.2%	0,000%
0,034	2	3.2% to 3.4%	0,152%
0,036	0	3.4% to 3.6%	0,000%
0,038	1	3.6% to 3.8%	0,076%
0,04	0	3.8% to 4%	0,000%
More	1	Повече от: 4%	0,076%

Графика 6



Най-често срещаната средно дневна амплитуда на движението на двойката AUD/USD за изследвания 5 годишен период е била в интервала от 0,6% до 0,8%. Така доказваме, че амплитудата на движение е била:

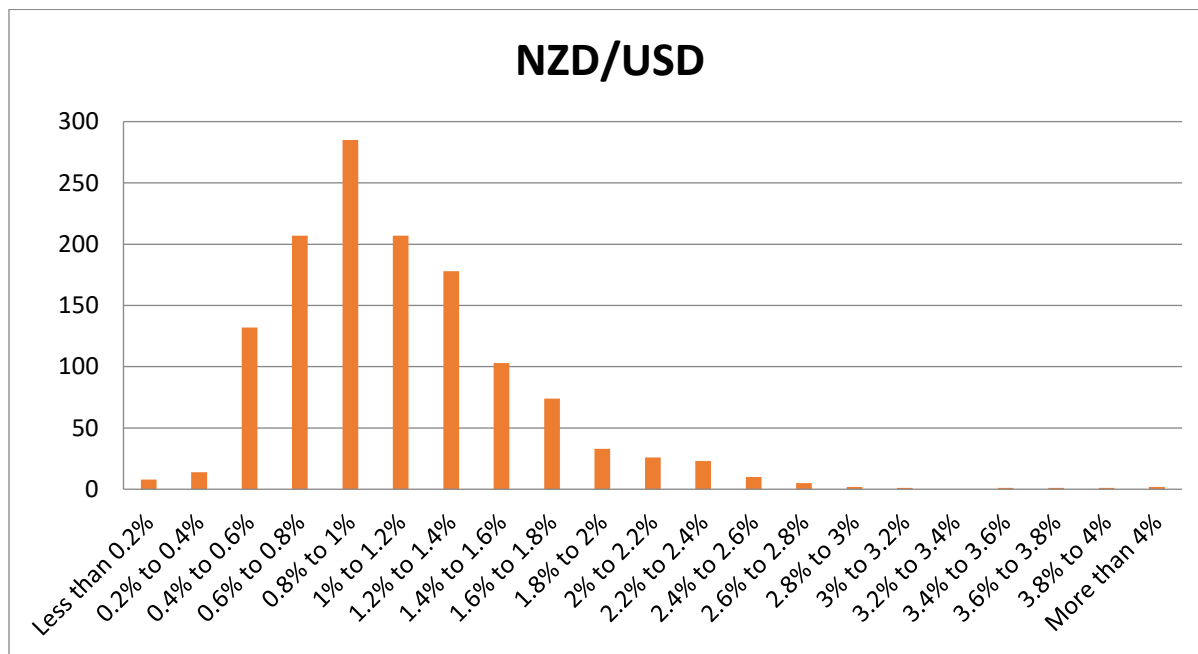
От $0,006 * 0,7352$ до $0,008 * 0,7352 =$ от 0,0044112 до 0,0058816

Или по друг начин казано: от 44 до 58 пипса.

Таблица 7: NZD/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
0,002	8	По-малко от: 0.2%	0,609%
0,004	14	0.2% to 0.4%	1,066%
0,006	132	0.4% to 0.6%	10,053%
0,008	207	0.6% to 0.8%	15,765%
0,01	285	0.8% to 1%	21,706%
0,012	207	1% to 1.2%	15,765%
0,014	178	1.2% to 1.4%	13,557%
0,016	103	1.4% to 1.6%	7,845%
0,018	74	1.6% to 1.8%	5,636%
0,02	33	1.8% to 2%	2,513%
0,022	26	2% to 2.2%	1,980%
0,024	23	2.2% to 2.4%	1,752%
0,026	10	2.4% to 2.6%	0,762%
0,028	5	2.6% to 2.8%	0,381%
0,03	2	2.8% to 3%	0,152%
0,032	1	3% to 3.2%	0,076%
0,034	0	3.2% to 3.4%	0,000%
0,036	1	3.4% to 3.6%	0,076%
0,038	1	3.6% to 3.8%	0,076%
0,04	1	3.8% to 4%	0,076%
More	2	Повече от: 4%	0,152%

Графика 7



Най-често срещаната средно дневна амплитуда на движението на двойката NZD/USD за изследвания 5 годишен период е била в интервала от 0,8% до 1%. Така доказваме, че амплитудата на движение е била:

От $0,008 * 0,6809$ до $0,01 * 0,6809 =$ от $0,0054472$ до $0,06809$

Или по друг начин казано: от 44 до 68 пипса.

Изследването на волатилността, чрез хистограма, построена от върха минус дъното не е достатъчно точно и изчерпателно. Точно затова ще използваме още едно математическо представяне на най-малката базова единица (1 ден) на изследването.

3.2 Представяне на един търговски ден като разликата между цена на отваряне в текущия момент (на дневна база) и цена на отваряне от предходния момент (на дневна база)

Нека същия този 1 ден бъде представен графично като една свещ на графиката. Тогава един ден е времето от отваряне на свещта (t) до следващото отваряне на свещта (t+1), като се има в предвид два работни дни.

Математически това може да бъде представено по следния начин:

$$[\text{Open}(t) - \text{Open}(t-1)] / \text{Open}(t-1)$$

Където: Open – цена на отваряне (първата цената при стартирането на търговията); t – е текущият ден; t-1 – е предходният ден.

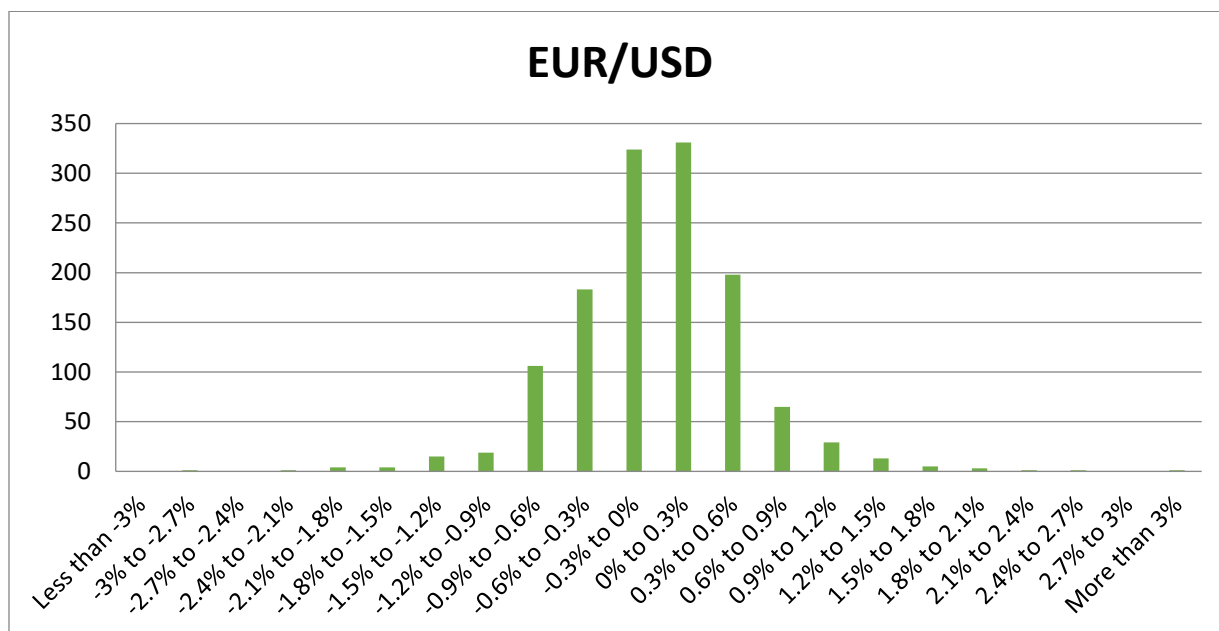
По този начин се обхваща целия търговски ден, а тези стойности ще са нужни за нашата база на последващите изследвания. Важно е да уточним, че тук ще получим, както положителни стойности, така и отрицателни и това е в кръга на нормалното. Просто тълкуването им ще е по различно, а именно отрицателните стойности означават, че цената се е движила в down trend спрямо предходния ден (има наличие на понижаване на цената спрямо предходното и отваряне), а положителни стойности означават, че има наличие на up trend (по-високи и покачващи се цени спрямо предходното отваряне). Именно наличието на положителни и отрицателни и по-скоро превъзходството на едните спрямо другите (чисто като номер / брой на срещането им), може да ни покаже дали цената е била предимно в down trend или up trend.

За целите на изследването ще създадем интервали от -0.03 до 0.03 със стъпка на прогрес = 0.003. Това ще представлява средно дневното движение измерено в проценти и ще видим колко пъти се е случвало за изследвания период.

Таблица 8: EUR/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	0	По-малко от: -3%	0,000%
-0,027	1	-3% to -2.7%	0,077%
-0,024	0	-2.7% to -2.4%	0,000%
-0,021	1	-2.4% to -2.1%	0,077%
-0,018	4	-2.1% to -1.8%	0,307%
-0,015	4	-1.8% to -1.5%	0,307%
-0,012	15	-1.5% to -1.2%	1,150%
-0,009	19	-1.2% to -0.9%	1,457%
-0,006	106	-0.9% to -0.6%	8,129%
-0,003	183	-0.6% to -0.3%	14,034%
0	324	-0.3% to 0%	24,847%
0,003	331	0% to 0.3%	25,383%
0,006	198	0.3% to 0.6%	15,184%
0,009	65	0.6% to 0.9%	4,985%
0,012	29	0.9% to 1.2%	2,224%
0,015	13	1.2% to 1.5%	0,997%
0,018	5	1.5% to 1.8%	0,383%
0,021	3	1.8% to 2.1%	0,230%
0,024	1	2.1% to 2.4%	0,077%
0,027	1	2.4% to 2.7%	0,077%
0,03	0	2.7% to 3%	0,000%
More	1	Повече от: 3%	0,077%

Графика 8



От таблица 8 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около -0.3% (331 пъти).

Математически изразено това показва следните стойности:

$0.003 \times 1,172 = -0,003516$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: $-0,003516$ или приблизително – **35 пипса**.

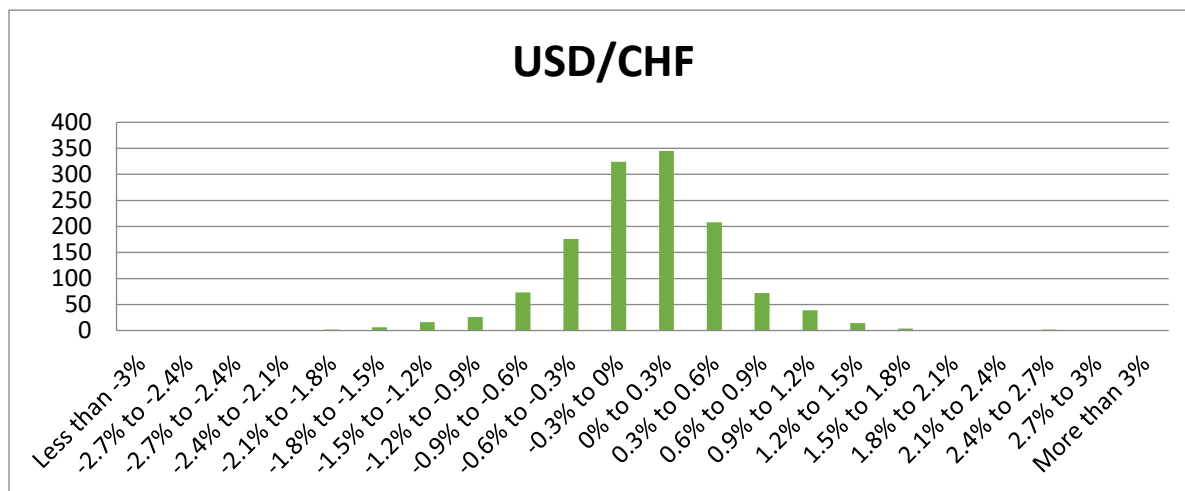
Всичко това означава ще преобладаващата посока е била на долу, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 35 пипса.

Аналогично правим изследването и за другите валутни двойки:

Таблица 9 USD/CHF

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	1	По-малко от: -3%	0,076%
-0,027	1	-2.7% to -2.4%	0,076%
-0,024	1	-2.7% to -2.4%	0,076%
-0,021	0	-2.4% to -2.1%	0,000%
-0,018	2	-2.1% to -1.8%	0,153%
-0,015	6	-1.8% to -1.5%	0,458%
-0,012	16	-1.5% to -1.2%	1,220%
-0,009	26	-1.2% to -0.9%	1,983%
-0,006	73	-0.9% to -0.6%	5,568%
-0,003	176	-0.6% to -0.3%	13,425%
0	324	-0.3% to 0%	24,714%
0,003	345	0% to 0.3%	26,316%
0,006	208	0.3% to 0.6%	15,866%
0,009	72	0.6% to 0.9%	5,492%
0,012	39	0.9% to 1.2%	2,975%
0,015	14	1.2% to 1.5%	1,068%
0,018	4	1.5% to 1.8%	0,305%
0,021	0	1.8% to 2.1%	0,000%
0,024	1	2.1% to 2.4%	0,076%
0,027	2	2.4% to 2.7%	0,153%
0,03	0	2.7% to 3%	0,000%
More	0	Повече от: 3%	0,000%

Таблица 9



От таблица 9 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около 0.3% (345 пъти). Математически изразено това показва следните стойности:

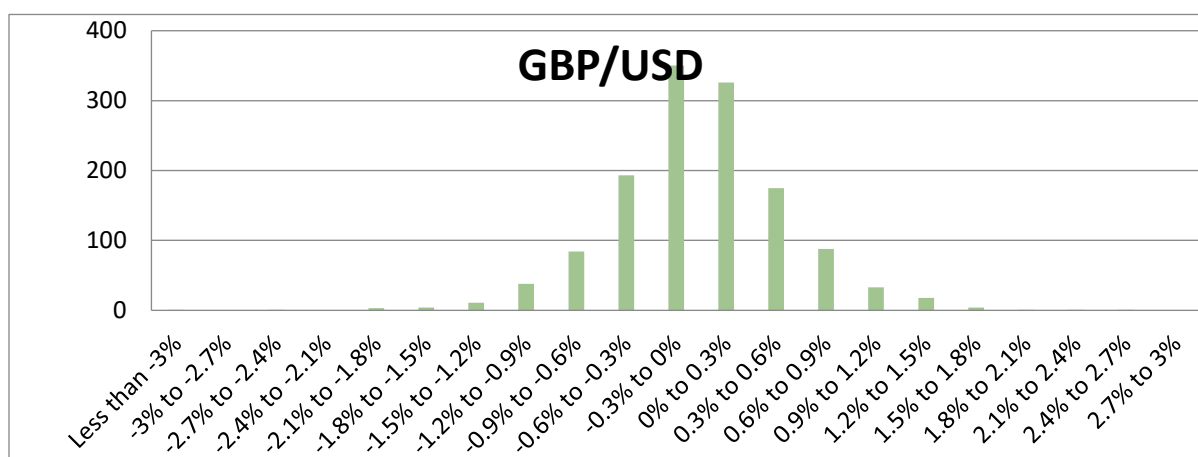
$0.003 * 0.9988 = 0.0029964$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: 0,0029964 или приблизително **29 пипса**.

Всичко това означава ще преобладаващата посока е била на горе, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 29 пипса.

Таблица 10 GBP/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	1	По-малко от: -3%	0,075%
-0,027	0	-3% to -2.7%	0,000%
-0,024	1	-2.7% to -2.4%	0,075%
-0,021	0	-2.4% to -2.1%	0,000%
-0,018	3	-2.1% to -1.8%	0,225%
-0,015	4	-1.8% to -1.5%	0,300%
-0,012	11	-1.5% to -1.2%	0,825%
-0,009	38	-1.2% to -0.9%	2,851%
-0,006	84	-0.9% to -0.6%	6,302%
-0,003	193	-0.6% to -0.3%	14,479%
0	350	-0.3% to 0%	26,257%
0,003	326	0% to 0.3%	24,456%
0,006	175	0.3% to 0.6%	13,128%
0,009	88	0.6% to 0.9%	6,602%
0,012	33	0.9% to 1.2%	2,476%
0,015	18	1.2% to 1.5%	1,350%
0,018	4	1.5% to 1.8%	0,300%
0,021	1	1.8% to 2.1%	0,075%
0,024	1	2.1% to 2.4%	0,075%
0,027	1	2.4% to 2.7%	0,075%
0,03	0	2.7% to 3%	0,000%
More	1	Повече от: 3%	0,075%

Графика 10



От таблица 10 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около - 0.3%(350 пъти). Математически изразено това показва следните стойности:

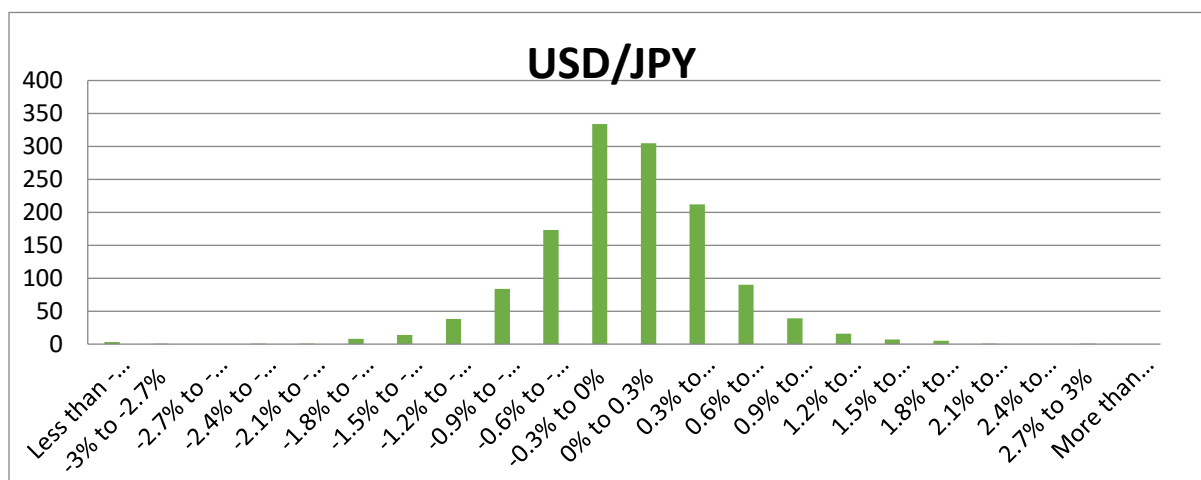
$-0.003 \times 1,3015 = -0,0039045$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: - 0,0039045 или приблизително – **39 пипса**.

Всичко това означава ще преобладаващата посока е била на долу, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 39 пипса.

Таблица 11: USD/JPY

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	3	По-малко от: -3%	0,225%
-0,027	1	-3% to -2.7%	0,075%
-0,024	0	-2.7% to -2.4%	0,000%
-0,021	1	-2.4% to -2.1%	0,075%
-0,018	1	-2.1% to -1.8%	0,075%
-0,015	8	-1.8% to -1.5%	0,600%
-0,012	14	-1.5% to -1.2%	1,050%
-0,009	38	-1.2% to -0.9%	2,851%
-0,006	84	-0.9% to -0.6%	6,302%
-0,003	173	-0.6% to -0.3%	12,978%
0	334	-0.3% to 0%	25,056%
0,003	305	0% to 0.3%	22,881%
0,006	212	0.3% to 0.6%	15,904%
0,009	90	0.6% to 0.9%	6,752%
0,012	39	0.9% to 1.2%	2,926%
0,015	16	1.2% to 1.5%	1,200%
0,018	7	1.5% to 1.8%	0,525%
0,021	5	1.8% to 2.1%	0,375%
0,024	1	2.1% to 2.4%	0,075%
0,027	0	2.4% to 2.7%	0,000%
0,03	1	2.7% to 3%	0,075%
More	0	Повече от: 3%	0,000%

Графика 11



От таблица 11 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около - 0.3%(334 пъти). Математически изразено това показва следните стойности:

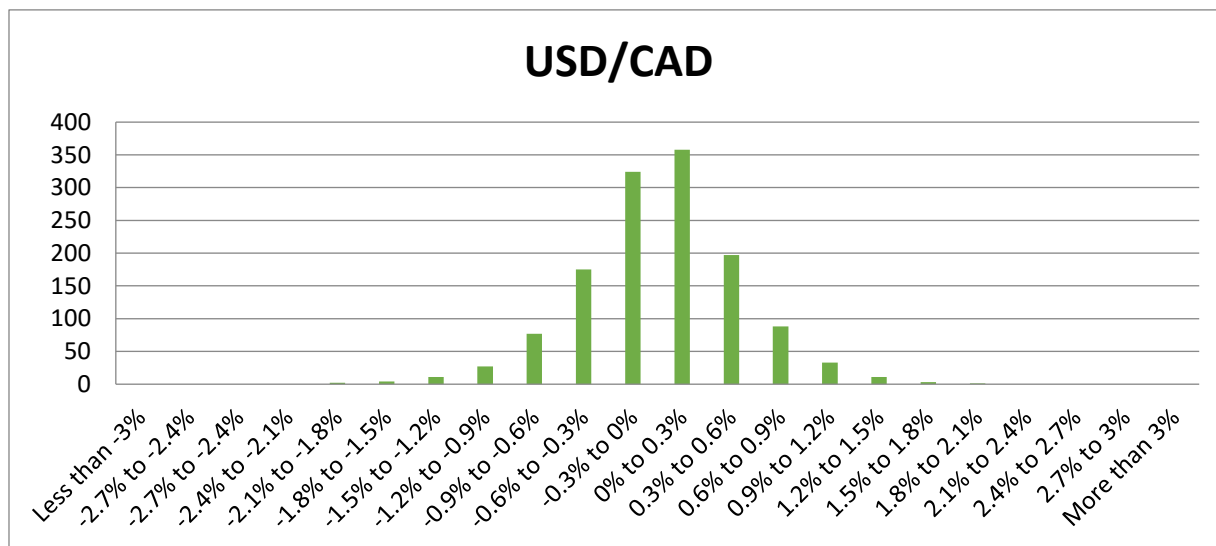
$-0.003 \times 112,34 = -0,33702$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: - 0,33702 или приблизително – 33 пипса.

Всичко това означава ще преобладаващата посока е била на долу, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 33 пипса.

Таблица 12: USD/CAD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	0	По-малко от: -3%	0,000%
-0,027	0	-2.7% to -2.4%	0,000%
-0,024	0	-2.7% to -2.4%	0,000%
-0,021	0	-2.4% to -2.1%	0,000%
-0,018	2	-2.1% to -1.8%	0,153%
-0,015	4	-1.8% to -1.5%	0,305%
-0,012	11	-1.5% to -1.2%	0,839%
-0,009	27	-1.2% to -0.9%	2,059%
-0,006	77	-0.9% to -0.6%	5,873%
-0,003	175	-0.6% to -0.3%	13,349%
0	324	-0.3% to 0%	24,714%
0,003	358	0% to 0.3%	27,307%
0,006	197	0.3% to 0.6%	15,027%
0,009	88	0.6% to 0.9%	6,712%
0,012	33	0.9% to 1.2%	2,517%
0,015	11	1.2% to 1.5%	0,839%
0,018	3	1.5% to 1.8%	0,229%
0,021	1	1.8% to 2.1%	0,076%
0,024	0	2.1% to 2.4%	0,000%
0,027	0	2.4% to 2.7%	0,000%
0,03	0	2.7% to 3%	0,000%
More	0	Повече от: 3%	0,000%

Графика 12



От таблица 9 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около 0.3%(358 пъти). Математически изразено това показва следните стойности:

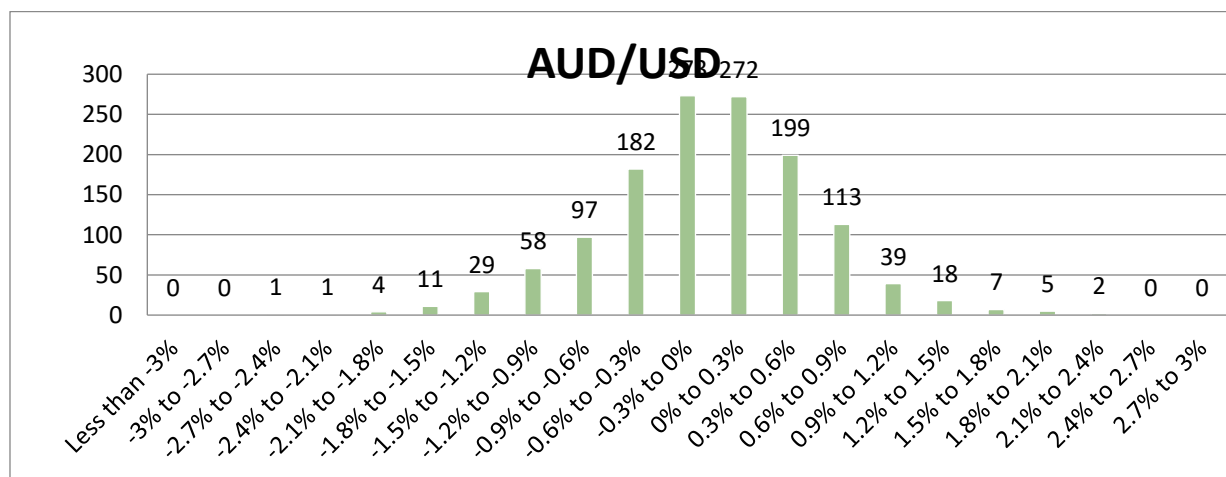
$0.003 \times 1,315 = 0,003945$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: 0,003945 или приблизително 39 пипса.

Всичко това означава ще преобладаващата посока е била на горе, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 39 пипса.

Таблица 13: AUD/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	0	По-малко от: -3%	0,000%
-0,027	0	-3% to -2.7%	0,000%
-0,024	1	-2.7% to -2.4%	0,076%
-0,021	1	-2.4% to -2.1%	0,076%
-0,018	4	-2.1% to -1.8%	0,305%
-0,015	11	-1.8% to -1.5%	0,839%
-0,012	29	-1.5% to -1.2%	2,212%
-0,009	58	-1.2% to -0.9%	4,424%
-0,006	97	-0.9% to -0.6%	7,399%
-0,003	182	-0.6% to -0.3%	13,883%
0	273	-0.3% to 0%	20,824%
0,003	272	0% to 0.3%	20,748%
0,006	199	0.3% to 0.6%	15,179%
0,009	113	0.6% to 0.9%	8,619%
0,012	39	0.9% to 1.2%	2,975%
0,015	18	1.2% to 1.5%	1,373%
0,018	7	1.5% to 1.8%	0,534%
0,021	5	1.8% to 2.1%	0,381%
0,024	2	2.1% to 2.4%	0,153%
0,027	0	2.4% to 2.7%	0,000%
0,03	0	2.7% to 3%	0,000%
More	0	Повече от: 3%	0,000%

Графика 13



От таблица 13 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около - 0.3%(273 пъти). Математически изразено това показва следните стойности:

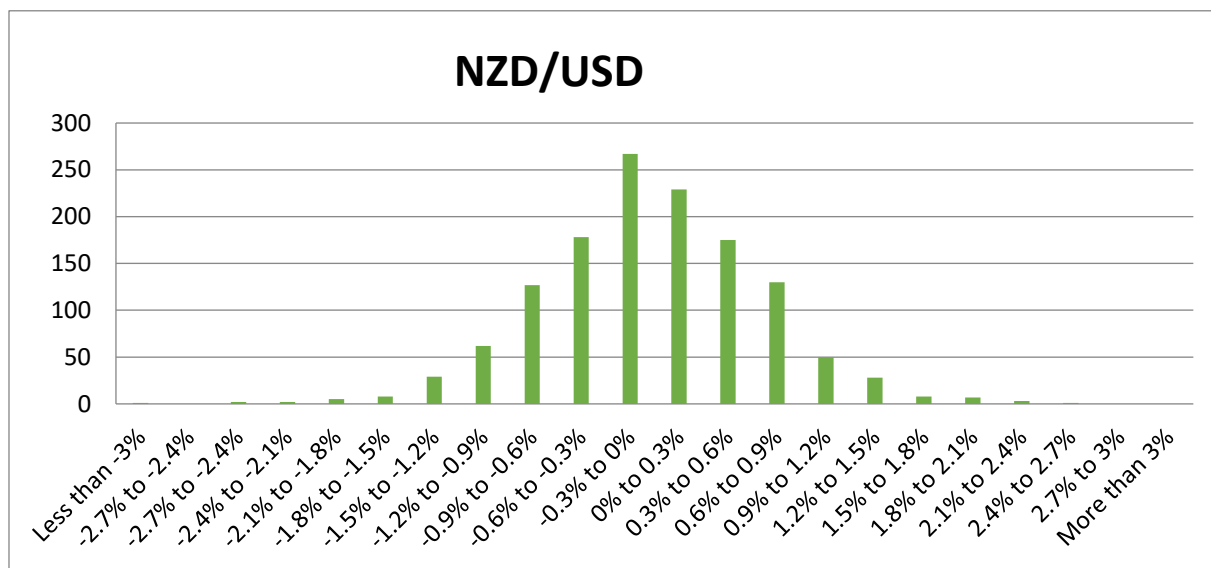
$-0.003 \cdot 0,7350 = -0,002205$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: $-0,002205$ или приблизително – 22 пипса.

Всичко това означава, че преобладаващата посока е била на долу, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 22 пипса.

Таблица 14: NZD/USD

Интервали	Честота	Волатилност	Вероятност
-0,03	1	По-малко от: -3%	0,076%
-0,027	0	-2.7% to -2.4%	0,000%
-0,024	2	-2.7% to -2.4%	0,152%
-0,021	2	-2.4% to -2.1%	0,152%
-0,018	5	-2.1% to -1.8%	0,381%
-0,015	8	-1.8% to -1.5%	0,610%
-0,012	29	-1.5% to -1.2%	2,210%
-0,009	62	-1.2% to -0.9%	4,726%
-0,006	127	-0.9% to -0.6%	9,680%
-0,003	178	-0.6% to -0.3%	13,567%
0	267	-0.3% to 0%	20,351%
0,003	229	0% to 0.3%	17,454%
0,006	175	0.3% to 0.6%	13,338%
0,009	130	0.6% to 0.9%	9,909%
0,012	50	0.9% to 1.2%	3,811%
0,015	28	1.2% to 1.5%	2,134%
0,018	8	1.5% to 1.8%	0,610%
0,021	7	1.8% to 2.1%	0,534%
0,024	3	2.1% to 2.4%	0,229%
0,027	1	2.4% to 2.7%	0,076%
0,03	0	2.7% to 3%	0,000%
More	0	Повече от: 3%	0,000%

Графика 14



От таблица 14 ясно се вижда, че най-много пъти цената се е движела с около -0.3% (267 пъти). Математически изразено това показва следните стойности:

$-0.003 \times 0,6809 = -0,0020427$, което означава, че най-често срещаното средно дневно движение е равно на: - 0,0020427 или приблизително – 20 пипса.

Всичко това означава ще преобладаващата посока е била на долу, а най-честата средно дневна волатилност е била от порядъка на 20 пипса.

4. Обобщение и заключение

За да сме максимално критични ще използваме информацията от точка 3.2., от където следва, че най-често срещаната средно дневна волатилност за изследвания период е била както следва:

Таблица 15

Валутна двойка	пипсове
EUR/USD	35
USD/CHF	29
GBP/USD	39
USD/JPY	33
USD/CAD	39
AUD/USD	22
NZD/USD	20

От получената информация може да заключим, че при day trading трябва да се съобразяваме със среднодневните волатилности, характерни за съответните валутни

двойки. Без значение дали сме long или short трябва да се придържаме и да поставяме take profit спрямо получените от изследването стойности (таблица 15). Желателно е нашата цел да е поставена вътре във средно дневната волатилност за да може да увеличим шансовете за успех. От таблица 15 може да се направи още един извод и той засяга поставянето на stop loss. Добре е да се съобразяваме с доказаната вече от нас среднодневна волатилност и да поставяме stop loss извън нея за да избегнем той да бъде достигнат от колебанията на среднодневната волатилност.

6. Използвани информационни източници

1. Български тълковен речник
2. E. Ponsi, 2007, Forex Patterns and Probabilities.Trading Strategies for trending and Range-Bound Markets, John Wiley and Sons, Inc.
3. Владимир Методиев; www.forex-how-to-make-money.com
4. Форекс речник на Варчев
Финанс,<http://info.varchev.com/index.php?request=index&subquest=forex&ind=S>
5. О.Пейчев, Как да печелим на борсата, Teletrade D.J. 2012

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯТА

Economic Dimensions of the Blockchain Technology

Христо Проданов*

Hristo Prodanov

Резюме

В настоящия доклад се разглеждат перспективите на блокчейн като една от водещите и имащи подривен характер технологии на Четвъртата индустриална революция, за промени в основните сфери на икономиката – финанси, индустрия, търговия, здравеопазване, образование. Показват се техните технологични ограничения и противоречията, изискващи намеса и регулация от страна на държавата.

Ключови думи: блокчейн, икономика, финанси, индустрия, противоречия

Abstract

The perspectives of blockchain technologies are revealed in this report as a leading and disruptive technology of the Fourth industrial revolution that changes in the main areas of economy – finance, industry, trade, healthcare, education. Their technological limitations and contradictions, requiring intervention and regulation by the state, are shown.

Key terms: blockchain, economy, finance, industry, contradictions

JEL: 01, 03

* Гл. ас., д-р в катедра „Политическа икономия“ на УНСС, e-mail: h_prodan@abv.bg.
Assist. Prof., Ph.D. in the Department of Political Economy, UNWE, e-mail: h_prodan@abv.bg.

Увод

На основата на анализ на немалка част от наличната литература в настоящата работа ще се покажат икономическите следствия от въвеждането на блокчейн икономиката и ще бъдат разкрити нейните технологически ограничения и социално-икономически противоречия, изискващи намеса и регулация от страна на държавата. Затова и предлаганият тук подход е политикономически, разглеждащ технологиите не като автономна сфера, а като обвързана с всички останали подсистеми на обществото, взаимно влияещи си и обуславящи се.

1. Същност и перспективи на блокчейн технологиите

Блокчейн технологията днес е от най-бързо развиващите се и според много прогнози ще бъде един от най-силните инструменти на Четвъртата индустриална революция за творческо разрушение на съществуващите пазари и промени в политикономическите системи. Технологията блокчейн не се нуждае от посредници, което дава възможност за бърза и евтина размяна на пари и всякакви активи. Описвана често като „разпределен регистър“ и „разпръснатата счетоводна книга“ (“distributed ledger”), тя е свързана с мрежа от компютри, които колективно верифицират всяка транзакция преди да бъде записана и одобрена. Това дава възможност хора, които не се познават един друг да имат доверие да сътрудничат помежду си, без за тази цел посредник да бъде някаква традиционна централизирана институция от рода на банка или държава, в която да се събира информацията и която лесно може да бъде атакувана от хакери.

Нейни съществени характеристики са не само спестяването на разходи и увеличената производителност, както е по принцип при всяка технология, но и възможността за резки трансформации във функционирането на пазара и държавата чрез премахване на посредниците в различни взаимодействия, което да доведе до качествен скок на традиционния специализиран и институционален, както и на неинституционалния взаимен контрол на различни процеси. Това е свързано с промени както в хоризонталните и мрежови, така във вертикалните и йерархически взаимовръзки. С няколко свои характеристики тя създава очаквания за огромни

промени в икономиките – проверимост, глобалност, ликвидност, устойчивост, виртуалност, децентрализация. (Manski and Manski, 2018, p. 154).

Това внася съвсем нови реалности в пазарните взаимодействия. До към средата на 2013 г. блокчейн се използва почти изключително при търговия с криптовалути. След това обаче настъпва времето на това, което започва да се нарича „Blockchain 2.0“, свързано с разпространението му във все повече нови сфери и в момента се наблюдава вълна на нарастващ интерес към тази технология, като се говори че тя може да се използва почти за всичко, че „всичко става блокчейн“. Чрез него може да се съхранява и предава всичко ценно за хората – документи за раждане, смърт, брак, образование, научно звание и степен, за собственост, за правото на интелектуална собственост, медицински досиета, застраховки, гражданство, локация, произход на различни неща, препоръки за работа и т.н. Може да се улесни и промени начинът на преместването на активи по целия свят за секунди, стига те да могат да бъдат представени в дигитална форма в глобалната разпределена книга на блокчейн. Затова и прогнозите за развитието на блокчейн технологиите са, че те ще имат революционен ефект върху всички сфери на бизнеса и обществото – от паричния обмен, банковата дейност, застраховането и транспорта до правото, държавните институции и политиката.

Така например Amazon, Microsoft, Facebook, останалите технологични гиганти и множество други глобални компании и банки като Уолмарт и Голдман Сакс изграждат и продават блокчейн услуги в най различни области – от финансите и здравеопазването до търговията и менажирането на вериги за доставки. Според някои прогнози чрез внедряването на блокчейн технологиите можем да очакваме за едно десетилетие увеличаването на БВП на света с 10%. (Maier, Passiante, Zhang, 2011)

Ето няколко по-важни сфери на тяхното приложение.

Първо, във финансовата сфера, където блокчейн технологиите имат засега най-голямо разпространение. Пазарната капитализация на съществуващите в момента криптовалути надминава ресурсите на банката с най-голяма пазарна капитализация – JPMorgan Chase. Капитализацията на Bitcoin вече гони тази на Bank of China. Ethereum почти настига Morgan Stanley , а само шепа от останалите популярни altcoins (Litecoin, NEO, Ripple, Bitcoin Cash, Cardano и Stellar) струват повече от гиганта Goldman Sachs.

(Comparing Cryptocurrency Against the Entire World's Wealth in One Graph, 2018). Към май 2017 г. е имало 20.5 милиона потребители на биткойн, в размяната на криптовалутата са били включени 58 компании в 22 държави, а обемът на месечните онлайн транзакции е бил 5.1 млрд. долара. Затова и всички големи банки банки по света правят нарастващо количество инвестиции в блокчейн технологиите, опитвайки се да се превърнат в глобални лидери в това отношение. (Tapscott, Tapscott, 2017, pp. 11, 26)

Тяхната популярност нараства не само заради криптовалутите. Блокчейн технологията предполага промени по отношение на *сигурността на валутните транзакции*. С нейна помощ се създава и функционира валутна система, която е едновременно сигурна, открита и глобална. Блокчейн мрежата е децентрализирана и й липсват централизирани точки, които да я правят уязвима за хакерски атаки. Революционизиращата роля на технологията блокчейн е свързана и с *намаляване на необходимостта от посредници* и всякакви такси за вложения и разходи, плащани на банките и на други институции за финансови транзакции като прогнозите са, че това през следващите години ще намали тези разходи с около 20 милиарда. Споделената между участниците в технологията база данни е средство за организиране на съхранението на сметките на клиентите, трансграничните плащания, осветляването на движението на „мръсни пари“, реализацията на бъдещи продукти и услуги от рода на „умни договори“, при които определени действия се изпълняват без посредничеството на трейдър. (Schwab, 2016, р. 63) При това транзакциите се осъществяват в целия свят, бързи са и изискват минимални в сравнение с таксите на традиционните финансови институции. Прогноза на IBM сочи, че към 2020 г. около две трети от банките ще използват блокчейн технологията. (Blockchain: Disruption & Transformation in Financial Services, 2018)

Очаква се въвеждането на блокчейна да доведе до смъртта на *досегашните форми на счетоводство*. Всеки, който е включен в мрежата получава автоматично непрекъснато обновяващ се списък („верига“) на всички транзакции („блокове“, „сери“ в нея. Не две страни, както е при двойното счетоводство, имат копие на транзакцията, а всеки участник в блокчейн системата. Щом има съгласие между всички за съответната транзакция, то не може да има съмнения в нея. Ако всеки има копие на

всяка транзакция в системата и нито една от тях не може да бъде променяна без верификацията от другите, случай на грешка или измама става невъзможен, което прави ненужно това да се върши от професионални счетоводители, както е било в продължение на векове.

Второ, очаква се блокчейн технологиите да намират все по-голямо приложение в индустрията. От една страна, създават се предпоставки за нов тип сътрудничество между компаниите, когато две или повече страни използват активи или способности на своите партньори за създаване на допълнителна стойност. От друга страна, в комбинация с Интернет на нещата технологията създава предпоставки за по-рационално оползотворяване на активите на различните компании, обвързвайки и автоматизирайки нарастващо количество процеси. (Olavsurd, 2018)

Съвременните стойностни вериги при сложни индустриални продукти, сред които особено важно място заемат автомобилите и самолетите, включват стотици хиляди елементи, разпръснати на различни места и в различни страни и континенти. С помощта на блокчейн технологиите може да се създаде общ дигитален регистър, който непрекъснато да дава данни за състоянието на този много сложен и глобализиран производствен цикъл. По този начин крайните потребители получават възможност да проследяват етапите на движението на съответните продукти в реално време.

Чрез тях се подпомага наблюдението на разходи, труд, емисии, време и пр., както и управлението на децентрализирани индустриални структури. Разработването на ефективни автоматизирани и контролни механизми в системите на децентрализираните индустриални организации представлява сериозно предизвикателство, особено в преработващата промишленост или веригите за доставка. В този контекст блокчейн технологиите могат да бъдат използвани срещу фалшификации на определени продукти. Това може да стане като всеки продукт се регистрира в блокчейн регистъра със свой уникален код. Така продуктите биха могли да се сканират за автентичност на всяка точка от производството до продажбата. Това би позволило на всички участници във веригите за доставка да наблюдават какво се случва с продукта във всеки един момент.

Трето, очаква се блокчейн технологиите да имат нарастващо значение в търговията. Определени аспекти на традиционната търговия стават ненужни. Прогноза на анализатори от Markets & Markets сочи, че обемът на глобалния пазар на продукти и услуги, свързани с блокчейн, ще нарасне от 242 млн. долара през 2016 г. до почти 7,7 млрд. долара през 2022 г. (Blockchain Market by Provider, 2017)

Блокчейнът успешно се интегрира с логистиката – управлението на движението на материали, услуги, информация и капиталови потоци, което в глобален план е все по-сложен процес. Чрез него може да се проследява в реално време всеки маршрут като се осигурява достъп в мрежата на всички членове на логистичната верига и съответно предотвратява маркировката на контрабандни стоки. Типичен пример в това отношение е използването на блокчейн, създаден от компанията IBM, за изграждане на прозрачна, сигурна и неподлежаща на фалшифициране система за проследяване на предлаганите храни от най-голямата верига от магазини в света Walmart и създаване у потребителите на доверие към сигурността и качествата на им. Тя заема водещо място в разгръщане на блокчейн система за проследяване на веригата за снабдяване от над 100 различни доставчици, при което за всяка стока имаме пълна прозрачност на цялата верига от фермата на производителя до лавицата на магазина, която може да бъде удостоверена за секунди. В подобна посока, партнирайки с IBM се ориентираха и други световни компании за храни и напитки - Nestle, Unilever, McCormick, Tyson, Kroger, McLane, Driscoll's, Dole, Golden State Foods, чийто общ обем на продавани стоки годишно в десетки държавии в света струва повече от половин трилион долара. Така се намаляват грешките, дигитализира се информацията и се подобрява дейността на веригите за доставки. (The Top CPG & Consumer Blockchain Initiatives, 2018)

Четвърто, блокчейн технологиите намират нарастващо приложение в редица икономически дейности, които обаче имат важно значение за развитието на икономическите процеси. В образованието осигуряват по-лесен достъп до академични ресурси или до процедури по верифициране на научни степени и звания, които да ограничат плагиатството. С тази технология може да се улеснят определени форми на дистанционно обучение, което води до тенденция все повече традиционните университетски зали да се заместват с онлайн платформи. (Sandle, 2017)

Здравеопазването е друг сектор, където блокчейн технологиите биха могли да се превърнат в цялостна информационна екосистема, свързваща доставчици, лечебни заведения, пациенти, лекари, държавни органи, здравноосигурителни дружества. Те позволяват да се обменят и съхраняват много по-сигурно медицински данни и здравни досиета на пациенти. Това е предпоставка за подобряване на качеството на медицинските грижи. Неслучайно американското правителство инвестира в блокчейн, където да се качват данните за пациентите и тяхното медицинско състояние, за да защити гражданите и компаниите, предлагащи здравни услуги от хакерски атаки. (Young, 2017).

Чрез блокчейна така може да оптимизира системата на *държавни институции* и нейното функциониране чрез електронното правителство. Става възможна максимална прозрачност на всяка информация и невъзможност тя да бъде манипулирана и използвана от отделен човек във вреда на останалите. Те могат да донесат ползи чрез осигуряването на по-добра защита на данните, повишаване на ефективността на институциите, намаляване на бюрокрацията и на държавните разходи. Типичен пример в това отношение са *обществените поръчки*. Държавите в света харчат годишно около 9.4 трилиона долара за обществени поръчки, което 15% от глобалния БВП, като в всякои страни разходите са до 30% от техния БВП. Според ОИСР обаче между 10 и 25% от стойността на публичните договаряния се губят от корупция, което се равнява на 2.35 трилиона годишно в глобален план. Основната причина за това е липсата на прозрачност. (Konanyukhin, 2018) Смята се, че прозрачността би могла да се постигне именно чрез блокчейн технологии.

2. Предизвикателства пред блокчейн технологиите

Технологическият оптимизъм във връзка с перспективите на блокчейн технологиите се сблъсква с наличието на определени технологически и социално-икономически ограничения, които не може да се пренебрегнат.

Първо, технологическо ограничение е голямото количество енергия, необходима за тяхното функциониране. Така например в началото на 2015 г. общото количество енергия, използвано в биткойн мрежите, свързани с блокчейна е било стотици пъти повече отколкото това на 500-те суперкомпютъра в света. Размяната и защитата на

битойни за над 3 млрд. долара чрез блокчейна е изисквало електричество за над 100 милиона долара годишно. Това означава, че колкото повече се разпространява блокчейн технологията толкова повече енергия ще бъде необходима. (Tapscott, Tapscott. 2017, p. 14)

Второ, друго технологично ограничение е свързано със скоростта на транзакциите. Така например статистиката сочи, че чрез блокчейн технологии могат да се обработват средно около 175 транзакции в минута, докато чрез платежните системи Visa и MasterCard за същото време могат да се обработват между 20 и 50 хил. транзакции. Това е така, тъй като при блокчейн системата всяка транзакция се верифицира от децентрализирана система, в която участват множество копачи, докато другите платежни системи са централизирани. (Блокчейн за начинаещи, 2018)

Трето, възникват социалноикономическите проблеми, произтичащи от това, че има тенденция на корпоративизиране на изследванията и използването на блокчейна за целите на глобалните дигитални корпорации. Неслучайно глобални дигитални монополи като Facebook с над 2 милиарда потребители, контролиращи, централизиращи въздействия и събиращи данни за тях в невиджани в историята размери, отчитат факта, че все повече старт-ъп компании се опитват да ги конкурират и разрушат техния монопол, създавайки социални мрежи на основата на блокчейн. Използването им от дигиталните гиганти ще засилва възможностите им като монополни субекти, ще прави по-мощни йерархиите и централизацията в тях, което допълнително ще създава проблеми на националните държави, защото ще отслабва либералната демокрация и подсилва неравенството, каквато е тенденцията през последните години в глобален план. Всичко това е свързано освен това със засилващата се мултиполярна битка в съвременния свят, която в нарастваща степен се води в дигиталното пространство, приемайки формата на кибервойни, фалшиви новини, информационни войни, хибридни войни и пр.

Затова може да се усилят действията на държавите за развитие и регулацията на блокчейн технологиите. Не е случаен фактът, че през април 2018 г. например 22 държави в Европейски съюз постигнаха споразумение за създаване на Европейско блокчейн партньорство. Идеята е Европа да се утвърди като световен лидер в разработването на тази технология чрез обединение на усилията на всички страни. На

нейна основа ще се променят техните дигитални системи и предоставя много по-добра защита на личните данни. Стратегии за развитие на блокчейн технологии реализират и САЩ, Китай, Япония, Русия и редица други държави. Използването на блокчейн технологиите от страна на държавите ще засилва скоростта, ефективността, качеството на контрола и регулацията от тяхна страна на процесите в икономиката и обществото. За това ще допринесе и обвързването на блокчейн с ускорено развиващите се Интернет на нещата и изкуствения интелект, чрез което държавните институции ще имат възможност да получават и преработват огромно количество данни. Това ще бъде много важно за засилване на ефективността на функциониране на държавните институции, които все по-трудно реагират на експоненциалния характер на развитието на технологиите и икономиката на Четвъртата индустриална революция.

Библиография

Blockchain: Disruption & Transformation in Financial Services, Available at: <https://www.americanbanker.com/conference/block-fs-2018>, Accessed 14 October 2018

Blockchain Market by Provider, Application (Payments, Exchanges, Smart Contracts, Documentation, Digital Identity, Supply Chain Management, and GRC Management), Organization Size, Industry Vertical, and Region - Global Forecast to 2022, Markets and Markets, December 2017

Блокчейн за начинаещи, *Cryptic*, Available at: <https://cryptic.bg/%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D1%87%D0%B5%D0%B9%D0%BD-%D0%B8-%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B9%D0%BD-%D0%B7%D0%B0-%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%B5%D1%89%D0%B8/>, Accessed 29.09.2018

Blokchein za nachinaesti, *Cryptic*, Available at: <https://cryptic.bg/%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D1%87%D0%B5%D0%B9%D0%BD-%D0%B8-%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B9%D0%BD-%D0%B7%D0%B0-%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%B5%D1%89%D0%B8/>, Accessed 29.09.2018

Comparing Cryptocurrency Against the Entire World's Wealth in One Graph, Available at: <https://howmuch.net/articles/worlds-money-in-perspective-2018>, Accessed 17 September 2018

Konanykhin, Alex. How transparency can help the global economy to grow, In: *World Economic Forum*, Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/10/how-transparency-can-help-grow-the-global-economy>, Accessed 10 October 2018

Maier, R., Passiante, G. & Zhang, S., 2011, Creating value in networks, In: *International Journal of Innovation and Technology Management*, 8 (3), pp. 357-371.

Manski, Sarah and Ben Manski, 2018. No Gods, No Masters, No Coders? The Future of Sovereignty in a Blockchain World, *Law Critique*, Vol. 29.

Olavsurd, Thor. How blockchain will disrupt your business. 2018 Available at: <https://www.cio.com/article/3115776/internet/how-blockchain-will-disrupt-your-business.html>, Accessed 27 September 2018

Sandle, Tim. Blockchain studies added to university curriculum, 2017, In: *Digital Journal*, Available at: <http://www.digitaljournal.com/tech-and-science/technology/blockchain-studies-added-to-university-curriculum/article/509396>, Accessed 9 December, 2017

Schwab, Klaus. 2016 The Fourth Industrial Revolution, Geneva: World Economic Forum.

Tapscott, Don and Alex Tapscott, 2017. Realizing the Potential of Blockchain, Geneva: World Economic Forum.

The Top CPG & Consumer Blockchain Initiatives, 2018 In: *CBInsights*, Available at: https://www.cbinsights.com/research/walmart-alibaba-nestle-unilever-blockchain-corporate-initiatives/?utm_source=CB+Insights+Newsletter&utm_campaign=bce87e706c-WedNL_10_03_2018&utm_medium=email&utm_term=0_9dc0513989-bce87e706c-90353921, Accessed 3 October 2018

Young, Joseph. US Government Invests in Blockchain to Protect Healthcare Companies from Hackers, In: *Cointelegraph*, Available at: <https://cointelegraph.com/news/us-government-invests-in-blockchain-to-protect-healthcare-companies-from-hackers>, Accessed 16 April 2017

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

ПРИЛОЖИМИ СТАНДАРТИ ЗА ИЗВЪРШВАНЕ НА АНГАЖИМЕНТИ ЗА ИЗРАЗЯВАНЕ НА СИГУРНОСТ ОТНОСНО ИНТЕГРИРАНИ ОТЧЕТИ

Applicable Standards for Performing Assurance Engagements of Integrated Reports

Али Вейсел¹

Ali Veysel

Резюме

В доклада се изследват същността на ангажиментите за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети и стандартите, които трябва да се прилагат при тяхното извършване. Тези ангажименти са сравнени с одита на финансовите отчети. Представени са и допълнителните изисквания, които трябва да се спазват при прилагане на стандартите.

Ключови думи: интегрирани отчети, ангажименти за изразяване на сигурност, МСАИС 3000.

JEL: M42

Abstract

The report examines the nature of the assurance engagements on integrated reports and the standards that need to be applied for them. These engagements are compared with the audit of the financial statements. The additional requirements for applying the standards are presented.

Key words: integrated reports, assurance engagements, ISAE 3000

¹ Доцент, доктор по икономика, д.е.с., рег. одитор, Висше училище по застраховане и финанси – София
Ph.D., CPA, VUZF University – Sofia.

Все повече предприятия се убеждават, че социалните и екологични въпроси не засягат само утрешния ден. Те са „проблеми, които оказват въздействие на бизнеса, при това не от скоро.“² Затова вече 78% от най-големите 250 предприятия по приходи в света публикуват интегрирани отчети (или отчети с други наименования, които включват нефинансова информация за екологични и социални въпроси).³ За 67% от тях се извършват ангажименти за изразяване на сигурност. Затова голямо значение има определянето на стандартите, които могат да се прилагат при тези ангажименти.

Организациите, които изследват ангажиментите за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети, се позовават основно на стандартите на *Международната федерация на счетоводителите*. Интерес в това отношение представлява *Международна обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност*.⁴ Тази рамка е важна, за да се разбере защо одиторската проверка на интегрирани отчети се нарича ангажимент за изразяване на сигурност.

В *Международната обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност* е посочена следната дефиниция за **ангажимент за изразяване на сигурност** (Assurance Engagement):⁵

„Ангажиментът за изразяване на сигурност е ангажимент, при който практикуващият специалист има за цел да получи достатъчни и уместни доказателства, за да изрази заключение, предназначено да повиши степента на доверие на предвидените потребители, различни от отговорното лице, в резултата от измерването или оценяването на съответния предмет спрямо критериите.“

² Райнов, Б. Вътрешният контрол като фактор в прехода към корпоративна социална отговорност, списание ИДЕС, София, брой 6/ 2014 г., с. 3.

³ The Road Ahead. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017, www.kpmg.com, p. 5 [Accessed January 4, 2018].

⁴ Международна обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност, 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. – трета част.

⁵ Пак там, параграф 10.

Резултатът от измерването или оценяването на **съответния предмет** е информацията, която се получава при прилагането на **критериите** спрямо предмета.

Ангажимент за изразяване на сигурност относно интегриран отчет представлява ангажимент, при който:

- се събират достатъчни и уместни доказателства;
- резултатът е изразяване на заключение дали интегрираният отчет е изготвен съгласно подходящ критерий;
- целта е да се повиши степента на доверие на заинтересованите лица.

Съгласно *Международният съвет за интегрирана отчетност* тези ангажименти трябва да се характеризират по следния начин:⁶

- критерият (Criteria) е *Международната рамка за интегрирана отчетност* – тя се използва за измерване и оценка на съответния предмет;
- съответният предмет (Underlying Subject Matter) е измерването как организацията създава стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен период;
- резултатът (Outcome) е интегрираният отчет.

Сравнението между одитите (на финансови отчети, съдържащи историческа финансова информация), които представляват най-разпространените ангажименти за изразяване на сигурност, и ангажиментите за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети е направено в следващата таблица.

⁶ Assurance on IR: an Exploration of Issues. The International Integrated Reporting Council, July 2014, paragraph 3.4, www.theiirc.org [Accessed January 4, 2018].

Сравнение между одитите и ангажиментите за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети

Таблица № 1.

Характеристика на ангажимента	Одити	Ангажименти за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети
Критерий	Обща рамка за финансова отчетност, например Международни стандарти за финансова отчетност	Международна рамка за интегрирана отчетност
Съответен предмет	Измерването на финансовото състояние, финансовите резултати от дейността и паричните потоци на предприятието.	Измерване как организацията създава стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен период.
Резултат	Финансов отчет	Интегриран отчет

С разпространението и утвърждаването на интегрираните отчети професионалните организации започват да търсят начини за стандартизация на ангажиментите за сигурност относно тях. В това отношение се представят публикациите на *Глобалната инициатива за отчетност* и *Международният съвет за интегрирана отчетност*.

Според *Глобалната инициатива за отчетност* при извършване на ангажименти за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети могат да се прилагат *Международен стандарт за ангажимент за изразяване на сигурност (МСАИС) 3000 (преработен) Ангажименти за изразяване на сигурност, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация* и AA1000AS (Account Ability Assurance Standard).⁷ *Международният съвет за интегрирана отчетност* разглежда само МСАИС 3000.⁸ Интерес за настоящия доклад представлява само МСАИС 3000, защото AA1000AS, който е издаден от Account Ability⁹ за оценяване „естеството и степента до която организацията се придържа към принципите на отчетност“,¹⁰ не се прилага от професионални счетоводители.¹¹

⁷ The External Assurance of Sustainability Reporting. Global Reporting Initiative, 2013, p. 9, www.globalreporting.org [Accessed January 4, 2018].

⁸ Assurance on IR: an Exploration of Issues. The International Integrated Reporting Council, July 2014, paragraph 5A, www.theiirc.org [Accessed January 4, 2018].

⁹ www.accountability.org.

¹⁰ Пейчева, М. Социален одит и одит на човешките ресурси. София, АТЛ-50, 2015, с. 39.

МСАИС 3000¹² е издаден от Международната федерация на счетоводителите и се прилага от дипломираните експерт-счетоводители. Той регламентира ангажиментите за изразяване на сигурност, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация, които са обект на разглеждане съответно в *Международните одиторски стандарти (МОС)* и *Международните стандарти за ангажименти за преглед (МСАП)*. Затова е логично да се прилага относно интегрирани отчети. Важно е обаче, да се имат предвид и допълнителните изисквания. Той се основава на предположението, че лицето, прилагащо стандарта:¹²

- е обект на изискванията на *Етичния кодекс на професионалните счетоводители*; и
- е член на фирма, която прилага *Международен стандарт за контрол върху качеството 1*.

Стандартът може да се прилага и от специалисти, които не са професионални счетоводители (финансови одитори). Необходимо е обаче да се спазват посочените изисквания относно етиката и контрола върху качеството или други професионални изисквания, или изисквания, съдържащи се в законодателството или нормативна разпоредба, които са като минимум толкова изисквателни.

Когато във връзка с ангажимент, по отношение на неговия предмет, е приложим конкретен МСАИС, разглеждащ въпросния предмет, тогава този стандарт се прилага наред с МСАИС 3000. Другите МСАИС, които се отнасят за определени предмети, са следните:

- *МСАИС 3400 Проверка на прогнозна финансова информация*;
- *МСАИС 3402 Доклади за изразяване на сигурност относно контролите в обслужващата организация*;
- *МСАИС 3410 Ангажименти за изразяване на сигурност относно отчети за*

¹¹ По-подробно за този стандарт вж. Пейчева, М. Социален одит и одит на човешките ресурси. София, АТЛ-50, 2015, с. 38 – 40.

¹² МСАИС 3000 (преработен) Ангажименти за изразяване на сигурност, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация (В сила за доклади за изразяване на сигурност с дата на или след 15 декември 2015 г.), параграф 1 – 8, цит. Ръководство по Международни стандарти за контрол върху качеството, одит, преглед, други ангажименти за изразяване на сигурност и свързани по съдържание услуги – втора част.

парникови газове; и

- *МСАИС 3420 Ангажименти за изразяване на сигурност за докладване относно компилирането на проформа финансова информация, включена в проспект.*

Нито един от тези стандарти не се отнася конкретно за интегрирани отчети. Затова при ангажиментите за изразяване на сигурност относно тях трябва да се прилага *МСАИС 3000*. Въпреки това обаче в някои случаи другите *МСАИС* съдържат изисквания, които се отнасят за процедури, свързани с информация, включена в интегрирания отчет. Тогава те трябва да се прилагат съвместно с *МСАИС 3000*. Например процедурите относно информация в интегрирания отчет, ориентирана към бъдещото, могат да се разработват при спазване изисквания на *МСАИС 3400 Проверка на прогнозна финансова информация*.

Заключение

При ангажиментите за изразяване на сигурност относно интегрирани отчети трябва да се прилага *МСАИС 3000*, който се отнасят за ангажименти, различни от одити и прегледи на историческа финансова информация, както и другите *МСАИС*, когато са уместни. Тези стандарти се основават на *Международната обща рамка за ангажименти за изразяване на сигурност*. Освен това трябва да се има предвид, че се прилагат *Етичният кодекс на професионалните счетоводители* и *Международен стандарт за контрол върху качеството 1*, които са приложими при всички одиторски ангажименти.

Библиография

1. Райнов, Б. Вътрешният контрол като фактор в прехода към корпоративна социална отговорност, списание ИДЕС, София, брой 6/ 2014 г.
2. 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. – трета част.

3. Пейчева, М. Социален одит и одит на човешките ресурси. София, АТЛ-50, 2015.
4. Assurance on IR: an Exploration of Issues. The International Integrated Reporting Council, July 2014, www.theiirc.org [Accessed January 4, 2018].
5. The External Assurance of Sustainability Reporting. Global Reporting Initiative, 2013, www.globalreporting.org [Accessed January 4, 2018].
6. The Road Ahead. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017, www.kpmg.com, [Accessed January 4, 2018].
7. www.accountability.org.

НОВИТЕ МСФО 15 И МСФО 16 – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БИЗНЕСА

New IRFS 15 and IRFS 16 – Challenges for Business

Надя Велинова – Соколова¹

Nadya Velinova – Sokolova

Резюме

От 01.01.2018 г. влиза в сила нов счетоводен стандарт МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, който бе публикуван на 28.05.2014 г. Неговото приемане е отговор на потребността от създаването на една по-стабилна рамка за решаване на въпроси, свързани с отчитането на приходите, и същевременно с това за преодоляване на слабости в предишните изисквания. С новия стандарт се цели и подобряване на съпоставимостта между практиките за признаване на приходи от предприятия в различни отрасли и държави.

На 13.06.2016 г. е издаден МСФО 16 Лизинги и влиза в сила от 01.01.2019 г. Основната цел на МСФО 16 е да отговори на информационните проблеми на потребителите на финансови отчети за правилна оценка на риска при лизинговите експозиции поради намалената съпоставимост на показателите от финансовите отчети на различните предприятия, произтичаща от съществено различното счетоводно отчитане на оперативния и финансов лизинг, както и заради ограничените оповестявания във финансовите отчети за оперативния лизинг.

Целта на настоящия доклад е да представи новите изисквания на разглежданите стандарти и да покаже пред какви предизвикателства ще бъде изправен бизнеса при тяхното прилагане.

¹ Доцент, доктор по икономика, СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет Катедра „Финанси и счетоводство“.

Associated Professor, Ph. D., Sofia University “St. Kliment Ohridski”, Faculty of Economics and Business Administration.

Abstract

On 28th of May 2014 a new accounting standard was published. IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” regulates the accounting treatment of revenue. IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” is based on a single fundamental principle, which requires an entity to recognize revenue.

The new Leases Standard, IFRS 16, was released by the International Accounting Standards Board in January 2016 and superseded IAS 17 Leases for reporting periods beginning on or after 1 January 2019. The new rules introduce asymmetrical models of the lessee and lessor accounting. Finance lease/operating lease distinction is no longer relevant for lessees but has been retained for lessors. This paper discusses the new requirements on IFRS 15 and IFRS 16 and the challenges for business at application of the new standards.

Key words: IFRS 15 and IFRS 16 application, Leases, Revenue, L Accounting models

JEL Classification: G12, G 21, G32, M41

УВОД

На 28 май 2014 г. е публикуван нов счетоводен стандарт, който регламентира правилата за отчитане на приходите – МСФО 15 Приходи от договори с клиенти. Стандартът е резултат от съвместен проект между Съвета по финансово-счетоводни стандарти (СФСС) на САЩ и Съвета по международни счетоводни стандарти (СМСС), който има за цел разработването на общ стандарт за двете счетоводни рамки – Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО) и Американските Общоприети счетоводни принципи (АОСП). Дълги години въпросът за уеднаквяване на изискванията за признаване на приходи между двете счетоводни рамки е предизвикателство пред стандартизиращите органи. Идеята за новия международен стандарт за финансово отчитане се появява като отговор на потребността от създаването на една по-стабилна рамка за решаване на въпроси, свързани с отчитането на приходите, и същевременно с това за преодоляване на слабости в предишните изисквания. С новия стандарт се цели и подобряване на съпоставимостта между практиките за признаване на приходи от предприятия в различни отрасли и държави.

На 13.01.2016 г. Съвета по МСС издава МСФО 16 - Лизинги. Той е в сила от 01.01.2019 г. Това е дълго разработван стандарт, със старт през 2013 г. и множество дискусии на ниво проекто-стандарт. Стандартът е резултат от съвместно инициран проект на СМСС и СФСС на САЩ. Независимо от това издадените стандарти на двата съвета остават с различия. Основната цел на МСФО 16 е да отговори на информационните проблеми на потребителите на финансови отчети за правилна оценка на риска при лизинговите експозиции поради намалената съпоставимост на показателите от финансовите отчети на различните предприятия, произтичаща от съществено различното счетоводно отчитане на оперативния и финансов лизинг, както и заради ограничените оповестявания във финансовите отчети за оперативния лизинг.

Целта на настоящото изследване е чрез разкриване на новите постановки за отчитане на приходи да се открият същностните особености в методологията на счетоводно отчитане в съответствие с новите стандарти – МСФО 15 Приходи от договори с клиенти и МСФО 16 Лизинги. Ще бъдат анализирани и промените, които предприятията следва да възприемат в счетоводните си политики, по отношение на разглежданите стандарти, както и предизвикателствата, пред които е изправен бизнеса.

ОБХВАТ НА СТАНДАРТИТЕ

МСФО 15 третира счетоводното отчитане на всички приходи, които произхождат от договорите с клиенти. Стандартът трябва да се прилага от всички предприятия, които предоставят стоки или услуги на своите клиенти, с изключение на случаите, в които договорите попадат в обхвата на друг МСФО/МСС – например застрахователни договори (МСФО 4), договори за лизинг (МСС 17, МСФО 16). Стандартът представя модел за оценяване и признаване на печалби и загуби от продажбата на някои нефинансови активи, като например имоти, машини и съоръжения. МСФО 15 Приходи от договори с клиенти се основава на един основен принцип, който изисква предприятието да признае приходите по начин, който най-точно представя прехвърлянето на стоките или услугите на клиента, и по стойност, която отразява очакваните от предприятието изгоди в замяна на тези стоки или услуги.

Разгледани са някои нови концепции, осигуряващи по-надеждна рамка за отчитане на приходите, чрез което се подобрява полезността на информацията за потребителите

на финансовите отчети. Чрез разграничаване на особеностите в новата единна методика за отчитане на приходите се представя стремежът за намаляване на възможността от допускане на невярно и неточно представяне на приходите при изготвянето на финансовите отчети, което доказва и полезността на поставената проблематика, особено за експерти с натрупана рутина в счетоводната дейност.

МСФО 16 Лизинг е приложим за всички лизингови договори, освен тези, свързани с отдаването на лизинг на: невъзстановими ресурси (нефт, газ, минерални залежи); биологични активи по МСС 41; концесионни договори по КРМСФО 12; лицензии за интелектуална собственост в обхвата на МСФО 15; права, държани във връзка с лицензионни договорености в обхвата на МСС 38. Като изключение, с право на избор, може да не се прилагат изискванията на този стандарт за: краткосрочни лизинги, които са със срок на договора до 12 месеца и лизинги на активи на ниска стойност. За последните няма посочен стойностен праг в стандарта. Новите моменти в стандарта са свързани с: (1) дава цялостен модел за определяне и преценка на дадени споразумения като лизингови; (2) дава правила за счетоводно отчитане при лизингополучателите и при лизингодателите; (3) въвежда модела на “контрола” при идентифициране на лизингови споразумения, чрез който се прави разлика между лизингов договор и договор за услуга; (4) налага съществени промени в подхода на счетоводното третиране и отчитане на лизинговите споразумения при лизингополучателите; (5) не предвижда значителни промени в подхода на счетоводно третиране и отчитане на лизинговите споразумения при лизингодателите; (6) променя значително представянето на лизинговите сделки в отчета на финансовото състояние, отчета за всеобхватния доход и отчета за паричните потоци на лизингополучателите; (7) налага разширяване на оповестяванията; и (8) разрешава модифицирано ретроспективно приложение за първи път.

Определението за лизинг по новия МСФО 16 е: даден договор се определя като лизингов когато е изпълнено условието този договор да предоставя на клиента правото за контрол на ползване на даден актив за определен период срещу възнаграждение. Новият акцент е въвеждането на принципа на контрола.

МОДЕЛ ЗА ПРИЗНАВАНЕ НА ПРИХОДИ СЪГЛАСНО МСФО 15

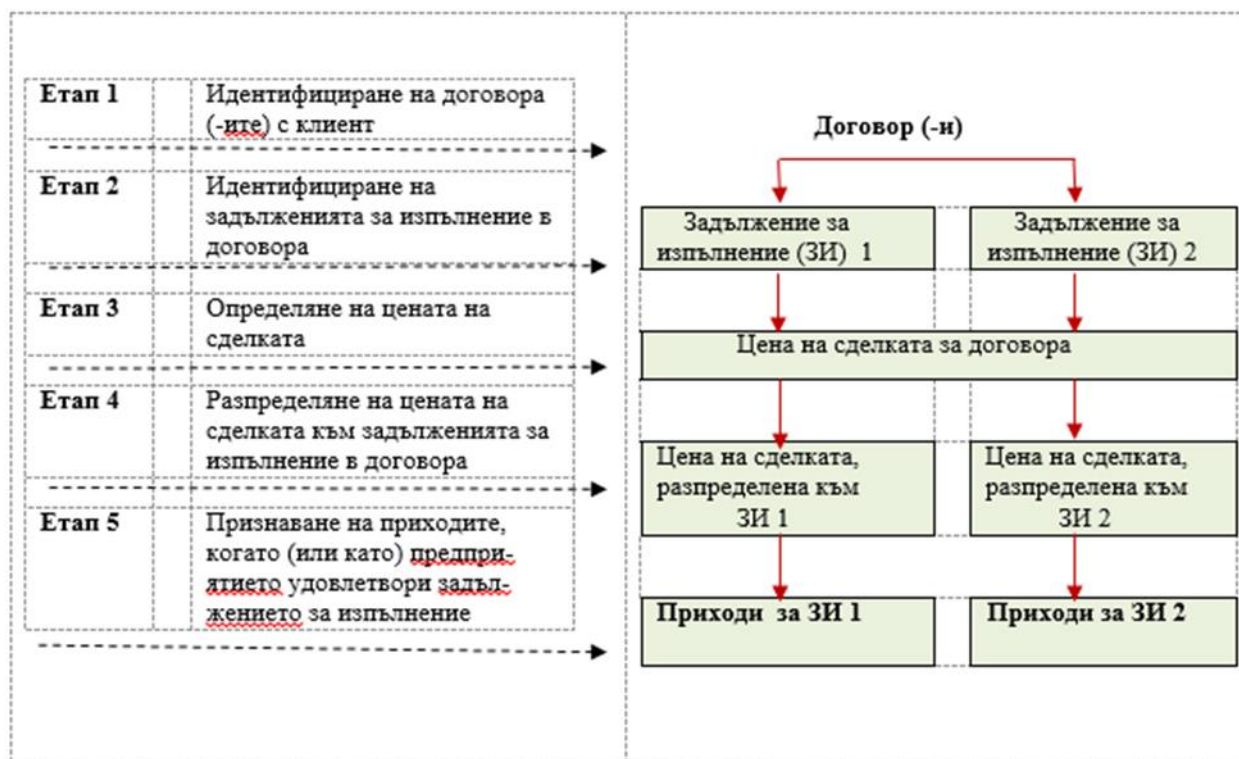
Основополагащият принцип в МСФО 15 е, че признаването на приходите трябва да отразява прехвърлянето на обещаните на клиентите стоки или услуги на стойност, която отразява възнаграждението (престацията), на което предприятието очаква да има право в замяна на тези стоки или услуги. Новият модел за признаване на приходи изисква правилното дефиниране и разбиране на понятието „клиент“. Съгласно параграф 6 на МСФО 15 клиентът е определен като страна, която е влязла в договорни отношения с предприятието, за да придобие стоки или услуги, които са резултат от обичайната дейност на предприятието. Възможно е обаче даден контрагент по определен договор да не попада в обхвата на дефиницията за клиент. Това е вероятно, когато контрагентът се е договорил с предприятието, за да участва в дейност или процес, при който страните, по силата на сключения договор, поделят рисковете и ползите, произтичащи от тази дейност или процес, а не за да се получи приход от обичайната дейност на предприятието.

Всички тези промени във философията на признаването на приходите водят до необходимостта предприятията да променят своите счетоводни политики във връзка с приходите, което ще доведе до промяна в момента на признаване и в оценката на прихода в момента на признаването. Въвеждането на новия стандарт е възможно да не доведе до съществени промени в признаването на приходи от обичайни еднократни договори с клиенти, но със сигурност ще окаже влияние при отчитането на съставните договори, които включват ангажимент за доставка на множество стоки и услуги.

За разлика от МСС 18, съдържащ различни правила за признаването на приходите в зависимост от това дали договорът е за продажба на стоки или услуги, МСФО 15 налага единен 5-етапен модел за признаването на приходите (фигура 1), който е приложим за всички договори в обхвата на стандарта, независимо дали се касае за стоки или услуги. Тези етапи са:

- (1) идентифициране на договора/ите с клиента;
- (2) идентифициране на задълженията на предприятието по конкретния договор;
- (3) определяне на цената на сделката;
- (4) разпределяне на цената на сделката към задълженията за изпълнение;

(5) признаване на приход, когато предприятието изпълни (или докато се изпълнява) дадено задължение по договора.



Фигура 1. Модел на признаване на приходи съгласно МСФО 15

МСФО 15 съдържа общи изисквания, свързани с разходите по договори с клиенти, които се прилагат за всички договори в обхвата на стандарта. Стандартът представя насоки за: (а) разходи за сключване на договори с клиенти и (б) разходи по изпълнение на договори. За третирането на разходи по изпълнение на договори стандартът изисква предприятието да направи преценка – дали тези разходи попадат в обхвата на друг счетоводен стандарт и дали отговарят на критериите за капитализиране.

МСФО 15 изисква в отчета за финансовото състояние предприятието да представи активи по договори с клиенти или пасиви по договори с клиенти в зависимост от връзката между дейността на предприятието и плащането от клиента. В отчета за печалбите и загубите предприятието следва да представя отделно приходите от договори с клиенти от другите източници на приход; и признатите загуби от обезценка на активите по договори с клиенти и на вземанията от клиенти от загубите от обезценка на останалите активи.

НОВОСТИ ПРИ СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ НА ЛИЗИНГА

Счетоводното отчитане на лизинга съгласно МСФО 16 слез 01.01.2019 г. ще претърпи съществени изменения. Те са свързани с промяна за лизингополучатели по оперативен лизинг, който вече ще бъде третиран като финансов лизинг, т.е. ще намери и отражение във отчета за финансово състояние. Необходимо е да се правят по разширени оповестявания, както и са предвидени изключения при лизинг на ниско-стойностни активи. Предвижда се промяна в модела на признаване на разходите (разходи за амортизация и лихви вместо разходите за наем). Променят се повечето ключови съотношения и показатели – задлъжнялост, възвръщаемост, печалба на акция и др. (табл.1).

Таблица 1. Финансови показатели и коефициенти

Финансов показател	Какво измерва	Начин на определяне	Очакван ефект по МСФО 16	Защо?
Текущо съотношение	Ликвидност	Текущи активи / Текущи пасиви	↓	Намалява защото, текущите лизингови задължения нарастват, докато текущите активи – не.
Оборот на активите	Доходност	Продажби / Общо активи	↓	Намалява, защото лизинговите активи ще се отчитат като част от общите активи.
Ливъридж	Дългосрочна платежоспособност	Задължения / Собствен капитал	↑	Нараства, защото финансовите задължения се увеличават (и собствения капитал се очаква да намалее).
Лихвено покритие	Дългосрочна платежоспособност	EBITDA / Разходи за лихви	Зависи	EBITDA ще нарасне, защото разходите за лихви ще нарастват. Промяната зависи от характеристиките на лизинговото портфолио.
ЕВИТ	Доходност	Различни методи	↑	Нараства, защото добавения амортизационен разход е по-нисък от разхода за изключените оперативни лизинги.

Най-големи промени са настъпили при счетоводното отчитане при лизингополучателя. Лизингополучателят следва да признае актив “право на ползване” и задължение за лизинг надатата на стартиране на всеки лизинг, т.е. когато той е на разположение на лизинга за използване. Изключение от това счетоводно правило са краткосрочни лизингови договори или за активина ниска стойност. Всички корекции на задължението за лизинг коригират и актива “право на ползване”, а ако той е напълно амортизиран – се отчитат като текущ разход в текущата печалба или загуба. Специалните изисквания за оповестявания на самия МСФО 16 са свързани със: състоянието и движението на актива “право-на-ползване” и на „задължението по финансов лизинг”, на отчетените разходи и приходи, респ. печалби или загуби. Също така допълнително се правят оповестявания, свързани с лизинги на ниски стойности и краткосрочните лизинги.

По същество новият стандарт запазва изискванията и правилата на МСС 17 за класификация и счетоводно третиране на лизинга – оперативен или финансов. Финансов лизинг е налице, когато по договора се прехвърлят по същество всички рискове и ползи присъщи на собствеността/ притежаването на актива. Индикаторите са: икономически животна активи, сегашна стойност на плащанията, собственост, специфичност на актива и др. Оперативен лизинг е всеки различен от финансов. Оповестяванията при финансовия лизинг са свързани с: печалба от продажбата на актива; финансов (лихвен) приход от нетната инвестиция в лизинга; друг доход на база променливи лизингови плащания, невключени в измерването на нетната инвестиция; съществени промени в отчетната стойност на нетната инвестиция; и матуритетен анализ на лизинговите плащания – за всяка от годините от 1 до 5 и общо над 5, като се представи и равнение между недисконтираните плащания, намалени със сумата на нереализирания финансов приход – за равнение спрямо нетната инвестиция по лизинга. Оповестявания на самия МСФО 16 по оперативен лизинг са свързани с предоставяне на информация за: приходи от лизинг; приходи от променливи лизингови плащания, които не са обвързани с индекс или лихвен процент; матуритетен анализ на лизинговите плащания – за всяка от годината от 1 до 5 години и общо над 5 години.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При анализа на постановките на МСФО 15 в условията на съвременната бизнес среда могат да бъдат направени следните изводи: (1) За предприятията от финансовия сектор не се очаква съществена промяна, доколкото договорите, на база на които възникват приходите им, основно са в обхвата на други стандарти. (2) Предизвикателствата при признаването на приходи в строителната индустрия са честите поръчки, идентифицирането на направените разходи, които не винаги са представителни за напредъка, както и определянето дали една обещана стока или услуга е част от по-голямо задължение за изпълнение. (3) Тъй като в МСФО липсват конкретни насоки за признаване на приходите от предоставяне на софтуерни и облачни услуги, предприятията срещат затруднения при определянето на размера на приходите, които следва да бъдат признати за съответния период. Същественото за този вид бизнес е наличието на авансови плащания от страна на клиентите. (4) При производствените предприятия затруднения съществуват още и при определяне на въпроса за приемане на клиенти, бонусни схеми и въздействието върху търговските практики, които може да имат ефект върху прехвърлянето на контрола.

Въвеждането на МСФО 16 пък ще доведе до съществени промени в структурата и ключови показатели както на отчета за финансовото състояние, така и на отчета за печалбите или загубите на определени лизингополучатели - особено търговци, хотели, молове, авиолинии и др.). По-специално то ще доведе до признаване на нови активи, и признаване на финансови задължения; на съществена стойност, със значителен ефект върху съотношение “дълг/собствен капитал” и ROCE; както и на промяна на типа на разхода и разпределението му по периоди – от лизингова вноска към разход за амортизация и лихвен разход, от равномерен разход по периоди към по-висок общ разход в първите години на общия период със значителен ефект върху ключови показатели като EBITDA, EPS. При прилагането на този стандарт предприятията трябва да направят оценка на въздействието на ключовите финансови показатели; да преразгледат своя бизнес и финансов модел; да оценят качеството, точността и надеждността на елементите на данните, изисквани от МСФО 16; да се оцени и оптимизира ефекта върху съществуващите договорености и заинтересовани страни; да се дефинират и установят конкретни политики.

Библиография

Регламент (ЕС) 2016/1905 на Комисията от 22 септември 2016 година за приемане на МСФО 15 Приходи от договори с клиенти.

IFRS News. Special Edition on Revenue, Grant,,Thornton International, 2014,www.grantthornton.global/en/.

IFRS 15 Revenue – industry insights, Grant Thornton International, 2015, www.grantthornton.global/en/.

International GAAP 2016, The International Financial Reporting Group of Ernst & Young,

Volume 2, Chapter 29 Revenue from contracts with customers, www.ey.com/bg/en/.

Guide to Annual Financial Statements – IFRS 15 Supplement, november 2015, KPMG

Revenue Transition Options, What is the best option for your business?, KPMG, june 2016, www.kpmg.com.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN>.

АНАЛИЗ НА РАЗХОДИТЕ ЗА АМОРТИЗАЦИЯ ПРИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛИ, ПРИЛАГАЩИ МЕЖДУНАРОДЕН СТАНДАРТ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ 16 „ЛИЗИНГИ“

Analysis of Depreciation Costs for Lessees Applying International Financial Reporting Standard 16 “Leases”

Росица Иванова¹

Rositsa Ivanova

Резюме

Лизингът е важен инструмент за финансиране на дейността на предприятията от различни отрасли и сфери на икономиката на страната. Той позволява предприятията и организациите да използват в своята дейност нетекущи материални активи без да извършват за това значителни изходящи парични потоци.

С новия международен стандарт за финансово отчитане 16 „Лизинги“, в сила от 01.01.2019 г., настъпват съществени изменения в счетоводното отчитане на оперативния лизинг и на неговото представяне във финансовите отчети на лизингополучателите.

Лизинговите активи с право на ползване по оперативни лизингови договори, които са със срок повече от 12 месеца, следва да се осчетоводят в състава на активите и да се представят в отчета за финансовото състояние (счетоводния баланс) на лизингополучателя. Допуска се изключение за лизингови договори за активи с малка стойност, както и за краткосрочни лизингови договори за срок по-малък от 12 месеца.

Промените в нормативната уредба, регламентираща лизинга и неговото представяне във финансовите отчети на лизингополучателя, поражда актуалността на

¹ Доц. д-р в катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, София; e-mail: Rosi_Ivanova@abv.bg
Assoc. Prof., Ph.D., Department “Accounting and analysis”, UNWE, Sofia; e-mail: Rosi_Ivanova@abv.bg

въпроса за разходите за амортизация на лизинговите активи с право на ползване, приети по силата на договори за оперативен лизинг.

Обект на изследването са постановките в международен стандарт за финансово отчитане 16 „Лизинги“ за амортизацията на лизинговите активи с право на ползване при лизингополучателя, които по същество дават рамката на информационното осигуряване на анализа на разходите за амортизация на същите активи.

Предмет на изследването е методиката за анализ на разходите за амортизация на лизинговите активи с право на ползване като самостоятелен обект на анализа и като фактор, влияещ върху стойностите на ключови бизнес индикатори, характеризиращи бизнеса на лизингополучателите.

Поставената цел е достигане до комплексна методика за анализ и оценка на разходите за амортизация при лизингополучатели по договори за оперативен лизинг по международен стандарт за финансово отчитане 16 „Лизинги“.

Ключови думи: анализ, методика, амортизация, лизинг, лизингополучател

JEL: M49

Abstract

Leasing is an important tool for financing the activities of enterprises from different sectors and spheres of the country's economy. It allows businesses and organizations to use non-current tangible assets in their business without incurring significant cash outflows.

The new international financial reporting standard 16 "Leases", effective from 01.01.2019, make significant changes to the accounting reporting of operating leases and to its presentation in the lessees' financial statements.

Lease right-of-use assets under operating lease agreements with terms longer than 12 months shall be accounted for in the assets and presented in the statement of financial position (balance sheet) of the lessee. An exception is permitted for leases of low-value assets and short-term lease agreements for less than 12 months.

Changes in the legal framework regulating lease and its presentation in the lessee's financial statements give rise to the issue of the depreciation costs of the lease right-of-use asset received under operating lease agreements.

The subject of the study is the provisions in international financial reporting standard 16 on depreciation of lease right-of-use assets with the lessee, which essentially provide the framework for information provision of the analysis of depreciation costs of the same assets.

The subject of the study is the methodology for analyzing the depreciation costs of lease right-of-use assets as a standalone object of the analysis and as a factor affecting the values of key business indicators characterizing the lessees' business.

The objective is to achieve a comprehensive methodology for the analysis and assessment of depreciation costs for lessees under operating lease agreements under international financial reporting standard 16.

Key words: analysis, methodology, depreciation, leasing, leaser

JEL: M49

Въведение

С влизането в сила на международен стандарт за финансово отчитане 16 „Лизинги“, (МСФО 16) от 01.01.2019 г., настъпват съществени изменения в счетоводното отчитане на оперативния лизинг при лизингополучателите и на неговото представяне във финансовите им отчети.

В доклада се разглеждат постановки в МСФО 16, които оказват влияние върху размера на разходите за амортизация на дълготрайните материални активи, а чрез тях и върху стойностите на ключови бизнес индикатори, характеризиращи оперативната дейност на лизингополучателя.

На първо място, променя се начина на счетоводно отчитане на активите по договори за оперативен лизинг. След влизането в сила на МСФО 16 лизинговите активи следва да се отчитат в състава на дълготрайните материални активи на лизингополучателя. Основание за това е постановката, съобразно която на началната

дата лизингополучателят признава актива с право на ползване, както и пасива по лизинга.² Това означава, че активите с право на ползване по договори за оперативен лизинг следва да се заведат в състава на имуществото на предприятието.

На второ място, на началната дата на лизинговия договор лизингополучателят оценява актива с право на ползване по цена на придобиване (първоначална оценката на актива), в състава на която се включват:³ а) размера на първоначалната оценка на пасива по лизинга;⁴ б) лизинговите плащания, извършени към или преди началната дата, намалени с получените стимули по лизинга; в) първоначалните преки разходи, извършени от лизингополучателя; г) оценка на разходите, които лизингополучателят ще направи за демонтаж и преместване на основния актив, възстановяване на обекта, на който активът е разположен, или възстановяване на основния актив в състоянието, изисквано съгласно реда и условията на лизинговия договор, освен ако тези разходи са направени за производството на материални запаси. По същество по този начин се формулира отчетната стойност на дълготрайните материални активи, придобити по силата на лизингов договор, вкл. договор за оперативен лизинг, която се явява и тяхна амортизируема стойност за първата година от срока на годност.

На трето място, след началната дата на лизинговия договор лизингополучателят оценява актива с право на ползване по модела на цената на придобиване (последваща оценка), с изключение на случаите, когато прилага друг модел за оценка, допустим съгласно МСФО 16.⁵ Лизингополучателят оценява последващо актива с право на ползване по цена на придобиване, намалена с всички натрупани амортизации и загуби от обезценка, и коригирана в съответствие с всяка преоценка на пасива по лизинга.⁶

² МСФО 16 „Лизинги“, регламент (ЕС) 2017/1986 от 31.10.2017 г. за изм.регл.(ЕО) N 1126/2008 за приемане на някои МСС – регл. (ЕО) N 1606/2002 на Европейския парламент и на Съвета, пар.22

³ МСФО 16, пар.24

⁴ МСФО 16, вж. пар.26

⁵ МСФО 16, пар.29. Ако лизингополучателят прилага модела на справедливата стойност за последваща оценка на своите инвестиционни имоти, то той прилага този модел и за активите с право на ползване, които отговарят на определението за инвестиционен имот, съгласно МСС 40 „Инвестиционни имоти“ (пар.34, МСФО 16). Ако лизингополучателят прилага модела на преоценката за определен клас имоти, машини и съоръжения, съгласно МСС 16, то той може да избере да прилага този модел за всички активи с право на ползване, които се отнасят за същия клас имоти, машини и съоръжения (пар.35, МСФО 16).

⁶ МСФО 16, пар.30.

На четвърто място, лизингополучателят прилага изискванията за амортизация, съгласно МСС 16 „Имоти, машини и съоръжения“, когато начислява амортизации на лизингов актив с право на ползване.

На пето място, с основание възниква въпросът за срока, за който лизинговият актив с право на ползване, ще се амортизира. Съгласно МСФО 16 могат да възникнат две различни ситуации при определяне на амортизационния срок на актива с право на ползване, правното основание на които са клаузите в самия договор за лизинг. Първата ситуация възниква в случаите, когато по силата на лизинговия договор собствеността върху актива се прехвърля на лизингополучателя до края на срока на договора или ако в разходите за актива с право на ползване е отразено упражняването на опция за закупуването от лизингополучателя на същия актив. В този случай лизингополучателят определя амортизационния срок на актива с право на ползване от началната дата на лизинговия договор до края на полезния живот на същия актив. Втората ситуация възниква в случаите, когато лизинговият договор не съдържа клауза за прехвърляне на собствеността върху актива с право на ползване на лизингополучателя или не е отразено упражняването на опция за закупуване на актива от същия. В този случай лизингополучателят определя амортизационния срок на актива с право на ползване от началната дата на лизинговия договор до края на полезния живот на същия актив или до датата на изтичане на срока на лизинговия договор, която от двете дати настъпи по-рано.

На шесто място, лизингополучателят прилага МСС 36 „Обезценка на активи“, за да определи дали лизинговият актив с право на ползване е обезценен и да отчете всички установени загуби от неговата обезценка.

Посочените текстове в МСФО 16 дават основание за задълбочаване на изследванията за установяване и оценяване на промените в разходите за амортизация на дълготрайните материални активи (ДМА) при лизингополучателя. Основната причина за това е обстоятелството, че ДМА получени по силата на договор за оперативен лизинг, следва да се признават и осчетоводят в състава на активите на лизингополучателя, като за тях се начисляват разходи за амортизация.

Методика за анализ на разходите за амортизация на ДМА във връзка с ефективността на оперативната дейност на лизингополучателя

Стойностният размер на годишната амортизация (АМ), с отчитане движението на дълготрайните материални активи (постъпили и напуснали ДМА), може да се определи по следната формула:

$$AM = \frac{A_0 \times A_n}{100} + \frac{A_p \times A_n \times T_p}{100 \times 12} - \frac{A_i \times A_n \times T_i}{100 \times 12} \quad (1)$$

където:

A_0 - амортизируема стойност на ДМА в началото на годината;

A_p - амортизируема стойност на постъпилите през годината ДМА;

A_i - амортизируема стойност на излезлите през годината ДМА, които са с неизтекъл амортизационен срок (балансовата им стойност е по-голяма от нула);

A_n - амортизационната норма;

T_p - броят на месеците, през които ще функционират постъпилите ДМА;

T_i - броят на месеците, през които няма да функционират излезлите ДМА.

Средногодишният стойностен размер на дълготрайните материални активи ($\overline{DMA}$) по амортизируема стойност може да се определи по следната формула:

$$\overline{DMA} = DMA_0 + \frac{DMA_p \times T_p}{12} - \frac{DMA_i \times T_i}{12} \quad (2)$$

където:

DMA_0 - стойностен размер на ДМА в началото на годината;

DMA_p - стойностен размер на постъпилите през годината ДМА;

DMA_i - стойностен размер на излезлите през годината ДМА.

Амортизацията, падаща се на един лев продажби ($AM^{1лв}$), може да се определи по формулата:

$$AM^{1лв} = \frac{AM}{NS} \quad (3)$$

където:

NS - нетен размер на приходите от продажби на продукцията.

Скоростта на обръщаемост на ДМА ($V^{\overline{DMA}}$) се определя по формулата:

$$V^{\overline{DMA}} = \frac{AM}{\overline{DMA}} \quad (4)$$

Показва каква е частта на извършения оборот от дълготрайните материални активи за съответния отчетен период от пълния оборот на стойността на същите активи през целия амортизационен срок.

Коефициентите на натовареност (K^n) и на поглъщаемост (K^p) характеризират ефективността от използването на ДМА. Те се изчисляват съответно по формулите:

$$K^n = \frac{NS}{DMA} \text{ и } K^p = \frac{DMA}{NS} \quad (5)$$

Интерес от аналитична гледна точка представлява обвързването на обръщаемостта на дълготрайните материални активи с ефективността от тяхното използване. Този проблем е изследван в литературата (Чуков и др., 2014, 2017). Подобно обвързване позволява да се анализира и оценява динамиката на показателя за относителния дял на амортизацията в стойностния обем на продажбите, т.е. за амортизацията, падаща се на един лев продажби. От тази гледна точка амортизацията, падаща се на един лев продажби, може да се представи по следния начин:

$$AM^{1LB} = \frac{AM}{NS} = \frac{AM}{DMA} \times \frac{DMA}{NS} \quad (6)$$

Следователно:

$$AM^{1LB} = V^{DMA} \times K^p \quad (7)$$

От тази формула се вижда, че върху динамиката на амортизацията, падаща се на един лев продажби влияние оказват два фактора. Първият от тях е изменението на обръщаемостта на ДМА. С ускоряването на обръщаемостта на ДМА се увеличава и размерът на пренесената стойност (амортизацията) в стойността на продажбите, с което стойността на амортизацията, падаща се на един лев продажби се увеличава. Вторият фактор е промените в коефициента на поглъщаемост на ДМА. С повишаването на ефективността от използването на ДМА, което се изразява в намаляване на стойността на коефициента на поглъщаемост, се намалява амортизацията, падаща се на един лев продажби. Това се дължи на обстоятелството, че за постигането на един лев нетни приходи от продажби се използва по-малък среден размер дълготрайни материални активи. Вижда се, че ускоряването на обръщаемостта и повишаването на ефективността от използването на ДМА влияят в различни посоки върху динамиката на амортизацията, падаща се на един лев продажби. Това обстоятелство позволява финансовият мениджмънт на предприятието успешно да противодейства на ускорената

амортизация като разработва и прилага добри мерки и практики за повишаване на ефективността от използването на ДМА.

Приложение на методиката за анализ на разходите за амортизация на ДМА при лизингополучателя

Методиката за анализ на разходите за амортизация на ДМА при лизингополучателя ще представим по данни от дейността на предприятие „Дженифър“ ООД. Предприятието използва в дейността си специализиран товарен автомобил, получен по силата на договор за оперативен лизинг. При прилагането на МСФО 16, в сила от 01.01.2019 г., транспортното средство следва да се заприходи в състава на ДМА на предприятието по цена на придобиване за 150 хил.лв. Данните за предприятието към 01.01.2018 г. и 01.01.2019 г. (преди и след заприходяване на лизинговия актив с право на ползване), необходими за анализа на разходите за амортизация на ДМА във връзка с обръщаемостта и ефективността от използването на ДМА, при равни други условия, са представени в таблица 1.

Таблица 1

Показатели	01.01.2018 г.	01.01.2019 г.	Отклонение	% на динамика
I. Изходни данни, хил.лв.:				
1. Средногодишен размер на дълготрайните материални активи				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	24000	21600	-2400	90,00
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		21750		
2. Сума на годишната амортизация				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	4320	4340	20	100,46
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		4350		
3. Нетни приходи от продажби на продукцията	60000	61000	1000	101,67
II. Допълнително изчислени показатели				
4. Амортизация, падаща се на един лев продажби, лв. (пок.2 : пок.3)				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	0,0720	0,0711	-0,0009	98,8160
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		0,0713		
5. Скорост на обръщаемост на ДМА				

а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	0,1800	0,2009	0,0209	111,6255
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		0,2000		
6. Коефициент на поглъщаемост на ДМА, лв.				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	0,4000	0,3541	-0,0459	88,5246
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		0,3566		
7. Коефициент на натовареност на ДМА, лв.				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	2,5000	2,8241	0,3241	112,9630
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		2,8046		
8. Амортизация, падаща се на един лев продажби, лв. (пок.5 х пок.6)				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	0,0720	0,0711	-0,0009	98,8160
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		0,0713		
9. Амортизация, падаща се на един лев продажби, лв. (пок.5 : пок.7)				
а) преди договора за оперативен лизинг за транспортното средство	0,0720	0,0711	-0,0009	98,8160
б) след договора за оперативен лизинг за транспортно средство		0,0713		

От данните в таблицата се вижда, че амортизацията, падаща се на един лев продажби към 01.01.2019 г. се увеличава с 0,0002 лв. (0,0713 - 0,0711) в резултат на заприходяването на лизинговия актив с право на ползване. Заедно с това скоростта на обръщаемост на ДМА се забавя (0,2000 – 0,2009), а коефициентът на поглъщаемост се увеличава с 0,0025 лв. (0,3566 – 0,3541), което означава, че се влошава ефективността от използването на ДМА.

Чрез използване на елементите на метода на бизнес анализа се установява влиянието на промените в обръщаемостта и на промените в коефициента на поглъщаемост на ДМА върху динамиката на амортизацията, падаща се на един лев продажби.

Заклучение

Посредством методиката за анализ на разходите за амортизация на ДМА във връзка с ефективността на оперативната дейност на лизингополучателя може да се анализира и оценява влиянието на редица фактори, произтичащи от прилагането на МСФО 16, които оказват влияние върху динамиката на тези разходи. Например: промените в средния размер на ДМА; промените в амортизационния срок на лизинговия актив; промените в метода за амортизация на ДМА и др. По същество тези фактори, чрез разходите за амортизация на ДМА, оказват влияние и върху амортизацията, падаща се на един лев продажби, скоростта на обръщаемост на ДМА, коефициентите на поглъщаемост и на натовареност на ДМА.

Получената резултатна информация е полезна за финансовия мениджмънт за изработване и вземане на своевременни и обосновани решения за повишаване ефективността на оперативната дейност, за финансова и пазарна стабилност на предприятието в оперативна и стратегическа перспектива.

Литература

МСФО 16 „Лизинги“.

MSFO 16 „Lizingi“.

Чуков К., Р. Иванова. 2014. Финансово-стопански анализ. София: ИК на УНСС.

Chukov K., R. Ivanova. 2014. Finansovo-stopanski analiz. Sofiya: IK na UNSS.

Чуков К., Р. Иванова. 2017. Финансово-стопански анализ. София: ИК на УНСС.

Chukov K., R. Ivanova. 2017. Finansovo-stopanski analiz. Sofiya: IK na UNSS.

НОВИЯТ МСФО 16 ЛИЗИНГ И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ПРИЛАГАНЕ НА ПРОМЯНА В СЧЕТОВОДНИТЕ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ ОЦЕНКИ

New IFRS 16 Leasing and Opportunities for Implementation of Change in Accounting Estimates

Валентина Станева¹

Valentina Staneva

Резюме

Наемните отношения са утвърден начин за коректно провеждане на стопанска дейност в предприятията от нефинансовия сектор. От 01.01.2019 г. се очаква въвеждане в действие на нов МСФО 16 Лизинг, с който се въвеждат нови принципи за признаване, измерване и представяне на лизинговите сделки. По-съществената част от предстоящите промени касаят лизингополучателите, като целта е по-достоверно и адекватно представяне на тези сделки в техните финансови отчети.

Целта на настоящия доклад е да се изследват възможностите за практическо приложение на промяна в използваните счетоводни приблизителни оценки при изготвяне на финансовите отчети на предприятия от нефинансовия сектор, свързани с изпълнението на условията по лизинговите сделки в съответствие с новите изисквания на МСФО 16 Лизинг.

Ключови думи: лизинг, счетоводни приблизителни оценки, лизингополучател, финансов отчет

JEL класификация: M41

¹Доц. д-р Валентина Станева, ВТУ „Тодор Каблешков“, гр. София, ул. „Гео Милев“ № 158,
e-mail: valiastaneva@abv.bg
Assoc. Prof., Ph.D., Todor Kableshkov University of Transport – Sofia, “Geo Milev” Str., № 158,
e-mail: valiastaneva@abv.bg

Abstract

Lending relations are an established way for the proper conduct of business activities in enterprises in the non-financial sector. From January 1, 2019, a new IFRS 16 *Leasing* is expected to be put in place, introducing new principles for the recognition, measurement and presentation of leases. The most important part of the forthcoming changes concerns the lessees, the goal being a more reliable and adequate presentation of these transactions in their financial statements.

The purpose of this report is to investigate the practical application of a change in accounting estimates used when preparing the financial statements of non-financial corporations related to the fulfillment of lease terms and conditions in accordance with the new requirements of IFRS 16 *Leasing*.

Keywords: leasing, accounting estimates, lessee, financial report

JEL classification: M41

Придобиването на активи чрез лизингов договор е една от съвременните възможности, използвани в стопанската практика. За осчетоводяване на този вид сделки, освен общите правила в Закона за счетоводството, важат и правилата, установени в приложимите международни и национални счетоводни стандарти.

С цел да се подобри финансовото отчитане на лизинговите договори, Съветът по международни счетоводни стандарти публикува на 13.01.2016 г. Международен стандарт за финансова отчетност 16 *Лизинг* (МСФО16 *Лизинг*). Същият е приет чрез Регламент (ЕС) 2017/1986 на Комисията от 31 октомври 2017 г. и влиза в сила от 01.01.2019 г.

В новия МСФО 16 *Лизинг* са определени условия за установяване на лизинг, при които по силата на договор се прехвърля правото на контрол над използването на определен актив за даден период от време. Ръководството на предприятието преценява дали са спазени условията, при които за срока на договора клиентът има правото да получава по същество всички икономически ползи от използването на актива и правото

да ръководи използването на определения актив по условията на стандарта. Новият акцент е въвеждането на принципа на контрола над лизингования актив, което е нов отличителен критерий за разграничение от договор за услуга. Изключения в стандарта могат да се прилагат към краткосрочни лизингови договори; както и към лизингови договори, основният актив по които е с ниска стойност. Едно от очакваните предимства от приложението на новия МСФО 16 *Лизинг* в практиката е подобряване на съпоставимостта на показателите на предприятия, които придобиват активи чрез лизингови договори спрямо тези, които придобиват активи чрез кредит.

Според сега действащия Международен счетоводен стандарт 17 *Лизинг* (МСС 17 *Лизинг*), респективно в приложимия национален счетоводен стандарт 17 *Лизинг* (СС 17 *Лизинг*), лизинговият договор е споразумение по силата на което лизингодателят предоставя на лизингополучателя срещу еднократно плащане или серия от плащания правото да ползва актив за договорен срок. Лизингът може да се класифицира като финансов, оперативен (експлоатационен по СС 17 *Лизинг*) и неотменим, в зависимост от технологията на лизинговата операция. Класификацията се осъществява в началото на лизинга на базата на определени критерии. При промяна на условията на лизинговия договор, които водят до промяна на критериите, се извършва нова класификация на договора. Особеност е, че тези критерии са свързани със същността на лизинговия договор, а не с неговата юридическа форма, което е практическа интерпретация на счетоводния принцип за „предимство на съдържанието пред формата”.

До настоящия момент, принципно, лизинговият договор се класифицира като финансов лизинг, когато:

- наемодателят прехвърля на наемателя собствеността върху актива към края на срока на лизинговия договор;
- наемателят притежава опция за закупуване на актива на цена, която се очаква да бъде значително по-ниска от справедливата стойност към датата, на която опцията става изпълнима, като в началото на лизинговия договор в голяма степен е сигурно, че опцията ще бъде упражнена;
- срокът на лизинговия договор покрива по-голямата част от икономическия живот на актива, дори ако правото на собственост не е прехвърлено;

- в началото на лизинговия договор сегашната стойност на минималните лизингови плащания се равнява на справедливата стойност на наетия актив;
- наетите активи имат специфичен характер, като само наемателят може да ги експлоатира без извършването на съществени модификации.

Най-често финансовият лизинг се свързва с изпълнението на лизингови договори за моторни превозни средства, но могат да бъдат и други активи, като алтернатива на договорите за кредит, при недостиг на собствени средства.

Съгласно МСС 17 *Лизинг*, в началото на лизинговия срок по договора за финансов лизинг се признава като актив и пасив в отчета за финансово състояние на лизингополучателя с размер, който е равен на справедливата стойност на наетата собственост в началото на лизинговия срок или, ако е по-нисък — на настоящата стойност на минималните лизингови плащания, определени в началото на лизинговия договор. Дисконтовият процент, който се използва при изчисляване на настоящата стойност на минималните лизингови плащания, е лихвеният процент, заложен в лизинговия договор, доколкото той практически може да бъде определен; ако това е невъзможно да се определи предварително, се използва диференциалният лихвен процент по задължението на лизингополучателя. Първоначалните преки разходи, които са свързани със специфични лизингови дейности (като например договаряне и обезпечаване на лизинговите договори), извършени от лизингополучателя по финансов лизинг, се прибавят към сумата, призната като актив във връзка с лизинговия договор. Следва да се обърне внимание на обстоятелството, че съгласно § 27 от МСС 17 *Лизинг*, финансовият лизинг поражда разходи за амортизации на амортизируемите активи, както и финансови разходи за всеки отчетен период.

По подобен начин са регулирани правата на лизингополучателя съгласно изискванията на новия МСФО 16 *Лизинг* (§ 31 - § 32), с уточнението, че се отнася за прилагане изискванията за амортизация по МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения*, когато се амортизира актив с „право на ползване“. С други думи, акцентира се на възможността да се амортизира лизингования актив при условие, че лизингополучателя получава собствеността върху актива в края на лизинговия договор, или има опция да го закупи по собствено решение. В двата случая лизингополучателят има право да

амортизира актива с „право на ползване“ от началната дата до края на полезния живот на основния актив или до изтичането на срока на лизинговия договор, което от двете настъпи по-рано.

Безспорно е, че при спазването на изискуемите условия по приложимите счетоводни стандарти, предприятието може да прилага собствена амортизационна политика спрямо амортизируемите наети активи, така, че да бъде хармонизирана с тази, прилагана към собствените амортизируеми активи. Сумата от амортизационните разходи за актива и финансовите разходи за периода, обикновено не е равна на лизинговите плащания, дължими за периода, и затова не е правилно дължимите лизингови плащания да бъдат просто признавани като разход в отчета за доходите.

Важно е да се отчита обстоятелството, че от гледна точка на МСС/МСФО, сумите по всички начислени лихви се представят като текущ финансов приход/разход, в периода, в който станат дължими – т.е. за всяка година от договора – конкретно полагащата се част от общата сума.

При изследване на възможността за прилагане на промяна в използваните счетоводни приблизителни оценки на лизинговани активи, съгласно изискванията на МСФО 16 *Лизинг*, важна роля има субектът, който взема решение за прилагане на тези оценки. При финансов лизинг се прехвърлят всички рискове и изгоди от собствеността на наетия актив на лизингополучателя, докато при оперативния лизинг, всички рискове и изгоди от собствеността върху актива остават при лизингодателя. Тогава в първия случай лизингополучателят е субектът, който има право да извършва промени в използваните счетоводни приблизителни оценки, докато във вторият случай субектът е лизингодателят.

Други обстоятелства, които имат значение за определяне на възможности за реално прилагане на промяна в използваните счетоводни приблизителни оценки е полезния живот на актива с „право на ползване“ да е по-дълъг от срока, определен за краткосрочни лизингови договори, или в тези договори основният актив да е с ниска стойност (напр. таблети и персонални компютри, дребни канцеларски мебели, телефонни апарати и други). Когато лизингополучателят избере да не прилага изискванията за краткосрочни лизингови договори или такива, при които основният

актив е с ниска стойност, той признава свързаните с тях лизингови плащания като разход по линейния метод за срока на лизинговия договор или на друга систематична база (когато тази база отразява по-точно ползите за лизингополучателя).

В новия МСФО 16 *Лизинг* са предвидени различни критерии, чрез които да се намали несигурността при определяне на вида на лизинговия договор. Не се променя обстоятелството, че определянето на даден договор като договор за финансов или за оперативен лизинг, зависи от същността на сделката ане от формата на договора. Предложени са ситуации, които индивидуално или в комбинация класифицират търговската сделка като договор за финансов лизинг. Такива са, когато:

- с лизинговия договор се прехвърля собственост върху основен актив на лизингополучателя към края на срока на договора;
- в договора е предвидено лизингополучателят да има опция за закупуване на основния актив на цена, която се очаква да бъде достатъчно по-ниска от справедливата стойност към датата, на която опцията може да бъде упражнена, за да бъде достатъчно сигурно към датата на въвеждане, че опцията ще бъде упражнена;
- срокът на лизинговия договор покрива по-голямата част от икономическия живот на основния актив, дори ако правото на собственост не е прехвърлено;
- на датата на въвеждане настоящата стойност на лизинговите плащания се равнява по същество на най-малко цялата справедлива стойност на основния актив;
- основният актив има дотолкова специфичен характер, че само лизингополучателят може да го използва без съществени модификации.

Освен гореизброените, могат да се посочат и други допълнителни показатели за ситуации, които индивидуално или в комбинация биха могли да доведат до прекласифициране на договора като договор за финансов лизинг:

- ако лизингополучателят може да отмени лизинговия договор, свързаните с отмяната загуби от страна на лизингодателя се покриват от лизингополучателя;
- печалбите или загубите от колебанията в справедливата стойност на остатъчната стойност се поемат от лизингополучателя;
- лизингополучателят има възможност да продължи лизинговия договор за последващ срок срещу наем, който е значително по-нисък от пазарния наем.

При всички случаи следва да се отчита, че ако с лизинговия договор не се прехвърля по същество всички рискове и изгоди от собствеността върху основния актив, то същия следва да се класифицира като договор за оперативен лизинг. Класификацията на лизинговия договор се осъществява на датата на въвеждане и се преразглежда само при изменение на лизинговия договор. Промените в счетоводните приблизителни оценки (икономически живот или остатъчна стойност на основния актив) или промените в обстоятелствата (например фактическо неизпълнение от страна на лизингополучателя) не дават основание за ново прекласифициране на лизинговия договор за счетоводни цели.

За да внесем яснота по практическото прилагане на възможността за промяна в прилаганите счетоводни приблизителни оценки, ще разгледаме казус от практиката.

В предприятие „Транспорт Импекс“ ООД се извършва товарна транспортна дейност. В изпълнение на решение на ръководството на предприятието, през месец октомври 2017 г. е придобит нов товарен автомобил MAN, който ще се използва в основната дейност в продължение на 10 години. Същият е лизингован от „Напредък“ АД при условията на седем годишен финансов лизинг с опция за придобиване на собствеността в края на лизинговия договор. Считано от месец ноември 2017 г., в счетоводството на лизингополучателя са начислени разходи за амортизация при избран линеен метод за амортизация и полезен живот – 10 години², съобразен с нормите по Закона за корпоративното подоходно облагане. В конкретния случай се приема, че полезния живот и икономическия живот не съвпадат. Срокът на лизинговия договор е по-малък от полезния живот на товарния автомобил, като покрива по-голямата част от икономическия му живот.

Във връзка с решението на този казус в практиката възникват следните въпроси:

1. Как ще се амортизира транспортното средство по време на действие на лизинговия договор или след неговото изтичане? Кой срок ще се използва –полезен живот съгласно МСС 16 или икономически живот по МСФО 16.

²Виж чл. 55, ал. 1, т. 3 и ал. 2 от Закона за корпоративното подоходно облагане– обн. ДВ бр. 105/2006 г., посл. изм. ДВ бр. 15/16.02.2018 г.

2. Кой счетоводни приблизителни оценки, свързани с амортизируем актив, могат да бъдат променени?

Съгласно § 57 от МСС 16 *Имоти, машини и съоръжения*, „полезният живот на един актив се определя от гледна точка на очакваната полезност на актива за предприятието“. От друга страна, изискванията на новия МСФО 16 Лизинг конкретизират в § 32, че лизингополучателят „амортизира актива с право на ползване от началната дата до края на полезния живот на основния актив. В противен случай лизингополучателят амортизира актива с право на ползване от началната дата до края на полезния живот на актива с право на ползване или до изтичането на срока на лизинговия договор, което от двете настъпи по-рано.“ Безспорно е, че за лизингополучателя полезният живот на товарния автомобил е по-голям от срока на лизинговия договор, поради което ще амортизира **стойността на лизинговите плащания** до края на срока на договора. След изтичане на срока на договора, собствеността се прехвърля при условие, че остатъчната стойност по лизинговия договор се изплати напълно на лизингодателя (ако е предвидена такава в договора). Тази остатъчна стойност най-често не съвпада със счетоводната приблизителна оценка „остатъчна стойност“, която предприятието би определило в началото на полезния живот на основния актив, ако е негова собственост. Затова при прехвърляне на собствеността, разликата между остатъчната стойност по лизинговия договор, която е платена преди прехвърлянето на собствеността, и остатъчната стойност, която следва да се определи за собствен амортизируем актив, подлежи на амортизиране в счетоводството на новия собственик.

Най-точен е отговорът, с който се определя, че за времето на лизинговия договор, актива се амортизира със стойността на плащаните лизингови вноски, а след прехвърлянето на собствеността, с разликата между остатъчната стойност на лизинговия договор и остатъчната стойност на амортизируемите собствени активи, които са счетоводна приблизителна оценка, определена с решение на ръководството на предприятието на базата на минал опит и добри практики.

2. При амортизация на нетекущ актив, елементите, които подлежат на счетоводно приблизително оценяване са **метод на амортизация, полезен живот на актива и остатъчна стойност** на актива. Съгласно § 61 от МСС 16 *Имоти, машини и*

*съоръжения, методът на амортизация се преглежда най-малко при приключване на финансовата година. Ако е настъпила значителна промяна в очаквания модел на реализиране на икономическите изгоди, свързани с разглеждания актив, методът се променя, за да се отразят настъпилите промени в модела. Тази промяна се отчита като промяна в счетоводна приблизителна оценка в съответствие с МСС 8 *Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки*.*

От друга страна, фактори като техническо, търговско или морално остаряване, също могат да доведат до намаляване на икономическите изгоди, които предприятието би могло да получи от актива. Тази промяна влияе върху икономическата преценка на ръководството на предприятието за определяне на полезния живот на актива, който може да е по-кратък от икономическия му живот. Оценката на полезния живот на актива също така е и въпрос на преценка, основаваща се на опита на предприятието с подобни активи.

Остатъчната стойност на актива често е незначителна и не влияе съществено върху изчисляването на амортизируемата сума. По определение, остатъчната стойност е приблизително оценената сума, която предприятието би получило в момента на освобождаване от един актив, след като се приспадат приблизителните разходи по освобождаването. Принципно, с приближаването към края на полезния му живот, ръководството на предприятието с по-голяма точност може да прецени сумата на разходите, необходими за продажбата и/или изваждането му от употреба. По своя преценка, на базата на натрупания опит и добри практики, ръководството на предприятие „Транспорт Импекс“ ООД може да прилага промяна в счетоводната приблизителна оценка за амортизируем актив – товарен автомобил MAN, придобит при условията на седем годишен финансов лизинг, по отношение на метода на амортизация и на остатъчната стойност.

В заключение, полезният живот, използван за определяне на амортизационната норма е ограничен от срока на лизинговия договор (7 г.). Следователно, промяна в счетоводните приблизителни оценки при изпълнение на лизингов договор с полезен живот, който е по-малък от икономическия, е приложима само за метод на амортизация и остатъчна стойност, а след изтичане на срока на лизинговия договор, промяна е

приложима за всички възможни за използване счетоводни приблизителни оценки –
полезен живот, метод на амортизация и остатъчна стойност.

Библиография

1. Регламент (ЕО) № 1126/2008 на комисията от 3 ноември 2008 година, ОВ на ЕС, бр. L320, посл. изм. с Регламент (ЕС) 2018/519 на Комисията от 28 март 2018г., ОВ на ЕС, бр. L 87.
2. Закон за корпоративното подоходно облагане, обн. в ДВ бр.105/22.12.2006 г., посл. доп. в ДВ бр. 15/16.02.2018 г.
3. Национални счетоводни стандарти, обн. в ДВ бр. 30/07.04.2005 г., посл. изм. в ДВ, бр. 3/12.01.2016 г.

ПРАВНИ АСПЕКТИ НА ЕЛЕКТРОННИТЕ ПАРИ КАТО НОВ СПОСОБ ЗА НАБИРАНЕ НА КАПИТАЛ

Legal Aspects of Initial Coin Offering (ICO) as a New Means of Raising Capital

Любка Ценова¹

Lubka Tzenova

Резюме

В доклада се разглеждат облагането с ДДС на ICOs и се изследва дали принципите установени от Съда на ЕС и Комитетът по ДДС към Европейската комисия за търговия с биткойни намират приложение и спрямо метода за набиране на капитал чрез крипто валути ICOs.

Ключови думи: единен цифров пазар; електронна търговия, ДДС, криптовалута, биткойн

Abstract

In the report are presented Initial coin offerings (ICOs, also referred to as token sales) are a new means of raising capital where new cryptocurrencies (tokens) are sold for other cryptocurrencies or legal money. In this article, the author examines the VAT treatment of ICOs and investigates whether the principles established by the Court of Justice of the European Union and the VAT Committee in relation to Bitcoin transactions can be transposed to token sales.

¹ Доцент, д-р, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София, e-mail: lubkatzenova@gmail.com.
Assoc. Prof., Ph.D., VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship, Sofia, e-mail: lubkatzenova@gmail.com.

Keywords: electronic commerce, broadcasting, VAT, ICOs, cryptocurrencies (tokens), bitcoin

Увод

В интернет пространството се приема, че през 2008 г. група компютърни програмисти под ръководството на японския специалист Сатоси Нокамото поставят началото на биткойните². По своята същност методът за плащане с „Биткойн“ включва в себе си, както платежната система „биткойн“, така и виртуалната валута „биткойн“. Европейската централна банка дефинира виртуалната валута като вид нерегулирана, цифрова валута, която се създава и контролира от нейните разработчици³. За разлика от конвенционалните платежни системи, Биткойн – системата е децентрализирана, т.е. върху нея не се упражнява контрол от страна на правителствата или банковите структури на отделните държави. Тя е изградена на принципа на консенсуса и взаимодействието между биткойн потребителите, които извършват ефективен взаимен контрол на системата чрез т. нар „блок-верига“. Тъй като платежната система Биткойн е изцяло виртуална, то пълният цикъл на създаване, добиване и размяна е напълно дигитализиран и протича в компютърна мрежа.

През годините ИТ секторът разработва и разпространява в интернет пространството и други виртуални платежни средства, подобни на „биткойните“. Към тях се отнася и един нов метод за набиране на капитал за финансиране на търговски и инвестиционни проекти, известен като Initial Coin Offering /ICOs/⁴ или “token sales”. При метода ICOs, средствата се набират чрез продажба на нови криптопотоци /tokens/ срещу друга криптовалута или срещу традиционна валута /legal money/⁵.

² Понятието биткойн произхожда от английското словосъчетание: „bit“ - „частица“ и „coin“ – монета.

³ Вж. European Central Bank, Virtual Currency Schemes. October 2012, p. 5.

⁴ Терминът ICOs е заимстван от понятието Initial Public Offering (IPO) – „първоначално публично предлагане“. Способите за финансиране „ICOs“ и “IPO” са коренно различни, както от техническа така и от правна гледна точка.

⁵ В литературните източници много често ICOs се разглеждат като разновидност на груповото финансиране /crowdfunding/ или на груповата продажба /crowdsales/, вж. Bal, A., EU VAT Implications of Crowdfunding, in Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion (Elsevier 2017).

Същност

Крипто валутата ICOs може да бъде създадена и да се разпространявана без да е необходимо нейният създател или притежател да отговаря на изискванията за предприятие по смисъла на чл. 2 от Закона за счетоводството или да развива каквато и да било дейност. За създаване, притежаване и разпространение на крипто валутата ICOs се изисква лицата, извършващи дейност с нея да притежават технически умения, за да я изработят.

Независимо, че липсва правна рамка, която да определя изискванията към лицата, които търгуват с крипто валутата ICOs, практиката показва, че в Интернет пространството тази крипто валута се предлага от компании, които се занимават с високи технологии и търсят финансиране за развитието си. Най-разпространената форма за набиране на средства посредством метода ICOs е компанията първо да опише проекта, който иска да разработи в тъй наречена „бяла книга“, достъпна в интернет пространството. След това да генерира крипто валута “token sales”, която да бъде предложена на потенциалните инвеститори в регламентиран публичен търг чрез публикуване на публичния адрес, на който да се превеждат парите. Вместо публичен търг може да се ползват услугите на криптоброкери. Посредниците в продажбата на ICO’s следят за постъпленията от инвеститорите и когато установят, че средствата, които са необходими на предложителя на ICOs за осъществяване на проекта му не са събрани в определения срок, то парите се връщат на инвеститорите и ICOs се приема за неуспешна. Ако се установи, че в определените срокове са събрани необходимите средства, те се предоставят на предложителя на ICOs за финансиране на неговия проект.

След като веднъж ICOs са били продадени в последствие те могат да бъдат използвани като средство за разплащане на вторичният виртуален пазар или да се ползват директно за разплащане от притежателите им по между им. Продадените веднъж ICOs стават достъпни чрез специализирани профили, които се управляват посредством частни или обществени криптографски ключове за прехвърляне на виртуални валути ICOs.

Сигурността на транзакцията се гарантира от собственика на портфейла, който подписва транзакциите с ключовете, които се съхраняват в портфейла и едва след това се приема, че транзакцията е извършена. Тази сигурност, както и разрастването на пазара на виртуалните платежни средства мотивира инвеститорите да закупуват нови виртуални валути, като очакват проектът да успее и закупената от тях валута да увеличи стойността си. Пример за успешен проект на ICOs, който е особено печеливш за ранните инвеститори, е проектът Ethereum⁶. Проектът Ethereum е обявен през 2014 г. и събира в биткойниза 18 млн. долара, като първоначалната цена на един биткойн е 0.40 щ. долара. Проектът е осъществен и въведен в експлоатация през 2015 г., а през 2016 г. стойността на един първоначално закупен биткойн достигна 14 щ. долара.

Правна регулация и защита

Привлекателността на инвестирането в ICOs намалява след като потенциалните инвеститори се информират, че този метод на инвестиране крие значителни рискове от финансови загуби. Това е така, защото за разглеждания метод за набиране на капитал за финансиране на търговски и инвестиционни проекти ICOs няма приета законова рамка, която да защитава, както потребителите, така и инвеститорите. Основните рискове са следните:

1. За инвеститора съществува риск предложителят на ICOs да предостави невярна информация, защото предложителят самопределя каква информация да публикува в „бялата книга“. Това означава, че публикуваната документация може да е недостатъчна, неразбираема или подвеждаща. Възможността офертите да се променят по всяко време, преди и по време на ICOs, от предложителя също носи риск за инвеститорите. При възникване на спор, претенциите срещу предложителя на ICOs виртуална валута, които са установени в чужбина, много трудно могат да бъдат предявени пред съд и защитени. Друг риск е фактът, че проектите на ICOs обичайно се предлагат в ранен етап на разработката на проекта и е възможно, предложеният проект да не бил преценен от гледна точка на бизнеса.

⁶ Вж. <https://www.investopedia.com/terms/c/cthereum.asp>

2. Предлагащите проекти за финансиране обикновено са сложни и изискват обширни технически познания, за да могат да бъдат преценени правилно от инвеститорите. Безспорен факт е, че само експерти могат да разгледат програмния код и да преценят дали описаната в „Бялата книга“ функционалност е точна и дали кодът не съдържа програмни грешки, които го правят уязвим за манипулации.

3. Инвеститорът може да загуби инвестираните суми, без да може да потърси и да получи компенсация. Възможно е инвеститорът, който е закупил съответната крипто валута да не може изобщо да я продаде или ако я продаде това да бъде на цена, по-ниска от цената, която е заплатил при покупката ѝ. Тъй като често ICOs като виртуална валута изпитват значителни колебания в цените, то цената, за която те ще се търгуват на вторични виртуални пазарни платформи, може да не отговаря на очакванията на инвеститорите.

4. Инвеститорът носи пълната отговорност за безопасното съхранение на частния цифров ключ, който се изисква за достъп до неговата ICOs виртуална валута. Загубата или кражбата на този частен ключ е еквивалентна на загубата на всички свързани с ICOs символи. Рискът за инвеститорите да загубят инвестираните суми допълнително се увеличава от възможността властите в съответната държава да предприемат мерки срещу предложителя, ако стигнат до заключението, че ICO's е нарушила съществуващите правни разпоредби.

5. На риск са изложени и оператори на брокерски платформи, защото и те могат да бъдат изправени пред значителни рискове, когато в дадена държава тяхната дейност е обект на инвестиционни и банкови регулации. Като пример за държава, която има законови регулации по отношение на дейността и използването на брокерските платформи е Германия. Според германското законодателство криптовалутата се определя като вид финансов инструмент по смисъла на Закона за банковото дело (Kreditwesengesetz, KWG) и за издържане на такава дейност брокерът трябва да

получи предварително разрешение от министерството на финансите на Германия. При извършване на дейност без разрешение брокерите носят наказателна отговорност⁷.

Облагане с ДДС на ICOs

ДДС режимът, на който ще сеподчинят ICOs се определя в зависимост от целите на ДДС.

Често срещано в литературата е разбирането ICOs да се определят като „монети“ или като „крипто монети“. Това мнение е определило и режима на облагане с ДДС по сходен начин с биткойните. Основание за такова схващане е мнението, че както биткойните, така и ICOs имат много общи характеристики, каквото е използването на блоковата технология за тяхното генериране, като същевременно се посочват и редица различия между тях. Към момента крипто валутата се подразделя на две категории:

1. Алтернативни крипто валутни монети /altcoins, cryptocurrencies или само "coins"/ и
- 2/ Криптопотоци /tokens/⁸

Към алтернативни крипто валутни монети се отнасят биткойните, които се търгуват на отделна специализирана платформа и се разглеждат като платежно средство /пари/.

За разлика от тях криптопотоците /tokens/ се разглеждат като платежни средства, които притежават своя самостоятелна стойност, която е валидна за блок веригите, където те се разпространяват. Криптопотоците /tokens/ се използват, както като средство за разплащане на определена цена, така и като средство за размяна срещу стоки или услуги. Приема се, че по своето предназначение, те се доближават до акциите, защото тяхното притежаване дава право на инвеститорите да получават "дивиденди" при успешното представяне на компанията; дават право на глас, при големи предложения на дружества; могат да се използват като краткосрочните заеми, с правото на променлива или фиксирана лихва през определен период от време.

⁷ По подробно вж. доклад на специализирания орган за финансов надзор в Германия (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) - https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/KN/1/ach_artikel/2017/fa_bj_171_l_ICO_cn.html.

⁸ Вж <https://coinmarketcap.com/categorizes-the-cryptocurrencies-in-two-groups-coins-and-tokens>.

Обобщено казано криптопотоци /tokens/ могат да се определят като средство за финансиране. Очертаните различия между двата типа виртуална валута определят и различните режими на третиране с ДДС, тъй като не е възможно всички схеми на виртуални валути да се третират данъчно по еднакъв начин. В тази връзка решението на Съда на ЕС по делото Hedqvist /case C- 264/14, както и становищата на Комитета по ДДС към Европейската комисия⁹, които се отнасят до приложението на биткойните в известна степен са приложими спрямо данъчното третиране на ICOs.

Следва да бъде посочено, че в общ документ на компетентните органи в ЕС е прието единодушно виждането, че всички видове електронни транзакции, както и всички видове нематериални продукти, които се доставят чрез дигитални средства ще се разглеждат за целите на ДДС в ЕС като услуги¹⁰, което определя и третирането им по ДДС под режима прилаган за доставките на услуги, като се отчитат техните специфични характеристики. Към момента не се приема тезата, че ICOs са „валута“, „ценни книжа“, и/или „ваучери“¹¹.

⁹ Комитетът по ДДС е създаден на основание чл.398 от Директива 2006/112/ЕО на Съвета относно общата система на данъка върху добавената стойност. Комитетът по ДДС е консултативен орган към ЕК и се състои от представители на държавите членки и на Комисията. Комитетът по ДДС на ЕС разглежда въпроси, които засягат еднаквото прилагане на общностните разпоредби по ДДС.

¹⁰ Вж. European Commission, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee - Electronic commerce and indirect taxation, COM(98) 374 final.

¹¹ Вж. Bal, Alexandra, VAT Treatment of Initial Coin Offerings, International VAT Monitor, volume 29, Number 3-2018, IBFD, The Netherlands, p.118 -125.

Заклучение

В заключение може да се посочи, че виртуалните валути като биткойни и ICOs са неоспорими доказателства, че постиженията на Четвъртата индустриална революция¹² в интернет технологиите са изпреварили правната регулация, както на ниво ЕС, така и на национално ниво. Изразените становища в Комитета по ДДС към ЕС, както и на съда на ЕС по конкретни случаи са направени преди години и както, пред теорията, така и пред практиката стои въпросът за изясняване както на правния статут, така и детайлното разглеждане и анализиране на правния и данъчен режим на електронните платежни средства.

Библиография

1. Николов Георги, д-р Ценова, Любка „Четвъртата индустриална революция и дигиталната икономика“, Колективна монография „Икономиката на България и Европейския съюз: конкурентоспособност и иновации, УНСС, С., 2016 г., с. 136-142, ISBN 978-965-644-852-1.
2. Ценова, Любка, „Предизвикателства пред формите на обучение в епохата на Четвъртата индустриална революция“, Тринадесета международна научна конференция „Съвременното обучение: тенденции, политика и добри практики, МВБУ, 17-18 юни 2016 г., ISBN 978-954-9432-70-1, с.121-127.
3. Bal, Alexandra, VAT Treatment of Initial Coin Offerings, International VAT Monitor, volume 29, Number 3-2018, IBFD, The Netherlands, pp. 118 -125.
4. Bal, Alexandra., EU VAT Implications of Crowdfunding, in Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion (Elsevier 2017).
5. European Central Bank, Virtual Currency Schemes. October 2012, p. 5.

¹² Вж Николов Георги, д-р Ценова, Любка „Четвъртата индустриална революция и дигиталната икономика“, Колективна монография „Икономиката на България и Европейския съюз: конкурентоспособност и иновации, УНСС, С. 2016 с.136-142, ISBN 978-965-644-852-1 и доц. д-р Ценова, Любка, „Предизвикателства пред формите на обучение в епохата на Четвъртата индустриална революция“, Тринадесета международна научна конференция „Съвременното обучение: тенденции, политика и добри практики, МВБУ, 17-18 юни 2016 г. ISBN 978-954-9432-70-1, с.121-127.

6. European Commission, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee - Electronic commerce and indirect taxation, COM(98) 374 final.

7. <https://www.investopedia.com/terms/c/cthereum.asp>

8. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) -
https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/KN/1/ach_artikel/2017/fa_bj_171_1_ICO_cn.html.

9. <https://coinmarketcap.com> categorizes the cryptocurrencies in two groups: coins and tokens.

АСПЕКТИ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА В ДЕЙНОСТТА НА ВЪРХОВНИТЕ ОДИТНИ ИНСТИТУЦИИ

Aspects of Digitalization in the Work of Supreme Audit Institutions

Тома Дончев¹

Toma Donchev

Резюме

Очакванията на обществото от Върховните одитни институции (ВОИ) са големи и могат да бъдат реализирани само чрез познаване и прилагане на актуалните технологични постижения. Дигитализацията се възприема от ВОИ в различни направления – като предмет на изследване, като рисков фактор, като инструмент на одитната дейност, като част от институционалното развитие на всяка ВОИ. Ефективността на ВОИ по отношение дигитализацията е пряко свързана с финансовата им независимост. Международната и регионалните организации на ВОИ обединяват усилията на отделните ВОИ и разработват инструменти и подходи за използване на дигитализацията.

Ключови думи: Върховни одитни институции, IT одит

JEL класификация: M42

Abstract

Expectations by society of the Supreme Audit Institutions (SAIs) are significant and can only be met by obtaining knowledge and application of latest technological developments. Digitization is considered by SAIs in different directions – a subject of research, a risk factor, an audit tool, part of the institutional development of each SAI. The efficiency of the SAI in terms of digitalisation is directly related to their financial independence. International and

¹ Главен асистент, доктор по икономика, катедра „Финансов контрол“, УНСС, София, e-mail: tdonchev@unwe.bg

Chief Assist. Prof., Dr., Financial Control Department, UNWE, Sofia, e-mail: tdonchev@unwe.bg

regional SAI organizations combine the efforts of SAIs in developing tools and approaches to exploit digitalisation.

Keywords: Supreme Audit Institutions, IT audit

JEL classification: M42

Ролята на Върховните одитни институции в съвременното общество е значима, тъй като от тях се очаква да допринасят за подобряването на отчетността, прозрачността, почтеността на управлението в публичния сектор. Успешно справяне с очакванията на обществото не може да се постигне без да се отчита нивото на развитие на обществените отношения, включително влиянието на дигитализацията. Настоящата разработка е насочена към работата на върховните одитни институции и изследва както осъществяването на одитната дейност, така институционалните процеси във ВОИ. Целта на разработката е да се установи влиянието на дигитализацията върху тези процеси. В изпълнение на целта, първо, ще бъдат идентифицирани основни процеси от дейността на ВОИ, второ, идентифицирани потребностите от информационно осигуряване, трето, влиянието на дигитализацията върху публичния сектор, четвърто, очертаване на възможностите за съответствие между очакванията на дигиталното общество и резултатите от дейността на дигиталните ВОИ. Изследването се основава на деск-анализ на професионалните стандарти на ВОИ, методологии и правила относно различни аспекти на дигитализацията във ВОИ, анализ на годишни отчети за дейността, институционални стратегии за периода 2007-2013 г. и 2014-2022 г., отчет на стратегия за периода 2007-2013 г., наблюдения на дейността на Сметната палата на Република България.

1. Очаквания към Върховните одитни институции от страна на обществото.

Очакванията към ВОИ са да допринесат за промяна в живота на гражданите², като се счита, че за това са необходими следните предпоставки:

² МСВОИ 12 „Ползи от работата на Върховните одитни институции – насочена към подобряване на живота на гражданите“, т.5.

- засилване на отчетността, прозрачността и интегритета на държавното управление и организациите от публичния сектор;
- непрекъснато отчитане на очакванията на гражданите и другите заинтересовани страни;
- ВОИ да бъдат организации за пример.³

Осигуряването на тези предпоставки е се подпомага от прилагането на принципи, формулирани на един от стандартите приложими за всички ВОИ⁴. В голяма степен, принципите са препотвърдени в две резолюции на най-висшата международна институция – ООН⁵.

Принципите, които следва да водят работата на ВОИ⁶, са:

- I. Гарантиране независимостта на ВОИ.
- II. Извършване на одити, чрез които се осигурява отчетност от страна на правителствата и организациите от публичния сектор за разпореждането и разходването на публичните средства.
- III. Да даде възможност на лицата, натоварени с управлението на публичния сектор да изпълняват отговорностите си в съответствие с одитните констатации и препоръки и да предприемат съответните корективни действия.
- IV. Оповестяване на резултатите от одитните доклади, чрез което се дава възможност на обществото да държи отговорни правителствата и организациите от публичния сектор.
- V. Адекватна реакция на променящата се среда и новопоявили се рискове.
- VI. Ефективна комуникация със заинтересованите лица.
- VII. Да бъде достоверен източник на независимо и обективно проучване и отправна точка към положителна промяна в публичния сектор.
- VIII. Осигуряване на подходяща прозрачност и отчетност на ВОИ.
- IX. Осигуряване на добро управление на ВОИ.

³ Пак там.

⁴ Международни стандарти на върховните одитни институции приети от ИНТОСАЙ (Международна организация на върховните одитни институции)

⁵ Резолюция на ООН А/66/209 и Резолюция на ООН А/69/228 от 2015 г.

⁶ МСВОИ 12 „Ползи от работата на Върховните одитни институции – насочена към подобряване на живота на гражданите“

- Х. Спазване на етичния кодекс на ВОИ.
- ХІ. Стремез към отлично изпълнение и качество в работата.
- ХІІ. Изграждане на капацитет чрез насърчаване на ученето и споделянето на знания.

2. Дигитализация на основните процеси в дейността на ВОИ.

Основният процес във всяка ВОИ, разбира се, е *одитния процес*. Българската Сметна палата осъществява този процес с помощта на одитен софтуер Pentana, който се използва изцяло при финансови одити и одити на изпълнението и в значителна степен при одити за съответствие и специфични одити. Специализираният одитен софтуер подпомага документирането на одитите, проследяването на изпълнението на одитната работа и осъществяването на текущ контрол на качеството в съответствие с МСВОИ.

В допълнение към одитния софтуер се използва *аналитичен одитен софтуер*. Такъв софтуер в Сметната палата се използва предимно във финансовия одит. Един от софтуерите (ACL) е за количествен анализ на база данни, както и за планиране и оценка на извадки. Друг софтуер, без аналог в публичния сектор (ЕКВА) се използва за сравнителен анализ на счетоводните данни от одитираните организации на начислена и касова основа.

Неизменна част от одитния процес е *формата на работните документи* и одитните доказателства. В това отношение, са въведени правила за работа с електронни доказателства, които значително оптимизират одиторската работа и позволяват дигитализация на процеса. Одитната документация се изготвя задължително на хартиен носител, когато документа е упоменат в Закона за Сметната палата, когато се изпраща или съгласува с одитираната организация, когато се подписва от членовете на одитния екип или ще се използва в административнонаказателно производство. В останалите случаи одиторските доказателства и работните документи могат да бъдат само на електронен носител, отчитайки изискванията на МСВОИ относно надеждността на одиторските доказателства.

ВОИ имат важното задължение да анализират своите индивидуални одитни доклади, за да идентифицират теми, *общи одитни констатации*, тенденции, основни

причини и одитни препоръки, както и да ги обсъждат със заинтересованите лица⁷. Тази отговорност може да се реализира по-ефективно с помощта на софтуерни решения, които да поддържат систематизирана база данни за резултатите от отделните одити, да позволяват количествен и качествен анализ на информацията и да подпомагат представянето на резултатите. В известна степен, настоящия одитен софтуер удовлетворява тези изисквания, но възможностите му са ограничени по отношение на представянето на количествени данни и анализа.

Ефективността на одитната дейност в голяма степен се предопределя от адекватното управление на одитните екипи и времетраенето на етапите и стъпките на одитите. В това направление Сметната палата е приела и прилага методика за *планиране и отчитане на работата на одиторите*. Целите на методиката варират поради нормативни особености на видовете одити. Целта при финансови одити е установяване на необходимия човешки ресурс и време за изпълнение на задължителните по закон одитни задачи. При останалите видове одити, стремежът е по-скоро установяване на оптималния брой одити, в зависимост от характеристиките на одитирания обект, изискванията на одитните стандарти и наличните човешки ресурси. Отчитането на времетраенето и резултатите от работата на одиторите би дала възможности за подобряване на ефикасността на процеса и повишило обективността при планиране на бъдещи одити.

Имайки предвид принципното изискване за адекватна реакция от страна на ВОИ на променящата се среда и новопоявили се рискове, Сметната палата трябва да извършва одити, които дават увереност на одитираните обекти, правителството и обществото относно интегритета, надеждността и ползите от въвеждането на ИТ системи. Както се посочва в приложимия МСВОИ 5300⁸, постоянното развитие на информационните и комуникационни технологии позволява електронното въвеждане, съхранение, обработка и предоставяне на информация. Преходът към електронна обработка променя съществено средата, в която работят ВОИ. Инвестициите за ИТ в публичния сектор постоянно нарастват. И това налага необходимостта ВОИ да развият капацитет

⁷ МСВОИ 12 „Ползи от работата на Върховните одитни институции – насочена към подобряване на живота на гражданите“, принцип 3.3.

⁸ МСВОИ 5300 „Указания за одит в областта на ИТ“, т.2.3.

за *ИТ одит*. Сметната палата им ограничен брой одити в тази област⁹, като стремежът е повишаване на капацитета за ИТ одити.

Извън одитната дейност, *управлението на документооборота* се осъществява чрез стандартен за публичния сектор подход – използване на деловодна система. В нея се регистрират, обработват и разпространяват документи, комуникират се управленски решения. Недостатък на деловодната е невъзможността за свободна комуникация (каквато например позволява електронната поща), а е необходимо „обличането“ на посланията във вид на официален документ.

Сметната палата си дава сметка, че за да има добро организационно управление трябва да функционира система за мониторинг. Частта от този мониторинг по отношение на информационните технологии е *ИТ самооценката*, която Сметната палата прави¹⁰ и възнамерява да продължи да прави. Предпоставка за ИТ самооценката са идентифицирането на значимите бизнес процеси на Сметната палата, включително дефиниране на тяхната цел, ролите на служителите и/или структурните звена за протичането на съответния процес, и начина, по който процесът се подпомага от ИТ. Друга предпоставка са по-важните ИТ процеси, като за база се ползва широко приетата рамка за одит и управление на ИТ COBIT 4.1. След дискусии, водени от модератори от други ВОИ са отправени препоръки за предприемане на последващи действия от страна на Сметната палата.

3. Области на дигитализация в публичния сектор.

Описанието на дигитализацията в публичния сектор е трудна задача, предвид големия брой организации, прилагащи разнообразна практика. Друга причина са неефективните действия по изграждане на електронно управление на централно ниво. В доклад на Сметната палата се посочва, че *„механизмите за общо планиране, финансиране, управление и контрол на процеса на изграждане и развитие на електронно управление са неадекватни като възпрепятстват ефективното, ефикасно и насочено към гражданите и бизнеса използване на съвременни информационни и комуникационни технологии в държавното управление, независимо от постоянно*

⁹ Одит на развитието на електронното управление за периода от 01.01.2010 г. до 30.06.2012 г. - <http://www.bulnao.government.bg/bg/search/download/6979/doklad-e-upravlennie121213.doc>

¹⁰ През юли 2016 г.

разходваните средства и при потенциални рискове от корупционни и измамни практики¹¹. По тези причини, настоящата ограничена по обем разработка не си поставя за цел да разгледа всички области на дигитализация в публичния сектор.

Най-голямо въздействие върху работата на Сметната палата имат софтуерните решения, които осигуряват спазване на законовите изисквания за *счетоводна отчетност* на бюджетните организации. Диапазонът по отношение на степента на използване на информационни технологии е много широк – от второстепенни/третостепенни разпоредители с бюджет, които работят изцяло на хартия и без софтуери, през софтуери с регионално разпространение, след това софтуери с национално покритие и на най-високото ниво са ERP системите, които намират частично приложение в структурите управляващи средства от ЕС¹².

Интересна идея в публичния сектор е проектът на Световната банка за централизиране на счетоводната отчетност и управлението на човешките ресурси в публичния сектор чрез създаването на *центрове за споделени услуги*¹³. Това би неутрализирило негативния ефект от множеството несъвместими един с друг софтуери и в системата на първостепенните разпоредители и в бюджетния сектор като цяло.

Интерес за Сметната палата представлява *Информационната система за управление и наблюдение*¹⁴, в която се акумулира цялата информация от органите, участващи в управлението на средствата от ЕС, включително информацията от бенефициентите. Достъпът на Сметната палата до ИСУН улеснява в значителна степен одитите за съответствие и одитите на изпълнение на управлението на средствата от ЕС.

Сметната палата получава данни по време на своите одити от най-различни информационни системи функциониращи в организациите в публичния сектор, в зависимост от изследваните процеси, дейности и политики – регистри на договори, софтуери за събиране на местни данъци и такси, бази данни за общинското имущество, риск-регистрации и т.н. Тази информация е към определен момент или за фиксиран в одита период и не дава възможност за периодичен дистанционен мониторинг, както и не се

¹¹ Одит на развитието на електронното управление за периода от 01.01.2010 г. до 30.06.2012 г., стр.67 - <http://www.bulnao.government.bg/bg/search/download/6979/doklad-e-upravlennie121213.doc>

¹² SAP/R3

¹³ <http://www.strategy.bg/Publications/View.aspx?lang=bg-BG&categoryId=&Id=256&y=&m=&d=>

¹⁴ <https://eumis2020.government.bg/> и <http://2020.eufunds.bg/>

поддържа във формат, който да позволи използването ѝ след време с цел проследяване на по-глобални тенденции.

4. Развитие на дигитализацията във ВОИ.

Бъдещите намерения на Сметната палата по отношение на дигитализацията могат да бъдат установени с проучване на Стратегия за развитие на Сметната палата за периода 2018-2022 г. Планира се, да бъде запазено постигнатото и да бъде надградено в съответствие с рисковете, приоритетите и наличните ресурси:

- ще се осигури използването на специализиран одитен софтуер във всички одити;
- ще се разшири използването на аналитичен одитен софтуер и ще се осигурят необходимите обучения за развиване на уменията на одиторите за използване на специализирани софтуерни продукти;
- ще се използва по-широко електронен подпис. Това ще направи ненужни все повече документи, които понастоящем са на хартиен носител.
- ще се стреми да изгради *механизъм за остойностяване на ползите от одитите* на Сметната палата, за да демонстрира пред обществото конкретния принос на Сметната палата за подобряване на управлението на публичните ресурси.
- ще се актуализира ежегодно методиката за планиране и отчитане на натовареността на одиторите, като се прецизира планираното времетраене на отделните стъпки и етапи от изпълнението на одитите. Ще се изготвя годишна програма за одитната дейност въз основа на методиката за планиране на натовареността на одиторите, като с използва специализиран софтуер за планиране (Retain).
- ще бъде приета Комуникационна политика на Сметната палата, която да постави основата за подобряване на информационните връзки на Сметната палата със заинтересованите страни. Ще се разшири информационното присъствие на Сметната палата в печатните и електронни медии и социалните мрежи. Ще се поддържа актуално съдържание на интернет страницата на Сметната палата, която ще претърпи софтуерно актуализиране и надграждане.

Заклучение

Пред върховните одитни институции, каквато е и Сметната палата на Република България, не стои въпроса дали да бъде отчитана дигитализацията в тяхната дейност, а по какъв начин да стане това. Изборите, които трябва да бъдат направени са много. Подходящо е те да бъдат основани на оценка на риска, както се насочва цялата дейност на ВОИ. Сметната палата има натрупан опит и е идентифицирала области за подобрене в нейната институционална стратегия. Сметната палата следва да бъде подкрепена в мисията ѝ за подобряване на доброто управление в публичния сектор в дигиталния свят. Включително, като ѝ бъдат осигурени достатъчно бюджетни средства за обучения, софтуер, хардуер, възнаграждения за ИТ експерти, които видно от стратегията ѝ – тя знае как да използва.

Библиография

Международни стандарти на върховните одитни институции, ИНТОСАЙ,
<http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/mejdunarodno-priznati-oditni-standarti-874>

Стратегия за развитие на Сметната палата за периода 2018-2022 г., Сметна палата
на Република България,
http://www.bulnao.government.bg/bg/articles/download/11486/Strategia2018-Internet_last.pdf

Одит на развитието на електронното управление за периода от 01.01.2010 г. до
30.06.2012 г., Сметна палата на Република България,
<http://www.bulnao.government.bg/bg/search/download/6979/doklad-e-upravlenie121213.doc>

МЯСТО И ПРИЛОЖЕНИЕ НА ОДИТА НА ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ /ИТ ОДИТ/

Place and Application of Information Technology Audit /IT Audit/

Пламен Илиев¹

Plamen Iliev

Резюме

В доклада се разглеждат съществуващите и прилагани в практиката на различните страни видове одит, като от контекста се отделя особено внимание на ИТ – одита или приложението на информационните технологии. Разгледани са интегрираната рамка и система с най-голямо приложение за електронен контрол, или ИТ одита - CobiT, създадения през 2016г. стандарт на ИНТОСАЙ-5300, за ИТ-одити приложение при одита в публичния сектор и т.н. Обърнато е и специално внимание на ERP-системите, както и на ИТ-одита, свързан със защитата на лични данни /GDPR/, съгласно изискванията на Регламент /ЕС/-2016-679

Ключови думи: одит, финансов одит, ИТ-одит, CobiT-интегрирана рамка, стандарти за одит, защита на лични данни и др.

През последните години в теорията и практиката и у нас масово навлезе понятието “одит” и производното му “одитинг”. Като понятие присъства и в наименованията на различни международни институции – Международната организация на върховните одитни институции /ИНТОСАЙ - International organisation of supreme audit institutions), Европейската организация - ЕВРОСАЙ и др./

В Закона за Сметната палата, е посочено, че „финансов одит” е изразяване на независимо одитно мнение, доколко ГФО на бюджетната организация, дава вярна и честна представа за финансовото ѝ състояние и имущество. А „одитът” е проверка при

¹ Главен асистент, доктор по икономика, Департамент „Икономика“, Нов Български университет, София.
Chief Assist. Prof., Ph.D., Department of Economics, New Bulgarian University, Sofia.

която се събира и анализира финансова информация за оценка на управлението на бюджетните публични средства в обекта и подобряването му.

Одитният ангажимент при вътрешния одит, за даване на увереност се изразява в предоставяне на обективна оценка на доказателствата, събрани от вътрешния одитор, с цел да изрази независимо мнение или извод относно процес, система или друг обект на одита. Той се осъществява чрез:

- одит на системите;
- одит на съответствието;
- одит на изпълнението;
- финансов одит;
- одит на информационните системи и технологии;
- преглед на състоянието.

Външният одит се осъществява от лица или органи, които са извън системата на одитирания обект, като в публичния сектор се осъществява от органите на Сметната палата, или независим финансов одит, осъществяван от независими одитори, членове на ИДЕС /дипломирани експерт-счетоводители/, или одиторски предприятия, в т.ч. и чуждестранни за заверка на годишните финансови отчети.

В зависимост от съдържанието и характера, одитът бива:

-финансов одит - изразяване на независимо одиторско мнение за това, до колко годишния финансов отчет на предприятието дава вярна и честна представа за финансовото и имущественото му състояние.

-одит за съответствие - проверка за установяване на степента на съответствие на управленските решения и действия, за спазване изискванията на нормативните актове и вътрешни правила.

-одит на изпълнението - проверка на дейностите по планиране, изпълнение и контрол на всички равнища на управление за тяхната ефективност, ефикасност и икономичност.

Одитът на информационните технологии /ИТ одит/ се използва при одита на изпълнението и представлява прилагане на одитни умения в технологическите аспекти на работните процеси. Той включва независимо преглед и тестване на практиките и процедурите, свързани с:

- Обезпечаване извършването на работните процеси;
- Процесите на планиране и организиране на ИТ, развитие и придобиване на нови системи и удобства;
- Икономичното, ефикасно и ефективно използване и експлоатация на ИТ средства.

Всички одитори се очаква да бъдат запознати с основните концепции на вътрешния контрол, така както се прилагат в бизнес системите за информационни и комуникационни технологии. Одитът на контролите в такива системи обикновено формират част от стандартния одит на системите. Въпреки това, увеличаващата се сложност и разнообразие при прилагането на технологиите води до необходимостта от повече специализирани ИТ умения за проверка на специфичните дейности.

Информационните технологии имат все по-съществена роля при управлението на организациите и вътрешните одитори трябва задължително да се насочат към тяхното оценяване, независимо от тяхната сложност. Информационните технологии могат да се използват за изготвяне на финансово-счетоводна информация или за информация, свързана с конкретни дейности, процеси и др.

При извършването на одит на информационните технологии вътрешните одитори трябва да имат предвид, че основните цели на информационните система са:

- да съдържат достатъчно достоверни данни и информация, които да позволят осъществяването на ефективен контрол;
- да предоставят своевременна информация на ръководството с оглед постигане целите на организацията;

При извършване на одит на информационните технологии вътрешните одитори трябва да имат предвид, че им е необходима специфична техническа подготовка. За да бъде извършен такъв одит в одиторският екип могат да бъдат включени и специалисти в областта на информационните технологии. Одитният процес съответства на процеса при одит на системите.

В световната практика все по-често се налага използването и прилагането на т.н. интегрирани рамки и модели за вътрешен контрол. Твърде популярни са моделите или рамките на КOSO, КОКО, ТЪРНБУЛ, СОБИТ, Санбалес окслей и др.

Международният институт на вътрешните одитори във своята специална позиция

за ролята на вътрешния одит за управление на риска представя управлението на риска на ниво организацията, с модела **IRM**, който е структуриран, последователен, непрекъснат и всеобхватен процес на определяне, оценяване и докладване на възможните заплахи, които влияят върху постигането на целите на организацията, както и вземане на решение по отношение на ответните реакции. Използването на IRM модела е възможно само, ако организацията е приела този модел или ако има установени процеси за управление на риска

След финансовите сризове в края на 90-те и особено след обнародването на Sarbanes-Oxley Act в САЩ през 2002г. беше видно, че старата рамка не може да бъде от полза за в бъдеще. Следвайки промените на времето в динамичната икономика, COSO съвместно с PricewaterhouseCoopers разработиха нова рамка на вътрешния контрол – Enterprise Risk Management **/ERM/**. Ударението се поставя върху целите на организациите и определя за оценка на ефективността. ERM дава възможност ръководството да оптимизира стойността като ефективно се бори с несигурна и произтичащите рискове и неблагоприятни условия. Моделът подпомага организацията да постигне целите, да не допуска загуби на ресурси и авторитет, да води ефективно отчитане и да поддържа съответствие със законите и регулациите.

Моделът COSO, който е най-добре познат и с най-широко приложение, представлява интегрирана рамка за вътрешен контрол, която е създадена през 1992г. Разработена е от Съвета на спонсориращите организации на комисията “Treadway”. Включва предписания, отнасящи се до различни функции – управление на човешките ресурси, логистика на вноса и износа, външни ресурси, информационни технологии, риск, правни отношения, предприятието, маркетинг и продажби, операции, финансови функции, снабдяване и отчетност. В сравнение с останалите стандарти, COSO е ориентиран повече към бизнеса и е по-малко специфициран към ИТ.

В тази връзка и поради това, подобен е стандартът за информационна сигурност COBIT, който представлява набор от предписания и спомагателен инструментариум за ИТ- управление, които са възприети в цял свят.

COBIT е най-подходящ да се прилага от компании, най-вече за управление на риска. Прилагайки подходящата стратегия, рисковете се ограничават. Поради

огромното влияние на достъпа до информация, важно значение се отдава на контрола върху информационните рискове. В тази сфера движещите фактори са:

- стандартът за информационна сигурност COBIT
- динамично развиващите се информационни технологии.

Стандартът COBIT представлява международен стандарт за най-добрата практика в областта на сигурността и контрола на информационните технологии. Целта му е да даде основа за дейността по управление на информационните технологии, функцията в организацията, отнасяща се до контрола върху рисковете, произтичащи от използването на информационните технологии и свързаните с тях дейности.

Стандартът описва и основните цели при въвеждането на ключовите контроли върху ИТ процесите от всяка група, както и какъв ефект трябва да се очаква от тяхното правилно използване – ефективност, ефикасност, конфиденциалност, интегрираност, достъпност, съответствие и/или коректност на информацията и кои са свързаните информационни ресурси.

Стандартът препоръчва контролите да се въвеждат в следните области на дейността по управление на ИТ – планиране и организация, придобиване и внедряване, доставка и поддържане и мониторинг.

Целите, свързани с дейността на ИТ функциите са: подобряване изпълнението на дейността и управлението на разходите; по-бързо предоставяне на информационни услуги за потребителите; подобряване на качеството на информационното обслужване и въвеждане на иновации; прозрачност в процеса на поемане на рискове и съответствие с рисковия профил на организацията; по-добро управление на риска от ИТ за бизнеса; съдействие за интеграция и стандартизация на бизнес процесите; задоволяване нуждите на потребителите и разширяване на техния брой и т.н.. В практиката са възможни и се срещат рискове от управлението на ИТ, като: риск от инвестиция или потенциални необосновано високи разходи; риск от непозволен достъп или риск в сигурността на информацията; риск от липсата на интеграция; риск от несъответстваща или неправилна информация и др.;

Прилагането на модела COBIT би подобрило управлението на наличните информационни ресурси и намалил посочените рискове, като по този начин да

съдействия за адекватното посрещане на правни и бизнес изисквания, както и за постигането на други цели.

В тази насока използването на системи за управление на бизнеса, като ERP /Enterprise Resource Planning/ са мощното оръжие в конкурентната надпреварва. Тези ИС (информационни системи) дават възможност за ефективно оптимизиране на дейностите, които извършва една фирма. В периода 2005-2015 г. търсенето на приложения за управление на бизнеса от различен клас бе мотивирано от различни фактори, но постоянно оставаше стабилно. Очевидно ERP системите носят ползи, оправдаващи усилията за тяхното внедряване.

Един аспект от внедряването на ERP система, който през годините във все по-голяма степен привличаше вниманието на бизнес ръководителите бе възможността при реализацията на решението да бъдат въведени системни контроли, които да бъдат неразделна част от процесите в организацията. Безспорно това предимство заслужава внимание тъй като контролите на практика са механизми за постигане на съответствие с регулаторните норми, за намаляване на разходите и оптимизиране на процесите.

Наред с оптимизирането на вътрешния контрол и одит, ERP системите оказват силно положително влияние върху планирането и отчетността, повишаването на производителността, оптимизирането на бизнес процесите и т.н.

През последните няколко години търсенето на услуги, свързани с одит на информационни системи нараства. Това се обуславя от множество фактори, нормативна уредба, вътрешни правила за управление на информационните системи и не на последно място положителната промяна в мисленето на корпоративните мениджъри и осъзнаването, че една от ключовите съпровождащи дейности, каквито са информационните технологии се нуждае от професионално управление и надежден контрол.

Основните цели на ИТ одита са да потвърди, че:

- Информационните системи в компанията се управляват в съответствие с вътрешните и външните регулации;
- Всички ИТ рискове се управляват адекватно;
- Информационните системи са в състояние да предоставят качествени продукти и услуги;

-ИТ са ефективни и са в състояние да увеличат печалбата на компанията.

Този одит може да бъде извършен от независим, квалифициран и опитен одитор – вътрешен или външен. ИТ одиторът следва да има необходимото образование и опит за да е в състояние да идентифицира рисковете и областите с възможност за подобрене и оптимизация на бизнес процесите.

Структурите за **вътрешен одит** в големите фирми извършват регулярни одити на информационните системи. По-малки организации, които нямат собствен отдел за вътрешен одит или не разполагат с необходимата експертиза прибягват до услугите на външна консултантска фирма за извършване на одита. Институтът на вътрешните одитори в България провежда семинари за своите членове, които имат за цел да повишат познанията им.

В подобни случаи, **независим, външен одит на информационни системи** се предлага от консултантските фирми от Голямата четворка (PricewaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte, Ernst & Young), както и от други специализирани фирми, предлагащи ИТ услуги.

Според ISACA, независим външен одит на ИТ, трябва да се извършва веднъж на три години, а за банки и финансови институции това се прави поне един път годишно. В някои държави честотата на ИТ одитите се определя от закон или от регламентиран правилник за компании с определен тип дейност – здравно осигуряване, застраховане и др. Според добрите практики, установени в големите международни компании, периодът между два задължителни ИТ одита се определя от правилника за управление на ИТ във фирмата и е одобрен от акционерите или собствениците на компанията.

С привеждане на българското законодателство в съответствие с европейското, както и с въвеждане на новите регулации, свързани с BASEL II такива текстове се приемат за банките и останалите финансови институции. България не е единствената страна, в която бързото развитие на технологиите изпреварва създаването и приемането на законова база.

В тази връзка у нас през 2016г. бяха проведени Стрес-тестове в банките /кредитни институции, през същата година бе приет нов стандарт за нуждите на Върховните одитни институции /Сметни палати – 5300- Одит на ИТ /който се разглежда по-долу/ .

Но независимо от всичко у нас имаме пресен пример от м. август 2018 г., когато се допусна пробив в електронната система на АВ-Търговски регистър, което доведе до големи сътресения в сектора, а вероятно ще има и други в бъдеще.

Обхватът на ИТ одита, трябва да се определя от неговата цел. Той може да бъде цялостен, или ограничен в рамките на едно или няколко приложения. Според ИТ стандартите, приети в организацията, одиторите избират методологията, по която да бъде извършен одитът. Най-често избираният подход е проверка за съответствие между наложените от ръководството правила за управление на ИТ и посочените като добри практики в COBIT (Control Objectives for Information and related Technology) контроли за управление на ИТ. Наскоро ISACA публикува на сайта си четвъртата редакция на COBIT. Асоциацията разглежда одита на ИС в три категории:

- Стандарти – задължителни изисквания за одита на ИС и изготвяне на одит отчета;
- Правила за прилагане на стандартите - определят по какъв начин одиторът може да прилага стандартите;
- Процедури – примерни одит процедури.

Обхватът на одита е ограничен или частичен когато е лимитиран до едно приложение, модул или определена ИТ дейност на банката или компанията – например, одит на информационната сигурност, тестове за пробиваемост на електронното банкиране или преглед на система след внедряване.

Приложението на одита е фокусирана върху определена система/модул или бизнес процес. Правят се различни тестове в зависимост от обхвата и целта на одита. Например, ако одитът има за цел да потвърди, че кредитният модул в една банкова система изчислява и разнася вярно лихвите по счетоводните сметки, тестовете трябва да включват независимо преизчисляване на лихви по различни типове кредити, както и преглед на счетоводните отчети.

С рекордното увеличаване на услуги, предлагани в Интернет, като междубанкови разплащания или електронна търговия, фирмите са склонни да инвестират в ИТ одит, който да покаже слабите места на системите им или възможностите за оптимизиране на процесите, които биха довели до увеличаване на ефективността и надеждността им. Проекти като преглед на електронното банкиране се изпълняват от специализирани Интернет лаборатории, като понякога умишлено се използват хакерски техники и други

методи, които имат за цел да намерят слабости в системите за сигурност или в използваните технологии и приложения.

Друга интересна техника е Social Engineering, която си поставя за цел да оцени до колко служителите в ИТ отделите действат адекватно при определени ситуации и спазват вътрешните правила и политики за сигурност. Например симулира се телефонно обаждане от някой от висшестоящите ръководители до системния администратор с молба да му бъде променена паролата за достъп до електронното банкиране или до друг критичен за дейността ресурс и вътрешна информация.

Елементите на ИТ одита не се различават съществено от който и да било друг одит. Стандартните фази са: планиране, извършване, документиране и последващ контрол. ИТ одитът е по-ефективен, когато е риск-базиран, тоест обхватът се определя от оценка на риска, която има за цел да определи областите или системите с най-висок риск, за да се насочи вниманието на одиторите в тези области. По време на този етап се събира и обобщава информация, която има за цел да определи най-важните и критични системи и приложения, свързаните с тях рискове и контролите, които биха поддържали тези рискове в разумни граници.

За **оценка на риска** съществуват различни методологии, но стандартната, залегнала и в модела на COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), дава стойности на два основни критерия свързани с всеки риск – вероятност и въздействие. В заключителната фаза на етапа планиране се определят необходимите ресурси, броя на хората в екипа, одитори с експертни познания и др. Определят се обектите, системите или модулите, които ще бъдат одитирани. Изготвя се одитната програма и се подготвят тестовете, които ще бъдат извършени.

Преди изготвянето на **одитния доклад**, или продукта на ИТ одита, препоръките трябва да бъдат обсъдени със служителите, които са одитирани. В тази фаза се определя кой е отговорен и какви са сроковете за изпълнение на препоръките. Одит докладът обичайно съдържа резюме на направените констатации, както и подробно описание на извършените тестове и резултатите от тях. В някои случаи в него намират място само негативните констатации или пропуските и отклоненията от добрите практики.

Одитът на ИТ обхваща като минимум общите компютърни контроли или тези контроли, които са приложими за всяка ИТ среда, независимо от това, какви технологии са използват. Такива контроли са: планиране на непрекъсната работа на дейността; организационна структура; ИТ сигурността; операции и управление на промените и др.

Тази част от одита има за цел да потвърди, че цялостната ИТ среда е организирана така, че рисковете, които са общи за всяка организация и система са управлявани правилно. Например, организацията на антивирусната защита е валидна, както за една банка, така и за една малка фирма, в която използваните ИТ услуги са доста ограничени.

По-висока ефективност на тестовете се постига, ако одит екипът използва специализирани програмни продукти за извличане на данни и анализ като ACL и IDEA. С помощта на тези системи ИТ одиторите получават директен достъп до базите данни и са в състояние да извличат информация и да генерират специфични отчети за нуждите на одита. Освен това одиторите биха могли да използват и системи за управление, които автоматизират цялостния процес на ИТ одита – оценка на риска, планиране на ресурсите, документиране и генериране на доклада и последващ контрол. Някои от тези системи се предлагат заедно с примерни одит програми, съобразени с COBIT или други методологии за ИТ одит.

ИТ одитът включва и т.н. одит на информационната сигурност, който дава възможност на всяка организация да получи по-добра защита на основните си активи, базирайки се на откритите пропуски и уязвимости в използваните системи. Компетентно изготвеният анализ на намерените по време на одита несъответствия с общоприетите насоки и добри практики в областта на информационната сигурност предоставя основата, на която организациите могат да стъпят за предприемане на последващи коригиращи и превантивни действия.

Одитът на информационната сигурност дава обективна оценка на това до каква степен усилията на организацията и въведените от нея контроли са ефективни срещу съществуващи и възникващи заплахи. Одитът трябва да потвърди, че основните рискове за организацията са идентифицирани, наблюдавани и контролирани, както и че ръководните кадри и служители имат способността да разпознават и реагират на нови

заплахи и рискове. Целта на независимо проведения одит е да покаже до каква степен възприетите от организацията стратегически и оперативни решения и механизми за защита на данните отговарят на целите поставени от ръководството. Добре извършеният одит на информационната сигурност спомага за добавянето на стойност и увеличава доверието към организацията, като същевременно осигурява покриване на изискванията на регулаторните органи и стандарти за информационна сигурност.

Фазите на провеждане на ИТ одита на информационната сигурност /а и на всички останали/, са: планиране, изпълнение и докладване.

ИТ одитът на информационната сигурност приключва с изготвянето и предаването на цялостен доклад, съдържащ всички направени констатации по време на одита и възможните мерки за подобрене. Финалният доклад включва подробно описание на заключенията след направените анализи на сигурността по отделните системи. Като допълнение към доклада се посочват и препоръки за подобряване на сигурността и оптимизиране на информационната среда.

В подкрепа на казаното до тук и споменато по-горе, от 2016 г. се използва МСВОИ 5300 - ОДИТ НА ИТ на ВОИ, приет от ИНТОСАЙ, който очертава общата рамка за осъществяване на ИТ одит в съответствие с изискванията на стандартите на върховните одитни институции.

Рамката, очертана в МСВОИ 5300, е в съответствие с основните принципи на одита в публичния сектор (МСВОИ 100), основните принципи на финансов одит (МСВОИ 200), основните принципи на одит на изпълнението (МСВОИ 300) и основните принципи на одит за съответствие (МСВОИ 400).

Информационните и комуникационни технологии се внедряват все по-широко в организациите от публичния сектор, подпомагат дейността им и предоставянето на различни услуги. Системите, базирани на ИКТ, се наричат информационни или ИТ системи. Върховните одитни институции (ВОИ) имат мандат за осъществяване на одит на организациите в публичния сектор в съответствие със своите правомощия.

Одитът на ИТ се определя като: „Проверка и преглед на ИТ системи и свързаните с тях механизми за контрол с цел получаване на увереност или установяване на нарушения на принципите за законосъобразност, ефикасност, икономичност и ефективност при ИТ системите и техните контроли.”

Следователно, ИТ одитът /наричан също и одит на информационните системи, одит на системите, информационен одит, одит на информационната сигурност, преглед на компютърните системи, преглед на ИТ системите и т.н./ е широко понятие, което има отношение към финансовия одит /оценка на точността и съответствието с други твърдения за вярност във финансовите отчети на дадена организация/, одита за съответствие /оценка на вътрешния контрол/ и одита на изпълнението /анализ дали ИТ системите отговарят на нуждите на ползвателите и дали не излагат организацията на ненужни рискове/. При определени одити обаче проверката може да се съсредоточи единствено върху ИТ компонентите на системата.

При одит на ИТ, одиторът взема предвид одитните рискове и съобразява подхода си с тях. Одитът на ИТ се осъществява при прилагането на одитен подход, базиран на риска от одиторската преценка, до много комплексни научни изчисления за нивото на риска в ИТ системите.

ВОИ определят праг на същественост на всички етапи от ИТ одита, като поддържат достатъчно подробна документация за осъществяването и резултатите от ИТ одита. Ползвайки тази документация, всеки друг опитен ИТ одитор, който няма връзка с одитната проверка, трябва да може да възпроизведе резултатите от нея.

Одиторите изготвят подробна и изчерпателна одитна документация, която осигурява добро разбиране на одита. При прегледа на тази документация всеки друг ИТ одитор следва да достигне до същите заключения.

За в бъдеще се очаква още по-голямо приложение и тежест на ИТ одита, свързан със защитата на лични данни /GDPR/, съгласно изискванията и разпоредбите на Регламент /ЕС/-2016-679, влязъл в сила у нас от 25.05.2018г. и последващите го законови разпоредби.

Използвана литература:

1. Илиев Пл.-Вътрешен контрол и одит-С.- 2018г.
2. Кръстева Н.-10 потвърдени предимства на ERP системите от практиката-статия-2009г.
3. Стандарт „CobiT“- за ИТ управление-ISACA.
4. Интегрирана рамка за вътрешен контрол-„COSO“- на Комисията „Treadway“-2013г.
5. МСВОИ 5300-Указания за одит в областта на ИТ в ПС-2016г.
6. Одит на информационните системи-идентификация на слабите места-Lirex.

БАЛАНС И ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР

Balance Sheet and Profit and Loss Account of Public Sector Enterprises

Ясен Даскалов¹

Yasen Daskalov

Резюме

В настоящия доклад се прави обща характеристика на съдържанието на баланса и отчета за приходите и разходите на бюджетните организации съгласно изискванията на Министерство на финансите и Международен счетоводен стандарт за публичния сектор 1 „Представяне на финансови отчети“. Направено е сравнение по отношение на съставните части на финансовите отчети, изготвяни съгласно двете счетоводни бази.

Ключови думи: баланс, отчет за приходите и разходите, бюджетни организации, МССПС

Abstract

This report presents a general characterization of the balance sheet and the profit and loss account of the budget organizations as required by the Ministry of Finance and the International Public Sector Accounting Standard 1 "Presentation of Financial Statements". A comparison has been made with regard to the components of the financial statements prepared under the two accounting bases.

Key words: balance sheet, profit and loss account, budget organizations, IPSAS

JEL: M41, H83

¹ Асистент, д-р, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, София, e-mail: iasendaskalov@gmail.com
Assistant Professor, Ph.D., Department “Accounting and Analysis”, UNWE, Sofia. e-mail:
iasendaskalov@gmail.com

Съгласно заповед на министъра на финансите ЗМФ-1338/22.12.2015 г. съставните части на годишните и междинни финансови отчети на бюджетните организации са баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за касовото изпълнение на бюджета, сметките за средства от Европейския съюз и сметките за чужди средства, приложения.

Балансът (Макет 2018) представя информация за активите, пасивите и нетните активи на бюджетните организации. Последователното представяне на елементите в баланса следват структурата, определена от Министерство на финансите както следва:

За активите: при представянето на активите в баланса първо се показват нефинансовите, а след това финансовите. При общия преглед прави впечатление, че не е възприет препоръчителният подход в МССПС 1 *Представяне на финансови отчети* за представяне на активите като текущи и нетекущи.

Към нефинансовите активи са включени:

- дълготрайни материални активи;
- нематериални дълготрайни активи;
- краткотрайни материални активи.

Към финансовите активи са включени:

- инвестиции в акции, дялове и други ценни книжа;
- вземания по заеми;
- други вземания, вкл. публични вземания, вземания от търговски отношения (клиенти, предоставени аванси), вземания между бюджетни организации, други вземания;
- парични средства.

В същото време може да бъде направен паралел с Националните счетоводни стандарти. В СС 1 *Представяне на финансови отчети* (Приложение №1 към стандарта) възприетата последователност за представяне на активите на предприятията, извън публичния сектор, следва последователното класифициране на активите първо, според срока на използването им в дейността на предприятието (нетекущи и текущи) и второ, според икономическата им форма (материални, нематериални и финансови).

За пасивите: представянето на пасивите в баланса следва класификацията им според срока на изискуемост – дългосрочни и краткосрочни. При анализа на позициите на пасивите се проявява и класификацията им според икономическата им същност, а именно като задължения, финансираня и приходи за бъдещи периоди. Въпреки, че раздел Б на баланса е с наименование „Пасиви и приходи за бъдещи периоди“ приходите за бъдещи периоди, не се представят като отделна позиция. Това е така тъй като бюджетните организации не отчитат приходи за бъдещи периоди. По своята същност приходите за бъдещи периоди представляват получени аванси, срещу които предприятието трябва да предостави съответната услуга, за която е получен авансът (например наем, абонамент). При приемането на този подход за показване на приходите за бъдещи периоди, в баланса се показват само краткосрочните авансови плащания. По този начин ако бюджетната организация има сключен договор за отдаване под наем на недвижим имот за няколко години и получи авансово стойността на договора за целия период, възниква въпросът в коя позиция да бъде показана дългосрочната част от получения аванс.

Отсрочените помощи и дарения (проявление на пасивите като финансираня) се показват в баланса в раздел Б, група III „Провизии и отсрочени постъпления“. Показването на отсрочените постъпления за помощи и дарения и провизиите в една обособена група води до групиране на едно място на различни по характер пасиви.

Получаването на помощи и дарения е свързано с определени изисквания, на които трябва да отговаря бюджетната организация. Ако бюджетната организация спре да отговаря на изисквания, определени за получаването на помощта/дарението, то следва да я върне. Авторът на доклада счита, че за да стане бюджетното предприятие бенефициент на помощ/дарение то по принцип отговаря на изискванията. При получаването на помощи и дарения размерът и срокът им за получаване и усвояване се определят предварително с договора за дарението. Отсрочването на помощите и даренията в бюджетните предприятия се отчита чрез определена процедура по начисляването на коректив за помощи и дарения (ДДС 14, т.22, 23). По този начин се цели спазването на принципите за съпоставимост на приходите и разходите и предпазливост (Фесчийн 2018, с.32). Отсрочването на помощи и дарения е свързано с придобивани активи или компенсиране на разходи.

В СС 37 *Провизии, условни задължения и условни активи* провизията се определя като задължение с неопределена срочност или размер. Тази неопределеност произтича от несигурността относно разходите, които биха възникнали. За да се признае една провизия е необходимо наличието на текущо правно или конструктивно задължение на предприятието към датата на баланса, което е в резултат на минало събитие. Също така, трябва да е налице и вероятност при погасяването на задължението да бъде необходим поток, съдържащ икономически изгоди и задължението да има надеждна оценка. При отчитането на провизиите се цели спазването на принципа на начисляването и предпазливост.

От представените разсъждения се стига до извода, че характерът на двете позиции в група „Провизии и отсрочени постъпления“ е различен и според автора не е подходящо посочването на помощи и дарения в баланса в една група с провизиите.

В състава на дългосрочните пасиви са включени:

- задължения по емисии на ценни книжа;
- задължения по получени заеми;
- други дългосрочни задължения, вкл. финансов лизинг и търговски заеми.

В състава на краткосрочните пасиви са включени:

- задължения по заеми и емисии на ценни книжа;
- доставчици;
- получени аванси;
- пенсии, помощи, стипендии, субсидии;
- данъци, мита, такси, осигуровки;
- персонал;
- задължения между бюджетни организации;
- други

При общия преглед е видно, че като цяло се следва подходът, определен в МССПС 1 за представяне на пасивите като текущи и нетекущи.

Капиталът на бюджетните организации е представен с неговите елементи:

- разполагам капитал;
- акумулирано изменение на нетните активи;
- изменение на нетните активи за периода.

В отчета за приходите и разходите бюджетните организации показват позициите на начислена основа. Изготвянето на този отчет е възможно, особено след стартирането на начисляване на амортизация на нефинансовите дълготрайни активи.

Приходите се представят в четири основни направления:

- текущи приходи;
- приходи от продажба на нефинансови активи;
- коректив за приходи;
- приходи от помощи и дарения.

Разходите се представят по икономическата им същност:

- текущи нелихвени разходи (разходи по икономически елементи);
- отчетна стойност на продадените нефинансови актив;
- трансфери и субсидии;
- резултат от финансови операции;
- преоценки и други събития.

Съгласно МССПС 1 *Представяне на финансови отчети* финансовите отчети на предприятията от публичния сектор се състоят от отчет за финансовата позиция, отчет за финансовото представяне, отчет за измененията в нетните активи, отчет за паричните потоци и приложения. Всеки компонент на финансовия отчет следва да бъде ясно идентифициран.

Общ преглед на съдържанието на отчета за финансовата позиция

Предприятието от публичния сектор трябва да представи във финансовите отчети текущите и нетекущите активи и пасиви като отделни класификации. Като алтернатива в МССПС се дава възможност представянето на активите и пасивите да бъде на база ликвидност, когато по този начин информацията се представя по-достоверно.

Предприятието следва да представи поотделно сумите на активите и пасивите, които ще се получат/уредят до 12 месеца и над 12 месеца.

За да може един актив да бъде определен като текущ, той следва да покрива поне един от критериите, посочени в МССПС 1 (пар. 76):

- активът се очаква да бъде реализиран, държи се за продажба или се използва в рамките на нормалния оперативен цикъл на предприятието;
- активът се държи основно за търгуване;
- се очаква да бъде реализиран до 12 месеца след отчетната дата;
- активът е пари или парични еквиваленти върху които няма ограничения в поне следващите 12 месеца.

Останалите активи се определят като нетекущи.

За да може един пасив да бъде определен като текущ, той следва да покрива поне един от критериите, посочени в МССПС 1 (пар. 80):

- очаква се да бъде уреден в нормалния оперативен цикъл на предприятието;
- пасивът се държи основно за търгуване;
- пасивът трябва да бъде уреден в рамките на 12 месеца след отчетната дата;
- предприятието няма безусловно право да отлага уреждането на пасива през следващите 12 месеца.

Всички други пасиви се определят като нетекущи.

Отчетът за финансовото състояние следва да съдържа информация, организирана в различни позиции с различна същност и функционалност. Като минимално изискуема информация в МССПС 1 *Представяне на финансови отчети* (пар. 88) е определена информацията относно:

- имоти, машини, съоръжения;
- инвестиционни имоти;
- нематериални активи]
- финансови активи;
- инвестиции, отчитани по метода на собствения капитал;

- материални запаси;
- вземания по неразменни операции (данъци и трансфери);
- вземания по разменни операции;
- пари и парични еквиваленти;
- задължения за данъци и трансфери;
- задължения по разменни операции;
- провизии;
- финансови пасиви;
- неконтролиращо участие в нетните активи/капитал;
- нетни активи/капитал, отнасящи се до контролиращото предприятие.

При представянето на информацията в отчета за финансовата позиция предприятието може да използва различни групировки на информацията, като представя и подгрупи към посочените позиции. За всяка позиция от отчета предприятието представя допълнителни детайлизирани позиции в приложението към финансовия отчет.

Общ преглед на съдържанието на отчета за финансовото представяне

В Отчета за финансовото представяне се отразяват реализираните през отчетния период приходи и разходи от предприятието от публичния сектор. Чрез съпоставянето на приходите и разходите се формира излишъкът или дефицитът на периода (изменението на нетните активи за периода).

Като минимално изискуема информация в МССПС 1 *Представяне на финансови отчети* (пар. 102, 103) е определена информацията относно:

- приходи;
- финансови разходи;
- дял в излишъка/дефицита (дял в печалбата или загубата) на асоциирани и съвместно контролирани предприятия, отчитани по метода на собствения капитал;
- излишък или дефицит
- излишък или дефицит, отнасящ се до неконтролиращо участие;

- излишък или дефицит, отнасящ се до контролиращото предприятие.

При представянето на приходите и разходите в отчета за финансовото представяне предприятието следва да посочва по достатъчно детайлизиран, групиращ и агрегиран начин приходите и разходите, така че потребителите на финансовите отчети да придобият представа за реализираните приходи, разходи и формираните излишъци и дефицити. Този анализ представлява отправна точка за осъществяването на контрола по разходването на бюджетните средства и идентифициране на слабите места при бюджетирането в публичния сектор.

МССПС 1 представя два подхода за представяне на анализа (детайлизиране) на разходите:

- ✓ Разходи по икономически елементи – материали, услуги, възнаграждения и осигуровки, трансфери, амортизация, обезценка, други разходи;
- ✓ Разходи по функционално предназначение – групи разходите според сферите, за които са извършени: публични услуги, здравеопазване, отбрана, обществен ред и сигурност, образование, социална защита, култура и религия, защита на околната среда и други. В приложението към финансовия отчет предприятието трябва да представи детайлизиране на функционалните направления по разходи по икономически елементи.

Приходите на предприятието следва да бъдат представени по основни източници:

- Данъци;
- Такси, глоби, лицензи;
- Приходи от разменни операции;
- Трансфери от други предприятия от публичния сектор;
- Други приходи.

В основанията за заключение към МССПС 1(пар. ВС 10) се подчертава, че стандартът не изключва представянето на т.нар. извънредни приходи и разходи, за разлика от МСС 1 *Представяне на финансови отчети*. Основанието за това е, че представянето на такива позиции може да е в съответствие с целите на финансовото отчитане и качествените характеристики на информацията във финансовите отчети. В

основата на представянето на каквато и да е информация във финансовите отчети, стои полезността на финансовата информация и балансирането на нейните качествени характеристики (уместност, достоверно представяне, разбираемост, навременност, сравнимост, проверимост).

От представеното в настоящия доклад могат да се направят следните изводи:

Първо, в отчетността на бюджетните организации от Министерство на финансите не е предвидено изготвянето на отчет за изменението на нетните активи. Такъв отчет на този етап не може да се състави, поради обстоятелството, че бюджетните организации в България не заделят резерви. При усъвършенстването на отчетността би трябвало в бъдеще да се предвидят сметки за отчитане на резерви в раздел 1 "Сметки за капитали и заеми", група 10 "Разполагаем капитал" (Фесчийн 2018, с.196).

Второ, за бюджетните организации не е предвидено изготвянето на отчет за паричните потоци. Бюджетните предприятия изготвят за касовото изпълнение. Но този отчет не може да замести отчета за паричните потоци, тъй като той се изготвя на база признати приходи и разходи на касова основа.

Трето, при изготвянето на баланса като цяло се следват минималните изисквания за представяне на информация в МССПС 1, но авторът смята, че е необходима смяна на логиката на представяне на позициите - да се представят като текущи и нетекущи. По този начин ще се постигне сближаване на представянето и с предприятията, извън публичния сектор.

Четвърто, като цяло при представянето на отчета за приходите и разходите, може да се каже, че по-скоро се следват базовите положения, посочени в МССПС 1.

Използвана литература

Фесчиян, Д., Стандартизацията на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК-УНСС, София, 2018.

Макет на баланс и отчет за приходите и разходите 2018:
<http://www.minfin.bg/bg/1017> (последно посетен: 01.11.2018 г.).

МССПС 1 *Представяне на финансови отчети*, в: <http://www.ifac.org/publications-resources/2018-handbook-international-public-sector-accounting-pronouncements> (последно посетен: 02.11.2018 г.).

СС1 *Представяне на финансови отчети* в: Сборник нормативни актове, изд. СИЕЛА, 2016.

ПРИЛАГАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ОДИТНИ СТАНДАРТИ И ЕТИЧНИЯ КОДЕКС – ГАРАНЦИЯ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ КАЧЕСТВОТО И ОРГАНИЗАЦИЯТА НА РАБОТА

Applying International Auditing Standards and the Code of Ethics – A Guarantee for Improving the Quality and Organization of Work

Валери Апостолов¹

Valeri Apostolov

Резюме

Интересът към външния одит върху предприятията с публични финансиране е случаен. В съвременната икономика най-важния инструмент за контролиране и регулиране на обществените процеси в тяхната цялост е консолидирания държавен бюджет. Сметната палата следи дали всички операции, свързани с разходването на държавни средства са законосъобразни и целесъобразни, за да няма изтичане¹ на държавните пари. Настоящото изследване има за цел да анализира законовото изискване за прилагането и използването на международно признатите одитни стандарти, както и приемането и използването на Етичен кодекс в дейността на Сметната палата на Република България. Основните изводи се отнасят до ползите от прилагането им като фактори за повишаване на качеството на одитната дейност.

Ключови думи: одит, публични финанси, международни одитни стандарти, етичен кодекс, икономика и организация на труда

¹ Главен асистент д-р Валери Апостолов, катедра „Човешки ресурси и социална защита“, УНСС, София.
Chief Assist. Prof., Ph.D., Department of Human Resources and Social Protection, UNWE, Sofia; e-mail:
katedratsz@unwe.bg.

Abstract

It is not by chance that nowadays there is a strong interest in the external auditing of public finance enterprises. In the modern economy the state budget is considered to be the most important instrument/tool for control and regulation of the public processes in their full spectrum. To prevent the leak of state's money, The Bulgarian National Audit Office is obliged to monitor all the operations that require a consumption of state money and to ensure that this consumption is legitimate and expedient. This study aims to analyse the legal requirement for the application and use of internationally recognized audit standards and also the adoption and implementation of Code of Ethics in the work/activity of the Bulgarian National Audit Office. The main conclusions are related to the perks of their application, considering that they are factors of improvement of the audit's quality.

Key words: Audit, public finance, international audit standards, Code of Ethics, economics, organization of work

JEL: J80,M42,H83, M42, M48

В Закона за Сметната палата /ЗСП/, Обн. ДВ., бр. 12 от 13.02.2015 г., изменяян многократно, в сила от 1.01.2018 е посочено, че Сметната палата, осъществява контрол за изпълнението на бюджета и на други публични средства и дейности съобразно закона и **международно признатите одитни стандарти**.²

Логично е да се направи пояснение, че за националните Сметни палати международно признатите одитни стандарти /МПОС/, са стандартите, приети от Международната организация на Върховните одитни институции /INTOSAI/, това са Международните стандарти на Върховните одитни институции (МСВОИ)³. Българската Сметна палата е член на INTOSAI.

²Закон за сметната палата – чл.1, ал.2

³Международните стандарти на Върховните одитни институции (МСВОИ) се издават от Международната организация на Върховните одитни институции.

За повече информация, моля посетете www.issai.org

Така още в чл.1 от Закона за Сметната плата се появява изискването за прилагане в дейността на Върховната одитна институция /ВОИ/ на Република България на международно признатите одитни стандарти.

Използвайки международно признати одитни стандарти Сметната палата /СП/, ще повиши качеството на своята дейност, като работи прозрачно, съпоставимо и предвидимо.

Прозрачността е свързана, с това да се знае, каква е програмата, по която работи СП, на какви принципи почива нейната дейност.

Съпоставимостта и предвидимостта са свързани с това, че в Закона за Сметната палата императивно е посочено, че изготвянето на одитните доклади трябва да става на основата на приетата одитна програма, при спазване на изискванията на закона и международно признатите одитни стандарти.⁴

Сметната палата при извършването на финансовите одити, както и при изготвянето на одитното мнение относно финансовия отчет има следните задължения:

- ✓ Ръководителят на одитния екип, трябва да изготви проекта на одитния доклад, който да съдържа одитно мнение относно финансовия отчет, при спазване на изискванията на Закона за Сметната палата, международно признатите одитни стандарти и актовете на Сметната палата;
- ✓ както и при основанията за формиране на одитно мнение при финансов одит се определят с международно признатите одитни стандарти.⁵

Международно признати одитни стандарти, се появяват на много места в закона за СП, но въобщост какво са международно признати одитни стандарти?

В допълнителните разпоредби на закона за Сметната палата има легална дефиниция на това какво са "Международно признати одитни стандарти" :

- а) Одитни стандарти, издадени от Комитета за одитни стандарти на Международната организация на върховните одитни институции - ИНТОСАИ (ISSAI);
- б) Международните одиторски стандарти (International Standards on Auditing⁶), издадени от Борда на Международната федерация на счетоводителите (International

⁴Закон за Сметната палата чл.45

⁵Закон за Сметната палата чл.54, ал.8, ал.9,

⁶<https://www.iaasb.org>

Federation of Accountants – IFAC⁷), подходящи за финансов одит при ангажименти с включени допълнителни въпроси, специфични за бюджетните организации в публичния сектор.⁸

Логично е да възникне въпроса, **защо е необходимо да се въвеждат международно признати одитни стандарти** в одитната дейност на Върховната одитна институция?

Основната цел е подобряване качеството на работата на Националната Сметна палата, а това може да се получи чрез :

- ✓ въвеждане на еднакви изисквания към работните процеси;
- ✓ еднакви подходи при съставянето на документите;
- ✓ еднакви изисквания при събирането на доказателствата на основата, на които почива одитния доклад;
- ✓ Международно признатите стандарти на Върховните одитни институции/МСВОИ/ са добра база за контрол на качеството;
- ✓ те позволяват да се извършва обмен на опит между Върховни одитни институции.

Подобряването на качеството на работата на одиторите, чрез прилагане на Международно признатите одитни стандарти, ще доведе до повишаване на доверието към одитната дейност в обществото и ще може да се намали разликата в очакванията при изготвянето на одитните доклади. Нещо повече, в съвременния свят на глобализация се налага използването на единни международни стандарти.

Международната организация на върховните одитни институции (ИНТОСАИ) е глобална организация в която членуват повече от 180 Върховни одитни институции, и тези Национални Сметни палати, които използват Международно признати одитни стандарти, ще могат да извършват сравнение и анализ помежду си, за извършената от тях одитна дейност.

Международно признатите одитни стандарти отразяват най-добрите практики и заедно с практическите препоръки са напълно подходящи за използване в публичния сектор. Общата рамка на одитните стандарти на Международната организация на върховните одитни институции (ИНТОСАИ) е разработена на основата на Декларациите от Лима. Одитните стандарти на ИНТОСАИ, са издадени от Комитета за одитни стандарти през месец юни 1992 г. Тълкуванията и обясненията на стандартите

⁷ <https://www.ifac.org>

⁸ Закон за Сметната палата, Допълнителни разпоредби §1 т.13, букви а и б

са правомощие на Управителния съвет на ИНТОСАИ, а измененията и допълненията са отговорност на Конгреса на ИНТОСАИ.

Принципните въпроси които бяха разгледани на IX конгрес на ИНТОСАИ, състоял се в Лима и са намерили отражение в декларацията **са свързани с повишаването на качеството на одитната дейност.**

Повишаването на качеството на труда на одиторите, може да се осъществи чрез :

- ✓ ефективност на управленските решения;
- ✓ ефикасност, чрез използването на единни правила и подходи при работа каквито се явяват Международно признати одитни стандарти.

Националните сметни палати в съвременните условия стават все по необходими, защото държавата е разширила дейността си в социалния и стопанския сектори, излизайки по този начин от традиционната финансова рамка. Много от Националните Сметни палати наред със „финансовите одити“ извършват огромен брой „одити за съответствие при финансовото управление“ и „одити на изпълнението“.

Одитът за „съответствието при финансовото управление“ има за цел да провери системата за финансово управление и контрол във връзка с организацията, планирането, управлението, отчитането и контрола на бюджетните и други публични средства с оглед спазването на изискванията на нормативните актове.

Одитът „на изпълнението“ е проверка на дейностите по планиране, изпълнение и контрол на всички равнища на управление с оглед постигането на ефективност, ефикасност и икономичност.

Повишаване качеството на работа при извършването на всички видове одити, има за цел, да провери, както правилното и ефективното използване на публичните средства, така и постигането на добро финансово управление и правилно извършване на административната дейност. Това се осъществява чрез информирането на публичните власти и обществото и публикуване на обективни одитни доклади. Това е предпоставка за стабилност и развитие на държавите в контекста на целите на Европейския съюз.

Независимостта, правомощията и отговорностите на одиторите, работещи за Върховните одитни институции, поставят високи етични изисквания и необходимост от

изчерпателно оповестяване на ценностите и принципите, които трябва да ръководят ежедневната работа на одиторите.

Ролята на етичните кодекси, се изразява в мотивиране и направляване на поведението на служителите в Сметните палати и създаване на съответната база за наблюдение и оценка на поведението им.

Етичните кодекси създават допълнителни мерки, против корупцията и злоупотребата с държавната служба. Чрез тях по-добре се реализира административната дейност и се изгражда обществено доверие към администрацията.

В международната практика са се утвърдили общи изисквания към етичните кодекси в различните страни. Такива са:

- ✓ вътрешната непротиворечивост и съвпадение със стратегията на администрацията;
- ✓ баланс между интересите и правата на служителите;
- ✓ избягване на прекалена детайлизация;
- ✓ лесна приложимост и консенсусно приемане и обсъждане.

Международната организация на Върховните одитни институции **за да повиши качеството на одитната дейност създаде международен Етичен кодекс** за одиторите в публичния сектор. Този кодекс отчита специфичните изисквания към одиторите, включително и към техните професионални задължения.

Етичният кодекс на Международната организация на Върховните одитни институции, заедно с декларацията от Лима и Указанията за одитните принципи, трябва да се разглежда като необходимо допълнение към одитните стандарти. Той е насочен, както към отделния одитор, така и към ръководителите на Върховните одитни институции, отговорните служители и персонала.⁹

Почтеността на одиторите, не трябва да бъде накърнявана, затова тяхното поведение, трябва да бъде безупречно при всякакви обстоятелства. За да има качество на одитната дейност, не трябва недостатъци в професионалното поведение или личния живот да накърняват почтеността на одиторите.

Приемането и прилагането на Етичен кодекс на одиторите в публичния сектор повишава доверието както в тях, така и в тяхната дейност. Разбира се, във всяка страна Върховните одитни институции функционират в зависимост от законодателни и

⁹Етичен кодекс, МСВОИ 30., http://www.issai.org/media/12926/issai_30_e.pdf

социални системи, различия в културата и езика. Затова всяка Върховна одитна институция разработва Етичен кодекс в зависимост от тези различия.

Разработените Етични кодекси, трябва да въвеждат етичните изисквания за:

- ✓ независимост;
- ✓ почтеност;
- ✓ обективност;
- ✓ конфиденциалност;
- ✓ компетентност.

Почтеността е ядрото на ценностите в Етичния кодекс, тя може да бъде разглеждана, като честност и коректност в процеса на работа на всеки одитор, както и във взаимоотношенията му с персонала на одитираните обекти.

Поведението на одиторите, трябва да бъде безупречно и извън всякакво съмнение, за да поддържа общественото доверие към институцията. Почтеността изисква одиторите да спазват принципите на независимост и обективност и да поддържат безупречни стандарти за професионално поведение. Това означава, че решенията, които взимат одиторите, трябва да бъдат направени със съзнанието че се правят в обществен интерес, както и че се ангажират ресурси на одитната институция.

Информацията, съдържаща се в одитния доклад, трябва да бъде безпристрастна, основана на събраните доказателства. Това е информация, която одиторът е събрал по време на одита, която се използва като база за изразеното от него мнение.

Доказателствата трябва да са достатъчни и подходящи, за да могат да се направят разумни изводи. Понятието „достатъчни” се отнася до количеството на доказателствата. Понятието „подходящи” се отнася до оценка на качеството или надеждността на доказателствата. Обикновено доказателствата се търсят от много и различни източници. Те са по-скоро убедителни, отколкото изчерпателни, затова одиторът се опитва да получи чрез тях по възможност разумна, а не абсолютна сигурност. Одиторът сам преценява кои доказателства са достатъчни и подходящи, това е основно изискване за да не се накърни неговата независимост.

Одиторите, трябва да са наясно, че ако участват в политическа дейност това може да доведе до конфликт. Върховните одитни институции възприемат и на практика отстояват политически неутралитет. Одиторите трябва да са независими от

политическо влияние, за да могат да изпълнят задълженията си по безпристрастен начин.

При изпълнение на своята работа одиторите трябва да се държат по професионален начин и да прилагат високи професионални стандарти. Не трябва да се предприемат действия, които не са от компетенциите на одиторите¹⁰.

Постоянно задължение на одиторите е да усвояват новостите в своята професия. Това трябва да става чрез усъвършенстване на техните знания и умения.

Прилагането на Етичния кодекс на Международната организация на върховните одитни институции (ИНТОСАИ) е предназначено да създаде необходимите минимални изисквания за националните етични кодекси. Естествено той дава само рамката, всяка Върховна одитна институция, може и трябва да разработи свои етични правила, според зависимост от националните особености. Разработването и приемането на Етичен кодекс от всяка Върховна одитна институция ще доведе до създаването на доверие, уважение и убеденост в качеството на работата ѝ.

В заключение може да се каже, че използването на международно признатите одитни стандарти в дейността на Сметната палата на Република България и приемането и използване на Етичен кодекс са надеждна предпоставка за повишаване на качеството на одитната дейност. Така Сметната палата ще може пълноценно да изпълни основната си задача – да провери отчетността и надеждността на финансовите отчети на бюджетните предприятия, като даде информация на Народното събрание и на всички нас, като данъкоплатци, дали законосъобразно, ефективно и ефикасно се използват публичните финанси.

Литература

1. Закон за Сметната Палата
2. МСВОИ 1 Декларация от Лима www.issai.org
3. МСВОИ 30 Етичен кодекс www.issai.org
4. <https://www.iaasb.org>
5. <https://www.ifac.org>

¹⁰ Етичен кодекс, МСВОИ 30.

AGENTS OF CONTROL IN ORGANIZATIONS: PRINCIPLES FOR REDUCING FRAUD

Iavor Bachev¹

Abstract

Fraud has become one of the major challenges facing businesses around the world today. Agents of control in organizations play a crucial role in prevention and reduction the likelihood of fraud. This paper gives an overview on the main agents of control in organizations as well as discusses principles developed by professional organizations like the ACFE and IIA. Most often the ones charged with organizational control are responsible for establishing an environment where fraud is unlikely to occur. It is only a matter of having clear responsibilities and taking focused action steps in order to mitigate and reduce the likelihood of fraud in organizations.

Key words: agents, control, organization, fraud, principles for fraud reduction

Introduction

The interest towards fraud and fraudulent behavior in organizations has risen in the last years. This is a reflection of the evolution of the global business environment the complexity of which has increased exponentially thanks to advancements in technology together with the multitude of interactions between different players both on macro and micro levels. This has increased not only the efforts needed to prevent and investigate different caliber of fraud but also the difficulty of determining the parties that are responsible for it and its reduction. Johnson and Indvik [1] argue that one of the top threats to business in the upcoming decades is fraud. Findings by PriceWaterhouse Coopers [2] reinforce the significance of this problem by reporting that 50% of companies around the world have experienced fraud in some form

¹Ph.D., University of National and World Economy (UNWE), e-mail: iavorbachev@gmail.com.

in a two year diapason. Given the importance of fraud prevention and detection in organizations it is important to discuss who the relevant agents are in order to see what roles they play in organizational control and what principles can affect the likelihood of fraud occurrence in the organization. The paper first discusses the main agents of control in organizations followed by a list of principles that aim at bringing the risk of fraud to a tolerable level. The paper finishes with a conclusion based on the discussion throughout the paper.

Organizational agents of control

Several parties play a crucial role in prevention and detection of fraud in organizations. The three main ones that are widely accepted are: the board of directors, management and internal control.

The board of directors represents the leadership of the organization and is a crucial factor for preventing fraud [3]. The most important aspect of having this leadership position is to set the ethical tone of the organization. Credible leadership should set an example of integrity and hard work as the reasons for promotion within the organization [4] instead of fraudulent means to achieve individual or organization goals. The 2009 Economic Crime Survey [5] has found that more than 70% of the fraud in organizations have the ethical tone and culture as the root cause. A strong ethical culture starts with setting the right values at the top which then resonate down to the rest of the organization. It can be argued that the organizational culture limits the rationalization by having established values and principles, supports controls that are well designed and effective in fraud detection and prevention and sets and expectation of doing the right thing not focus solely on short term self-interest.

The board of directors (and its subcommittees such as the audit committee) are responsible for setting the compensations of the executives and top management which makes them in the perfect position to make sure to set incentives and compensations that align with the long term business goals and values of the organization. It has to be mentioned that those parties that are responsible for the governance of the organization need to show how exactly they exercise their oversight responsibilities over management's actions for identifying and responding to the risks of different kinds of fraud that can occur in an

organization. Fama and Jensen [6] argue that the overall efficiency of the board of directors could be increased by bringing directors from the outside which are experts in the industry and are able to make decisions in regards to control and oversight. Beasley [7] reinforces this by arguing that the composition of the board of directors can play an important role in fraud prevention and deterrence.

Management is another agent that plays role in organizational control and especially in fraud prevention and detection. The role of management is best summarized by Ghana [8]. In first place those parties must ensure the efficiency effectiveness of day to day activities of the company. Second- selection of honest and qualified staff appropriate for the organizational structure. Third – identifying relevant risk and ensuring a correct risk response to them. Forth – making sure that the financial reports represent reality to the fullest extend in order to bring actionable and useful information to stakeholders. Fifth-Avoiding any conflict of interests and establishing a system of internal control that gives “reasonable assurance” that records are up to date. It has to be mentioned that according to the International Accounting Standard 240 – the primary responsibility in fraud detection and prevention rests with the parties responsible for governance and management of the entity. Moreover the management has to disclose to the auditors any knowledge of fraud or suspected fraud affecting the entity involving employees, management and other parties that could contribute to material misstatements in the financial statements.

The role of management does not end there – it has the crucial role of reinforcing the organizational culture and establishing the system that drive the organization forward. Management does not only have to have a clear position on the ethical principles they stand for but also live by those daily serving as an example of what is right and what is not to be tolerated.

On the other hand the executives of organizations have the greatest financial incentives to resort to fraud. The financial incentives include selling stock holdings or receiving greater compensation during their working period in the organization especially in period of business decline or slowdown. Various reports (including ones published by the ACFE)[9] show that senior executives are frequently involved in the fraudulent financial reporting – which is the most costly fraud to organizations and society. Some numbers go above 80% showing that

either or both the CEO and CFO have been accomplice in such fraud. Fraudulent financial reporting could involve management's manipulation or alteration of different accounting records or supporting documentation which are used as a preparation basis of the financials, misrepresentation or intentional omission of events and/or transactions together misapplication of accounting principles.

The last but not least important agent of control in an organization is the internal auditors of organizations. The definition set for internal audit by the Institute of Internal auditors (IIA) [10] is that it is an independent and objective activity that aims to improve the organization's processes and add value to the organization by using systematic and disciplined approach in two main areas: governance, risk management. Internal auditor's need to ensure that: the internal controls in the organization are in place and functioning corporate governance is established at board, level, compliance with the established policies, procedures and regulations exists. Due to the important role of the internal auditors in organizational control, they need to possess the required skills and knowledge to be able to achieve their purpose. These include – understanding of the business and governance processes, red flags, any deficiencies in the control mechanisms and recommendations following any non-compliance. Because of the position they take in the company the internal auditors are in a good position to assess and make recommendations in relation to the design implementation and use of working internal control mechanisms. Other areas where the auditors need to express their opinion are related to the ethical code, human resources policies, operating style of the entity and competence and integrity of key personal. Altanmuro and Beatty [11] discovered that the role of internal control is of high importance in preventing fraud, however that role is often crippled by a limitation of the ways that the internal auditors could contribute to the governance and risk management processes. The creation of perception of fraud detection is a needed component of the work of auditors it involves informing all personal that the internal auditors are actively looking for fraud, welcoming any relevant information and conducting engagements in relation to different areas of fraud.

Many ways exist for the agents in control to become more efficient in fraud detection and prevention. One approach is adopting guideless published by professional bodies. Such is the “Managing the business Risk of Fraud: A practical Guidelines” which has been developed

by the Institute of internal Auditors the Association of Certified Fraud Examiners and the Institute of Certified Public Accountants. Those bodies have invested much resources to produce these guidelines that aim at reducing the risk of fraud in organizations worldwide that can be used by different parties in the organization. The guide is composed of five principles which are interconnected and based on each other [12]:

Principle 1: Establishment of a fraud risk management program:

The first principle is the need of a fraud risk management program that should be implemented in every organization that aims at mitigating the risk of fraud. The program itself should be used as a starting point for both the board of directors and senior management in order to determine the overall expectations in the organization including the need for good corporate governance and culture. This could include everything from establishment of a whistleblower control system to the procedures for hiring evaluation and promotion within the organization. The fraud risk management program must have the support from all parties within the entity from top management to ordinary employees. Moreover the guide suggests several essential elements that need to be integrated:

- Commitment: one way that the senior management can use to show is commitment to the program is issuing an official document to all stakeholders outlining the importance and benefits from establishing such system. Management needs to make sure to remind everyone in the organization periodically for the responsibility for fraud mitigation.
- Fraud Awareness: an integration of this element successfully involves an ongoing assessment, training and communication in order to determine the types of fraud that could be present in the organization and individuals that might be responsible for it.
- Affirmation Process: this process is the way that different stakeholders in the organization show that they have understood the code of ethics and fraud policies established by the organization.
- Conflict Disclosure: a process of conflict disclosure needs to be established preferably with the legal support that which enable different parties in the organization self-disclose any potential conflict of interest they might have. After a conflict of interest has been found there are three possible ways the management could deal with the situation: ask the party to seize

any dealings with the company, accept and monitor the situation or impose certain restrictions on the party in order to manage the fraud risk.

- **Fraud Risk Assessment:** the risk assessment is said to be the basis of the whole program. Effective risk assessment leads to successful mitigation of fraud in the financials. It must be overseen by the senior management in order to be kept up to date and able to reduce the risk of fraud in the organization. Due to its importance a whole principle is devoted to it.

- **Reporting lines and whistleblower program:** the lines of communication must be effective and efficient to communicate any fraud issues that arise in the entity. The whistleblower program on the other hand provides an alternative line of communication that ensures protection to those who report of fraudulent activities.

- **Investigation Process:** the process of investigation after the occurrence of fraud should consist of previously documented procedures and methodologies which ensure that only authorized persons take part in the investigation, the chain of evidence preservation is kept and the necessary reporting mechanisms are in place for further action.

- **Corrective Action:** the corrective action undertaken should be based on the fraud experience gathered previously in order to propose improvements that could be added to the control system.

- **Evaluation and Improvement** – this is the quality assurance element which includes planned and not planned evaluations and monitoring of the fraud control system in the organization.

Principle 2: Fraud risk assessment:

The efficiency of the fraud risk assessment process comes down to how well it defines the organizational fraud exposure. It includes control activities that aim at explaining how a potential fraudster can exploit the controls of the organization and hide the fraud perpetrated. Three capabilities are needed in order to achieve this purpose – the ability to identify the inherent risks, the ability to assess their likelihood and impact and the ability to take the necessary response to those risks. Many of the elements in the fraud risk assessment overlap with previously discussed themes.

Principle 3: Fraud prevention:

Fraud prevention is the most important control mechanism in dealing with fraud. The guide lists impact areas that fraud prevention plays a role in. The first one concerns human resource management. A background check ought to be performed to all new and existing employees (and suppliers) of the organization. Moreover the human resource function should perform periodic anti-fraud trainings. Last but not least is the exit interview performed once an employee leaves the organization? The purpose of the interview is to determine any gaps in the fraud control system and governance of the entity. The second area concerns the documentation of the fraud prevention techniques not only to ensure that all employees know their roles and responsibilities in the organization but also to be able to assess and improve them overtime. The last element is the continued monitoring over the fraud prevention controls put in place by the internal audit function or other independent entity.

Principle 4: Fraud Detection:

Apart from fraud prevention, fraud detection is the other important aspect in managing fraud related risks. The detection methods should be adapted to the entity, efficient and develop overtime. The guide lists the process controls, the fraud detection procedures and the whistleblower hotline as the most common and effective ways of detecting fraud. Other ways of include data mining and analysis, and independent reviews.

Principle 5: Investigation and follow up with corrective action:

Principle five deals with the correct response once a fraudulent action is detected. The top management/board of directors need to set appropriate punishment for the offence and take corrective action. Here planning and established procedures are necessary in order to begin and finish the investigation as effective as possible and submit the findings to the decision makers that have the authority to undertake the necessary action to mitigate similar offences in the organization's future.

Conclusion

Fraud prevention and detection in organizations are in the hands of the agents of control. They are clearly responsible for the steps needed to be taken in order to reduce the likelihood of occurrence of fraud. The only difficulty comes from not adequately translating the general principles of fraud reduction and adapting them to the nature of the particular organizational structure. Fraud can be reduced significantly provided the factors set by the agents of control in organizations are efficient and set in a manner that aims to do so.

Bibliography

- [1] Johnson, P. R., & Indvik, J. (2002). Too many hands in the cookie jar: Conflict between employees and organizations over theft. *Proceedings of the Academy of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 7(2), 9-13.
- [2] PriceWaterHouse Coopers (2011). *Global Economic Crime, Cybercrime: protecting against the growing threat*.
- [3] Okaro, S. C., (2005). The Role of Directors in Good Corporate Governance in Nigeria. *Journal of Global Accounting*, 1(1), 67-74.
- [4] Suttinee, P., and Phapruke, U. (2008). Causes and consequences of corporate Governance in Thai Listed Companies. *Review of Business Research*, Vol.8 (2).
- [5] Economic Crime Survey (2009). Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/pdf/global-economic-crime-survey-2009.pdf>.
- [6] Fama, E. and Jensen, M. (1983) Separation of ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 26 (6), 301-324.
- [7] Beasley, M. (1996). An empirical analysis of the relation between the board of director independence and financial statement fraud. *The Accounting Review* 71 (4): 443-465.
- [8] Ghana. (2010). Corporate Governance Guidelines of Ghana. [Online] Available at http://www.ecgi.org/codes/all_codes.php Accessed: February 1, 2017.

[9] Association of Certified Fraud Examiners (2014). Report to the Nation on Occupational Fraud. Retrieved May 01, 2016, <https://acfe.com/documents/2014RttN.pdf>.

[10] Institute of Internal Auditors (2001) Standards for the Professionals Practice of Internal Auditing. Available at: <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx> (Accessed: December 28 2016).

[11] Altamuro, J. L., Beatty, A. L. (2010). How does internal control affect financial reporting? *Journal of accounting and Economics*, 49, 58-74.

[12] Institute of Internal Auditors, the American Institute of Certified Public Accountants and Association of Certified Fraud Examiners (2007) 'Managing the Business Risk of Fraud: A practical Guidelines'.

ЗНАЧЕНИЕ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ЗА ПРЕМАХВАНЕ НА АСИМЕТРИЧНАТА ИНФОРМАЦИЯ В ИКОНОМИКАТА

Significance of Digitalization to Remove Asymmetric Information in the Economy

Дияна Банкова¹

Diyana Bankova

Резюме

За да бъде запазена стабилността на българската икономика, както и тази на европейския съюз е изключително важно електронното или т.нар. „дигитално управление“ на всяка една държава членка към европейската общност. Използването на интернет платформите базирани в електронното правителство могат да доведат до редица злоупотреби. Част от тях се свързват с асиметричната информация подадена във финансовите отчети. В това направление освен, че се цифровизира бизнесът, държавната администрация също се трансформира в тази посока. Тези събития са съпътствани и от нови кибер рискове, които е редно да бъде регулирани непрестанно по подходящ начин.

Модернизирането на държавното управление е важно, но е от фундаментално значение внедряването и имплементирането на добрите практики в тази област. В следствие на сривът на електронната платформа на Търговския регистър в България са индикирани слабости, които изискват нови превантивни методи и подходи, като мярка за сигурност.

За тази цел в настоящото изследване са представени най-високите индекси за устойчивост на дигиталното управление на държавите в Европа, както и е направена съпоставка на нивото в това направление на България.

Ключови думи: дигитализация, електронно управление, асиметрична информация, киберизмами, превенция

¹Доктор по икономика, асистент одитор в „Moore Stephens Bulgaria–Audit“ OOD, e-mail: diyanabankova@gmail.com.

JEL класификация: D82, H83, M40, M42, M48

Abstract

In order to preserve the stability of the Bulgarian economy, as well as that of the European Union, the electronic or so-called "digital management" of each member to the European Community is extremely important. The use of e-government-based internet platforms can lead to a number of abuses. Some of them relate to the asymmetric information provided in the financial statements. In this direction, besides digitizing the business, the state administration is also transforming in this direction. These events are accompanied by new cyber risks, which should be regulated in an appropriate manner.

The modernization of state governance is important, but it is fundamental to implement and implement good practices in this area. As a result of the collapse of the electronic platform of the Commercial Register in Bulgaria, weaknesses are indicated that require new preventive methods and approaches as a security measure.

For this purpose, the present study presents the highest sustainability indices of the digital governance of the countries in Europe, as well as a comparison of the level in this direction of Bulgaria.

Key words: digitization, e-government, asymmetric information, cyber frauds prevention

JEL Classification: D82, H83, M40, M42, M48

Увод

Дигитализацията на правителството за една страна има генерална роля относно нейната финансова устойчивост и конкурентоспособност. Освен последването на тази тенденция е важно да се проследи съдържанието на годишните финансови отчети на предприятията, както и подадената съпътстваща информация в одиторските доклади към тях.

Чрез дигитализирането настъпва нова култура. По този начин остава в историята подаването на огромния набор от финансово-счетоводни документи в държавната администрация и до някаква степен се минимизира бюрокрацията. Дори към този положителен аспект, при подаването на невярна, грешна или непълна информация възниква т. нар. „асиметрична информация“. Така при всички случаи ще бъдат засегнати обществените и бизнес интересите на обществото. Това хипотетично ще доведе до големи икономически загуби за инвеститорите, както и за държавите от ЕС.

Вейсел (2017) представя в своето изследване „Одитинг“ ролята на финансов одит в разкриването на асиметрична информация. В допълнение се акцентира, че „необходимостта от одита се обяснява и с теория на агентите“ (Вейсел 2017, с.16). Освен, че неограниченият достъп улеснява всяко заинтересовано лице, това би могло да породи и някои проблеми. Практически тези твърдения се обясняват със спомената теория по-горе. Тя гласи че, всеки един служител в дадена компания може да бъде несъвършен агент за своята компания, дори това да бъде сметка на собственика. Тази теория насочва вниманието към *киберпрестъпността*. Допустимо е извършването на технически грешки, но когато те се извършват преднамерено, това действие попада в друга категория – престъпление. Кражбата на данни от електронното правителство, както и сривовете на подобни платформи биха могли да образуват колосални загуби за обществото.

В тази връзка е подходящо да се посочи за пример електронното правителство в България, което обхваща следните онлайн платформи на: *Национално осигурителния институт (НОИ)*, *Националната агенция за приходите (НАП)*, както и значимата финансова информация достъпна в онлайн платформата към *Търговския регистър*. За изброените онлайн платформи към дигиталното управление в България е отговорна *Държавна агенция „Електронно управление“ (ДАЕУ)*² към *Министерски съвет*, която се създава през 2016 година със *Закона за електронното управление*³. Всяка една от тези платформи без да генерализирам и да класифицирам, има значима роля за: обществените интереси, бизнесът, както на местните икономически пазари, така и на международните.

²<https://www.e-gov.bg/bg/about_us>

³Закона за електронното управление (обн. ДВ, бр. 50 от 2016 г.)

Достатъчно е фокусирането върху събитието със срина на *Търговския регистър(ТР)* през лятото на 2018 година, който функционира от 2008 година. Този инцидент засили общественото недоверие към държавното управление и даде огромно поле за измами. Освен това бе невъзможен достъпът до информацията в ТР за период от 8 дни. Това от своя страна допълнително усложни вече мрачните краски на икономическата нестабилност в България на база недостатъчните обяснения от страна на компетентните органи по този казус – *Държавна агенция национална сигурност (ДАНС), Министерството на вътрешните работи (МВР) и Прокуратурата.*

Всички медии и журналисти по този въпрос дадоха уклончиви отговори, но в обобщение може да се направи следния извод представен в статията към www.dnevnik.bg⁴, че сивът на ТР доведе до: загуба на общественото доверие, спиране на търговския оборот, оттегляне на инвестиции, употреба на асиметрична информация и загуба на данни, както и значително неизяснение по отношение на щетите от това събитие.

При така стеклите се обстоятелство е видно, че има генерален проблем в националното електронно управление затова е наложително да се проследят добрите практики в тази област, да се разбере нивото на равнището на готовност от използването на електронните платформи, както и да се използват превантивни методи и подходи в противодействието на подобни събития.

Дискусия на релевантна литература

В българската научна литература не е представена и анализирана в детайли тази тема, за разлика от чуждестранната. **Проф. д.ик. н. Михаил Динев** представя в своята студия „Власт, управление и контролна среда“, ролята и значението на тези „инструменти“ за управлението на една държава. Логично е когато има слабости в контролната среда да се образуват различни престъпления, като например срина на платформата на ТР. Редно е да се „разграничи политическата власт от корпоративната и още повече олигархичната“ **Динев (2016, с. 12)** и да се помисли за защитата на обществените интереси.

⁴<https://www.dnevnik.bg/bulgaria/2018/08/17/3297390_sedmica_sled_sriva_na_turgovskiiia_registur_vuprosite
>

Световната изследователска практика по този въпрос започва своите изследвания още през 1995 година в Съединените американски щати с разработената от Правителството - „*Government Information Systems*“ (a Guide to Effective Use of Information Technology of in the Public Sector of Developing Countries)⁵, както и с техническите указания „*Interaction between the Public Sector and Technological Innovation: Government Policy Towards Research and Development*“⁶.

С разработването на указания от Организацията на обединените нации (ООН) тази тенденция продължава и в европейското законодателство. *Division For Public Institutions And Digital Government*⁷ и *The Division for Public Institutions and Digital Government (DPIDG)*⁸ имат за цел да се грижат за транснационалната кибер сигурност, „в насърчаването на ефективно, ефикасно, прозрачно, отговорно, иновативно обществено управление, администриране и услуги за устойчиво развитие, съсредоточено върху гражданите“⁹.

Обяснение на методологията

Освен, че ООН извършва изброените ангажименти по-горе, на сайта им е публикувана интерактивна база от данни от публична информация по отношение на систематична оценка на използването на дигиталните правителства в 193-те държави-членки на обединението. За тази цел може да се представи информация по отношение на това, кои са най-добре организирани дигитализирани управления в Европа, както и къде се намира България в тази класация.

⁵<<https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/1995%20Government%20Information%20Systems.pdf>>

⁶<<https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/1999%20Interaction%20betw%20PublSector%20and%20Tech%20Inn.pdf>>

⁷<<https://publicadministration.un.org/en/About-Us/Who-We-Are>>

⁸ Ibid.

⁹ ibid.

Използване на данни и източници

Таблица № 1. Индекси на развитие на електронното правителство в някои държави от Европа към 10.10.2018 година

Държава	Индекс (EGDI)
Дания	0.9150
Великобритания	0.8999
Швеция	0.8882
Финландия	0.8815
Франция	0.8790
Германия	0.8765
Холандия	0.8757
Норвегия	0.8557
Швейцария	0.8520
Естония	0.8486
България	0.7177

Източник: United Nations E-Government Survey 2018¹⁰

Описание на резултатите от изследването

Съпоставката на индексите за внедряването и функционирането на електронното правителство в топ 10-те държави в Европа показват значително разминаване. Най-драстична е разликата с Дания, около 2 пункта, а най-малка е разликата с Норвегия 0.138 пункта.

Заклучение

Изводите от направеното кратко изследване се свеждат до това, че сигурността на електронното правителство в България не е достатъчна. Това показва и сривът на онлайн платформата на ТР. Дигитализацията има съществено значение за минимизирането на асиметричната икономическа информация. Необходимо е да се проследят добрите практики на държавите с по-високи пунктове *EGDI*. В тази връзка може да се предприемат превантивни мерки за сигурност по отношение на

¹⁰<https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Images/icons/Europe.svg>

киберсигурността на държавата, с които да се повиши общественото доверие в държавното управление.

Библиография

Вейсел, А., 2017, Одитинг (финансов одит), Сиела.

Динев, М., 2016, Власт, управление и контролна среда, Годишник ИДЕС.

За агенцията, [online] Available at: <https://www.e-gov.bg/bg/about_us>, [Accessed 11 October 2018].

Седмица след срива на Търговския регистър въпросите са повече от отговорите,

[online] Available at:

<https://www.dnevnik.bg/bulgaria/2018/08/17/3297390_sedmica_sled_sriva_na_turgovskii_registur_vuprosite>, [Accessed 11 October 2018].

Government Information Systems,

[online] Available at:

<<https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/1995%20Government%20Information%20Systems.pdf>>, [Accessed 11 October 2018].

Interaction between the Public Sector and Technological Innovation: Government Policy Towards Research and Development,

[online] Available at:

<<https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/1999%20Interaction%20betw%20PublSector%20and%20Tech%20Inn.pdf>>,

[Accessed 11 October 2018].

Division For Public Institutions And Digital Government,

[online] Available at:

<<https://publicadministration.un.org/en/About-Us/Who-We-Are>>

[Accessed 11 October 2018].

United Nations E-government Survey 2018,

[online] Available at:

<<https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Images/icons/Europe.svg>>

[Accessed 11 October 2018].

АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИВНОСТТА И ЕФИКАСНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ С ИДЕАЛНА ЦЕЛ

Analysis of Efficiency and Effectiveness of Non-Profit Organizations

Джеймс Йоловски¹

James Jolovski

Резюме

Дейността на организациите с идеална цел е насочена към постигането на позитивно социално въздействие. Отговорността, която носят към обществото, предполага необходимостта от постигане на максимални ефикасност и ефективност при изразходване на средствата. Съществуват различни модели за тяхната оценка, сред които е анализът на разходите за периода, оценяването на социалното въздействие чрез ключови индикатори на представянето, както и съпоставянето на резултатите спрямо размера на финансирането. Измерването чрез тези модели следва да бъде заложено на етапа на планиране на дейностите.

Ключови думи: организации с идеална цел, ефективност, ефикасност, управленско счетоводство, бюджетиране

JEL класификация: M41, L31

Abstract

The activities of non-profit organizations are aimed at achieving a positive social impact. The responsibility to the society implies the need to maximize efficiency and effectiveness in spending. There are different models for their assessment, including the overhead costs analysis, the assessment of social impacts through key performance indicators (KPIs), and the

¹ Редовен докторант към Катедра “Счетоводство и анализ”, Университет за национално и световно стопанство (УНСС).

Ph.D. student in “Accountancy and analysis department”, University of National and World Economy (UNWE), e-mail: james.jolovski@unwe.bg.

comparing the achieved results with the acquired funding. Measurement through these models should be set at the stage of planning the activities.

Key words: NGO, efficiency, effectiveness, management accounting, budgeting

JEL Classification: M41, L31

Увод

Ключов въпрос за дейността на организациите с идеална цел² е как те изразходват своите ресурси. Докато капиталът на търговските дружества изразява задълженията им към собствениците, то при организациите с идеална цел може да се възприеме, че собственик е обществото и съответно дългът е към него. Основна цел на управителните органи на такива организации е не да извличат лична изгода, а да контролират дейността, за да осигурят прозрачност, ефективност и ефикасност, чрез които да се гарантира защитата на обществения интерес. Организациите с идеална цел не само доставят обществени блага, но е широко възприето³, че постигат по-добри резултати с по-малко ресурси спрямо публичния сектор. Това предопределя високата отговорност за целесъобразното изразходване на средствата, които са под тяхно управление, но спрямо бенефициента и целта на разпределяне се явяват обществени.

Изложение

Насърчаването на организациите с идеална цел както от публичния, така и от частния сектор е свързано с оценката на социалното въздействие, което те постигат върху средата. Тя обаче е изправена пред редица предизвикателства. На първо място, получавайки финансирания от частния или публичния сектор, тези организации изпълняват роля на допълнително преразпределение на ресурсите (освен това, което държавното управление осъществява чрез фискалната си политика). Разпределението

² В контекста на доклада, за организации с идеална цел се възприемат юридически лица с нестопанска цел, определени като организации в обществена полза. От обхвата не са изключени организациите, осъществяващи стопанска дейност.

³ McCoskey, S. NGOs in the Aid Community: Do Funding Source or Economic Conditioning Matter to Decisions of Country Involvement? 2005 и Ohler, H., Nunnenkamp, P. Funding, Competition and the Efficiency of NGOs: An Empirical Analysis of Non-charitable Expenditure of US NGOs Engaged in Foreign Aid

на ограничените ресурси предопределя възникването на проблема за дилемата между справедливостта и равенството (equity vs. equality):

- дали състоянието на обществото се повишава при подобряването на състоянието на всеки негов член при положение, че това не вреди на някой друг, т.е. всички имат равен достъп до ресурсите (equality);
- или състоянието на обществото се повишава само ако се подобри състоянието на най-страдащия и онеправдан негов член, т.е. приоритетен достъп до ресурсите имат хората, които са в най-голяма нужда от тях (equity).

Възможно ли е отговорът на тази дилема да бъде дефиниран чрез определянето на една организация в частна или в обществена полза? В България организациите имат свобода да се самоидентифицират – като търговци или като нестопански организации в частна или в обществена полза. За разлика от търговците, нестопанските организации са лишени от възможността да разпределят дивиденди (а също като тях – да разпределят скрито печалба). Редица държави предприемат мерки, с които да насърчават дейността на организациите с идеална цел. В България държавата може да подпомага и да насърчава юридическите лица с нестопанска цел, определени за извършване на дейност в обществена полза, чрез данъчни и други финансови и икономически облекчения, както и финансираня⁴. Данъчни облекчения в практиката обаче са предвидени не за самите организации в обществена полза, а за техните донори. Без значение от целта (частна или обществена) приходите от регламентираната дейност на нестопанските организации не подлежат на данъчно облагане дори да надвишават разходите (в този случай се формират резерви), но печалбата от извършвана стопанска дейност се облага с корпоративен данък в размер на 10%. Този подход не адресира облагодетелстване на конкретни лица, които се явяват бенефициенти.

По света се прилагат различни качествени и количествени критерии, които гарантират честното (fair) разпределение на ресурсите. В САЩ например в инструкциите⁵ на приходния орган – Internal Revenue Service (IRS), е регламентирано, че благотворителни организации, при които никаква част от нетния доход не се разпределя в полза на конкретни членове на обществото, са освободени от федерален

⁴Закон за юридическите лица с нестопанска цел, чл. 4.

⁵U.S. tax code, IRS code 501(c)(3)

данък върху прихода. Тази практика е в известна степен аналогична на установената в България. В САЩ обаче IRS прилага конкретни процедури на количествени и качествени анализи, за да определи дали възникването на частна полза е инцидентно, или не и съответно поражда ли необходимост от отпадане на специалния режим на данъчно облекчение както за организацията, така и за донорите ѝ. Прилагането на критериите е изключително стриктно и отнемането на режима се среща често в практиката. Качественият анализ изследва дали облагодетелстването на конкретни лица е неизбежно и необходимо последствие, без което организацията не би могла да извършва своята общественоразположена дейност. Количественият анализ определя дали ползата за определени частни лица е по-малка от обществената – колко лица са били облагодетелствани и какъв е размерът на финансовата изгода.

По аналогичен начин дейността на организациите с идеална цел подлежи не само на анализ и оценка от публичните власти, но и от донорите от частния сектор. За да вземат решение към коя организация да насочат финансирането си, дарителите се интересуват от това коя от тях ще оползотвори най-добре ресурсите. Броят на такива организации нараства и конкуренцията се повишава, т.е. всяка от тях се стреми да постигне максимална ефикасност и ефективност не само за да реализира собствените си цели, но и за да привлече финансиране, от което зависи оцеляването ѝ на конкурентния пазар. Този стремеж в условията на конкуренция се възприема като причина за по-значимото социално въздействие на третия сектор спрямо публичния.

Съществуват няколко проблема, свързани с методологията на оценка на ефективността и ефикасността в третия сектор. Първият от тях се отнася до дефинирането на понятията. Дейността на организациите с идеална цел е свързана с доставянето на обществени блага, а бенефициент от нея е обществото, затова авторът приема, че те следва да прилагат принципите за ефикасност, ефективност и икономичност, които са валидни и за публичния сектор. Според разпоредбите на Закона за вътрешния одит в публичния сектор *ефикасност* е „постигането на максимални резултати от използваните ресурси“, а *ефективност* – „степената на постигането на целите (...) при съпоставяне на действителните и очакваните резултати“. Тези дефиниции се възприемат в доклада. Но докато държавното управление е монополист над данъците, които представляват принудителни вземания,

то организациите с идеална цел се конкурират помежду си и трябва да мотивират донорите да финансират дейността им.

На второ място стои въпросът как да бъдат оценени ефикасността и ефективността в третия сектор. Един от най-симплифицираните и разпространени модели за оценка е определянето на дела на т.нар. *overhead costs*. При търговците обемът на тези разходи има значение за финансовия резултат на предприятието и съответно предизвиква най-силен интерес за управлението и инвеститорите. При организациите с идеална цел обаче бенефициент е цялото или значителна част от обществото, т.е. обхватът на заинтересованите лица е много по-широк. Затова авторът приема, че поради общественения интерес анализът на тази категория разходи е с по-висок приоритет в организациите с идеална цел спрямо търговците. Тъй като подходът е насочен към разходите (на ресурси), измерва ефикасността.

За целта на анализа обаче е необходимо да се дефинира значението и съдържанието на *overhead costs*. По света този термин е придобил широка употреба при изследването на организациите с идеална цел, както в практиката на независимите консултантски услуги⁶, така е възприет и от самия сектор⁷. Какво обаче е неговото съдържание? Управленското счетоводство прилага различни класификации на разходите, които в българската наука и практика са се утвърдили като: преки и непреки, постоянни и променливи, производствени и непроизводствени, разходи за продукта и за периода и др. За да се отговори на въпроса кои точно разходи попадат в значението на *overhead*, е необходимо да се изследва първо международната теория и практика, а впоследствие – българската.

Investopedia – леснодостъпен източник на общоикономическа информация, дефинира *overhead* като *всички* разходи извън преките трудови разходи и преките материални разходи⁸, т.е. непреките разходи. Или това са административните разходи и разходите за продажби. Аналогично е разбирането на Accounting Tools – специализиран

⁶Sawhill, J., Williamson, D. Measuring what matters in nonprofits, McKinsey Quarterly, May 2001

⁷Compliance Manual, Code of Ethics & Conduct for NGOs, World Association of Non-Governmental Organizations

⁸Investopedia, достъпен на 14.10.18 г. на <https://www.investopedia.com/terms/o/overhead.asp>

в сферата на счетоводството. Той пояснява, че по-често непреките разходи са постоянни, а по-рядко са обвързани с производството или продажбите⁹.

В практиката също не е утвърдено единодушие относно съдържанието на *overhead costs* в организациите с идеална цел. Разпространени са както мнения, че те включват едновременно и административните разходи, и разходите за продажби (в третия сектор разходи за продажби се явяват *fund raising costs* – разходи за набиране на финансиране)¹⁰, така и разбирания, според които в обхвата им попадат само административни разходи, но не и тези за продажби¹¹.

Като надежден източник за информация относно значението на определен термин в България могат да се използват официалните преводи на нормативните актове. В счетоводен контекст като превод на *overhead costs* е възприето *общопроизводствени разходи* (например в чл. 19 на МСС 16). Значително по-разпространен обаче в редица други документи, които не са тясно счетоводни, е преводът *режийни разходи*. Широко разпространен е и *административни разходи*.

Допълнително усложнение за обхвата на термина се поражда от факта, че организациите с идеална цел нямат типичната за производствените (а понякога дори и за непроизводствените) предприятия дейност. Според класификацията на разходите в управленското счетоводство¹² в непроизводствените разходи попадат разходи по: пласмент, продажби, маркетинг, изследователска и развойна дейност, администрация и управление и следпродажбени разходи. Част от тези разходи (пласмент, изследователска дейност и т.н.) в дейността на организациите в обществена полза допринасят за постигането на целите им. Авторът условно приема, че *разходи за продукта* в тези организациите са *разходи за целта* – пряко или непряко допринасят за постигането на заложените цели и не са свързани с функционирането на самата организация като стопански субект. Съответно разходите, които се визират като

⁹Accounting tools, достъпен на 14.10.18 г. на <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-overhead.html>

¹⁰Bowman, W., Should Donors Care About Overhead Costs? Do They Care?, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Sage journals, 2006

¹¹Compliance Manual, Code of Ethics & Conduct for NGOs, World Association of Non-Governmental Organizations.

¹²Ионкова, Б., Управленско счетоводство, изд. „Ромина“, София, 2008, с. 29

overhead, следва да съответстват на *разходи за периода* – за продажби и администрация. Те могат да бъдат преки или непреки¹³.

Според този модел за оценка ефикасността на организациите с идеална цел е в обратна зависимост от дела на разходите за периода от общите разходи. Той показва каква част от средствата на донорите се насочва към функционирането на организацията, а не към постигането на целта, за която са дарени. Съответно делът на разходите за целта (или абсолютната стойност на разликата между общите разходи и разходите за периода) е изражение на това каква част от средствата се изразходва по предназначението, с което дарителите ги осигуряват (например при дарени 100 лв., 80 лв. достигат крайния бенефициент). Липсва обаче утвърдено разбиране какъв процент разходи за периода е приемлив. Според някои¹⁴ средният процент е около 20 и такъв е желателен, а над 35% е неприемлив. Според други¹⁵, допустими са едва 10% разходи за периода. Това възпрепятства частните лица да изградят обективно становище за действително необходимото равнище, което обезпечава съществуването на една организация с идеална цел.

Прилагането на такъв критерий е лесно за широката общественост, което го прави предпочитан от индивидуални донори, които представляват частни лица, даряват малки суми и нямат икономически експертиза, чрез която да извършат по-прецизна оценка. В България такава практика е възприела Фондация Help Karma. Тя функционира като платформа за популяризиране на каузи, свързани с дарения за лечение. Оповестени са разходи в размер на 3,6% комисионна такса за платежен оператор и 5,8% за останалите разходи за периода. Общият размер е малко над 9,4% (поради фиксираната такса за превод от \$0,30), което е добър индикатор според всички световно възприети разбирания.

Недостатък на този модел е, че оценява каква част от разходите се насочва към постигане на социално въздействие, но не измерва какво в действителност е постигнато. Той мотивира организациите да оповестят възможно най-нисък процент

¹³ Рупска, Т., Орешаров, Н., Кавалджиева, К., Управленско счетоводство, изд. к-кс УНСС, София, 2015, с. 21

¹⁴ The Pros and Cons of Financial Efficiency Standards, Nonprofit overhead cost project, Brief 5, Urban Institute, Center on Nonprofits and Philanthropy, Indiana University, Center on Philanthropy и Compliance Manual, Code of Ethics & Conduct for NGOs, World Association of Non-Governmental Organizations

¹⁵ Defining certain terms in a budget, Funds for NGOs и Nongovernmental Organizations in World Bank-supported Projects: A Review, Issue 812, Gibbs, C., Kuby, T., Fumo, C., World Bank Publications, 1999, p. 21

разходи за периода, за да привлекат повече донори. Това предпоставя риск от невярно представяне на финансовата информация.

Въпросът каква част от разходите се използва за постигане на определени резултати не дава пълна представа за целесъобразното оползотворяване на ресурсите. Това е така, защото е възможно заложените резултати да не допринасят в максимална степен за постигането на целта. Т.е. възможно е една организация с идеална цел да използва значителен размер от полученото финансиране за своята дейност, но чрез дейността си да не постига желаното социално въздействие. По тази причина донори, които търсят по-силно въздействие, разчитат на ключови индикатори на представянето (key performance indicators – KPIs), чрез които измерват постигането на целта, т.е. ефективността на организациите. Обикновено тези KPIs са както количествени, така и качествени и са всеобхватни по отношение на дейността. Например една организация, работеща в сферата на образованието, трябва да заложи индикатори като: брой проведени обучения, брой участвали обучаеми, разнообразие на обучаемите, постигнат прогрес чрез усвоени знания и придобити умения, удовлетворение, промяна в нагласите, подобрене в живота след обучението и т.н. Обикновено вече постигнатите резултати в рамките на различни дейности и проекти се обобщават и се представят на потенциалните бъдещи донори в цялостното си измерение като за постигането на дългосрочните стратегически цели. Такава информация се възприема позитивно най-вече от частния сектор от компании, които аутсорсват изпълнението на дейностите си по корпоративна социална отговорност към организации с идеална цел.

Като алтернативен подход се утвърждава представянето на по-подробна информация, която съпоставя едновременно постигнатите резултати с изразходените ресурси, т.е. оценява се както ефективността, така и ефикасността. Ако такива данни се обобщят за цялата организация, не е необходимо да се вземат предвид разходите за периода, тъй като те са необходими за функционирането на организацията. Оценката представлява частно от сумата на постигнатите резултати и сумата на финансирането. Ако се продължи примера с образованието и се приеме, че организация с годишен бюджет от 1 млн. лв. достига до 20 000 ученици, то средното финансиране за обучението на един ученик е 50 лв.

В практиката обаче дейностите и проектите на организациите с идеална цел не са еднородни. Например един ученик е участвал еднократно в определена инициатива, а друг – в цял образователен курс; част от учениците са получили учебни пособия, а други – не са и т.н. Осредняването на общите резултати и общото финансиране не отразява точно ефективността и ефикасността, тъй като те могат да варират между различните проекти и дейности. Ако обаче тази информация се представя поотделно в детайли и съответно разходите за периода са разпределени на подходяща база, ще се получат точни показатели за ефективност и ефикасност на всяка дейност. Тъкмо такава е очакването на някои от донорите, които изискват в бюджетите по проекти да бъде включена информация за различните KPIs, които се постигат чрез дарението. Например каква част от финансирането се разпределя за разходи за периода и каква – за едно обучение, за един ученик, за 1% прогрес в уменията му и т.н. Така бюджетът се проявява като инструмент за оценка на ефективността¹⁶. Реализирането на такъв модел в практиката изисква допълнителни вложения на ресурси в информационна система и следва да се анализира дали ползите от него ще надвишат разходите.

Заклучение

Съществуват различни модели за оценка на ефикасността и ефективността на организациите с идеална цел. Всеки от тях има предимства и недостатъци и се прилага от различни заинтересовани страни. Поради високата значимост на тези показатели, организациите следва да изградят информационна система, чрез която да осигуряват необходимите данни. Постигането на желаните резултати следва да бъде заложено в процеса на планиране, както за всеки проект или дейност поотделно, така и за организацията като цяло.

¹⁶Caplan, D. Managerial Accounting: Concepts and Techniques

Библиография

Йонкова, Б., Управленско счетоводство, изд. „Ромина“, София, 2008, с. 29

Рупска, Т., Орешаров, Н., Кавалджиева, К., Управленско счетоводство, изд. к-к УНСС, София, 2015, с. 21

Bowman, W., Should Donors Care About Overhead Costs? Do They Care?, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Sage journals, 2006, достъпен на 14.10.18 г. на <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0899764006287219>

Caplan, D. Managerial Accounting: Concepts and Techniques, достъпен на 14.10.18 г. на <http://denniscaplan.fatcow.com/TOC.htm>

Compliance Manual, Code of Ethics & Conduct for NGOs, World Association of Non-Governmental Organizations, достъпен на 14.10.18 г. на <https://goo.gl/Rg91KB>

McCoskey, S. NGOs in the Aid Community: Do Funding Source or Economic Conditioning Matter to Decisions of Country Involvement? 2005, достъпен на 14.10.2018 г. на <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpdc/0508004.html>

Nongovernmental Organizations in World Bank-supported Projects: A Review, Issue 812, Gibbs, C., Kuby, T., Fumo, C., World Bank Publications, 1999, p. 21

Ohler, H., Nunnenkamp, P. Funding, Competition and the Efficiency of NGOs: An Empirical Analysis of Non-charitable Expenditure of US NGOs Engaged in Foreign Aid, достъпен на 14.10.2018 г. на <http://hdl.handle.net/10419/48361>

Sawhill, J., Williamson, D. Measuring what matters in nonprofits, McKinsey Quarterly, May 2001, достъпен на 14.10.18 г. на <https://goo.gl/gbNFsa>

The Pros and Cons of Financial Efficiency Standards, Nonprofit overhead cost project, Brief 5, Urban Institute, Center on Nonprofits and Philanthropy, Indiana University, достъпен на 14.10.18 г. на <https://goo.gl/KCTWZU>

СЧЕТОВОДНАТА СИСТЕМА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО В УСЛОВИЯТА НА ДИГИТАЛИЗАЦИЯ – СЪЩНОСТ, ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ

**The accounting system of the enterprise in terms of digitization – nature,
functions and tasks**

Бойко Доленски¹

Boyko Dolenski

Резюме

В настоящия доклад се разглеждат въпроси, свързани с теоретичните възгледи за счетоводната система. С помощта на постановки от общата теория на системите е направен опит за дефиниране на счетоводната система с нейни елементи, подсистеми, структура и връзки. В хода на изследването са посочени функциите на счетоводната система. Изследването има подчертано теоретичен характер.

Ключови думи: обща теория на системите, системен подход, счетоводна система, регулиране в счетоводната система, функциониране на счетоводната система, счетоводна информация

Abstract

This report examines questions about theoretical conception about the accounting system. With the help by formulation in the General System theory, we tried to define the accounting system with its elements, sub-systems, structure and relations. During the research, the functions of the accounting systems are pointed. The current research is with markedly theoretical characteristic.

¹ Докторант, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, София, e-mail: bdolenski@abv.bg
Ph.D. student, Department “Accounting and analysis”, UNWE, Sofia, e-mail: bdolenski@abv.bg

Key words: general system theory, system approach, accounting system, accounting information, regulation in the accounting system, functioning of the accounting system, accounting information

JEL класификация: M41

Увод

Целта на изследването е на база преглед на теоретични постановки да се обобщят и систематизират основните възгледи за счетоводната система и дали те са валидни в условията на дигитализация. За постигането на целта в рамките на изследването ще бъде потърсено решение на следните отделни задачи – дефиниране на границата на счетоводната система, определяне на структурата на системата, идентифициране на околната среда и как счетоводната система си взаимодейства с нея, основните допирни точки и връзки на счетоводната система с процесите на бюджетиране, изпълнение, отчитане и контрол. Логически изследването ще бъде структурирано чрез кратко въведение в общото учение за теория на системите, след което вниманието ще бъде насочено конкретно към счетоводната система, като част от по-голямата социално-икономическа система.

Изложение

1. Учение за Обща Теория на Системите

Същност

За основоположник на системния подход се счита Лудвиг Фон Берталанфи (1901 - 1972 г.). Той е австрийски биолог – теоретик, който търси структурно сходство между системите и извежда общи закономерности валидна за всяка една система независимо от нейния вид. Тези свои виждания той излага в труда си „Обща теория на системите” издадена през 1968 г., като отделни глави от тази книга, са били публикувани по-рано през 30-те и 40-те години на миналия век.² Целта е след задълбочен анализ тези

² Bertalanffy, L., General System Theory, New York, George Braziller, 1968, “Acknowledgments”.

закономерности да се обобщят и да се изведат като общовалидни закони.³ Основополагащото в общата Теория на системите е понятието система. То може да бъде определено като абстрактна-логическа конструкция, която притежава най-общи свойства на предмети и явления от околния свят. Най-важното въведение направено от Берталанфи е въвеждането на понятието за отворена система. Това е такава система, която пряко и активно взаимодейства с околната среда посредством вещество, енергия и информация. За пример той посочва всеки жив организъм. Отворените системи функционират, така че в тях се установява динамично равновесие.

Полезността от изучаването на обща теорията на системите е разработването на цели и задачи на системните изследвания, развитие на методологията на анализа и установяване на общо системни закономерности. Посредством изграждане на модел на поведението на дадена система, това би позволило да се предскаже и предвиди възможно бъдещо състояние. Желаното бъдещо състояние на системата се задава от целта на системата при планирането.

Ако за изходни данни в модела се използва текущото състояние на системата и на база протичащите процеси вътре в самата система, може да се определи какво състояние тя би постигнала. Това е много силен инструмент, тъй като дава възможност за измерване на отклоненията в системата „текущо състояние” спрямо „желано състояние”. Върху системата може да се оказва целенасочено въздействие за промяна на функционирането ѝ, в една или друга посока, с цел намаляване на отклоненията и достигане на желаното състояние на системата, което е било определено от нейната цел.

Съставни части на системата

Във всяка една система могат да бъдат определени следни части:

Елемент – при процесът на детайлизация на дадена система на съставните ѝ части на определен етап се достига до най-малката неделима в логическо отношение част от дадена система, при която всяко по-нататъшно детайлизиране или физическо невъзможно и става лишено от смисъл. Една система може да има много елементи, а

³ Далкалъчев, Хр., Теория на информацията и пренасяне на съобщения, София: УИ "Стопанство", 2006, стр. 12-68. По-голямата част от теоретичните основи на обща теория на системите са на база постановките от тази книга.

както и самата система да бъде един елемент от друга система – това зависи от целта на изследването, което се провежда и се задава от изследователя.

Подсистема – компонент на системата, който е по-голям от елемент на системата, по-детайлен е от самата система и има отделна подцел.

Структура – представлява най-важните взаимоотношения между подсистемите и най-важните взаимоотношения между елементите. Те са устойчиви и не се променят лесно при настъпили промени в системата.

Връзки – елементите и посредством връзките между тях, водят до появата на структурата на системата и нейното запазване. Чрез тях системата може да бъде изучавана както към определен момент (в статика), така и в хода на функционирането ѝ (в динамика).

Състояния на системата – в резултат на функционирането и на процесите в системата, всяка система във всеки даден момент от времето притежава конкретни състояния на показатели. Кои точно показатели да се наблюдават към определен момент зависи от целта и задачите, които изследователят си поставя. Счетоводният баланс е пример за състояние на дадена система към точно определен момент. Сравнявайки едни и същи състояния на дадена система, но в различен момент дава възможност да се установи поведението на система.

Поведение на системата – изменение в крайното спрямо началното състояние на системата в даден интервал от време. Характерни за поведението на системата са равновесието и устойчивостта на системата. Равновесието в дадена система се описва, като способността на дадена система да запазва състоянието си продължително при наличието или липсата на външни въздействия. Състояние на равновесие обикновено се използват при изследването на сложни комплекси социално-икономически системи. Способността на дадена система да се връща към състояние на равновесие, като резултат от външно смущаващо въздействие се определя като устойчивост на системата. Външното въздействие не следва да превишава определена граница, тъй като това може да бъде пагубно за съществуването на самата система. Равновесието и устойчивостта при икономически и организационни системи по дефиниция са по-сложни категории, отколкото при техническите системи.

Регулиране – въпросът за регулиране в системите се свързва със задачата за поддържане на една или няколко величини на зададено ниво или очаквано промяна по предварително дефинирано правило. В зависимост от това дали системите притежават вътрешни (вградени) контроли за регулираните те биват системи с вградено (автоматично) регулиране и системи с неавтоматично регулиране. При системите с автоматично регулиране, при всяко отклонение от очакваното функциониране на системата автоматично се задействат стабилизатори, които въздействат върху системата, за да я приведат към очакваното ѝ състояние.

Управление в системите и вземане на решение – управлението донякъде си прилича с регулирането, но и се различава от него. При регулирането е налице поддържане или следене на определено състояние на системата. При управлението е налице процес на вземане на решение, при който се осъществява избор между възможни алтернативи. Тези алтернативи се подлагат на оценка и на базата на определени критерии се взема решение. Въпросите свързани с изборът на оптимален критерий или набор от критерии, максимизиране резултата при тези критерии, съществуващи и зададени ограничения, както и нежелани ефекти излизат извън целта на изследването и ще бъдат оставени без разглеждане.

2. Счетоводна система

Изследвайки авторовите виждания за системата счетоводство прави впечатление, че няма единно становище относно понятието счетоводна система. При изясняването на понятието „счетоводна система” като правило се засягат понятията „счетоводство” и „отчетност”. Широко известно е разделението на стопанската отчетност на оперативна, статистическа и счетоводна отчетност. Повдига се и въпросът за тяхното разширяване чрез включването на нови видове отчетност. Проф. М. Динев посочва „трите вида отчетност – оперативно-икономическата, счетоводната и статистическата, безспорно ще имат значение на основни видове, но към тях неизбежно ще се причисли интегрираната отчетност, с пояснения за счетоводството на околната среда, социалното счетоводство и т.н. Неизбежно е включването на финансовата и нефинансовата отчетност, диагностичната и прогностичната отчетност, в т. ч. и

счетоводната отчетност, моделите на новия тип счетоводна политика и др.”⁴. Това разширяване авторът мотивира, с факта че счетоводната наука е силна в своята естествена среда – бизнеса и това трябва да бъде цел на всяко изследване. За него „счетоводната система е високоорганизирана система, в еднаква степен информирана и информираща, методологически устойчива, научно и нормативно-правна осигурена, годна в най-добра степен да създава достоверна информация, потребна на различните управленски звена и институции.”⁵ За тази система авторът извежда следните качества, които притежава – надеждност във функционален аспект и в аспект на методологическа осигуреност, точност, пропускателна способност, параметрично постоянство, акумулираща способност и интегративна способност. В условията на дигитализация качествата пропускателна способност и интегративна способност придобиват особено значение. Системният подход прилаган към различни части на системата „Счетоводство” проф. Башева разглежда от няколко гледни точки, като: наука, информационна система, технология на отчетния процес, участие в планирането и контролния процес. Според нея информацията създадена от счетоводната информационна система представлява приблизително 50% от управленската информация. Изследователят обръща внимание на случващото се вътре системата, като отбелязва, че „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.”⁶ Разглежда въпросите за границите на информационната система счетоводство и за елементите ѝ. Като входяща граница на системата е посочен „процесът на „филтриране“ на информацията...(кои данни ще влязат в системата, по какъв начин ще се събират, измерват, регистрират, предават).”⁷ За ролята на филтър са посочени Закон за счетоводството, Национални счетоводни стандарти, Международни счетоводни стандарти. Другата граница се определя от целта на системата, а именно

⁴ Динев, М. „Счетоводната наука и нейните обект, предмет и метод”, *„Катедра ”Счетоводство и анализ” 1920-2017 г. сборник научни статии*”, София: Издателски комплекс УНСС, 2017, стр. 117 – 131.

⁵ Динев, М. и К. Златарева. *Теория на счетоводството*. С., 2012, Тракия М, стр. 24.

⁶ Башева, С. и колектив. *Основни на счетоводството*, ИК – УНСС, С., 2013, стр. 11.

⁷ Пак там.

информационните потребности на потребителите. Това се реализира чрез структурата и състава годишните финансови отчети. За елементи на системата авторът посочва - човешки ресурси – като брой и квалификация; носители на информация – първични и вторични документи, носители на резултатна информация; технически средства – с приложение при регистрирането, обработването и извеждането на информация; методически инструментариум – способности и техники за постигане целта на системата. Проф. Стоянов разглежда счетоводство като: част от отчетно-информационна система в управлението на предприятието, целенасочена и организирана човешка дейност и наука. Основният резултат от функционирането на счетоводната система той формулира като „счетоводната информация“ и я определя като съвкупност от отчетни данни за състоянието и изменението на имуществото на предприятието. Процесът на създаването на счетоводната информация е характеризира като счетоводното отчитане. Проф. Ив. Душанов определя счетоводството като кибернетична система, динамична система, адаптивна система, сложна система с вероятностен характер, самоорганизираща се система и затворена система.⁸ Като компоненти на счетоводството са посочени балансово обобщаване, счетоводни сметки, документиране и инвентаризиране, калкулиране и сводка от една страна и от друга форма на счетоводството, сметкоплан, счетоводни документи и технически средства. Проф. Ив. Душанов има принос в обосноваването и защитата на тезата за ролята и мястото на ръководителя на счетоводната система (главния счетоводител), което да е регламентирано и подсигурано на законово ниво. Основни изисквания към счетоводна система са формулирани в действащия към момента Закон за счетоводството в сила от 01.01.2016 г., а именно: всеобхватно хронологично регистриране на счетоводните операции; получаване на аналитична и обобщена информация по счетоводен път, представяща най-точно и по най-подходящ начин годишните финансови отчети на предприятието; междинно и годишно приключване на счетоводните регистри; изменения в извършените счетоводни записвания чрез съставяне на коригиращи счетоводни статии; прилагане на утвърдения от ръководителя на предприятието индивидуален сметкоплан; прилагане на утвърдена от ръководителя на предприятието

⁸ Душанов, Ив. *Счетоводната отчетност и счетоводните кадри в стопанското управление на НРБ*, Варна, Г. Бакалов, 1976, стр. 22.

счетоводна политика; възможност обработваните чрез софтуер данни и изходните документи да са на български език; не се допуска отчитане на стопански операции в извън счетоводни книги или регистри.

Приложимите счетоводни стандарти не предписват конкретни изисквания към изграждането и развитието на счетоводната система. Прави впечатление, че по законодателен път са регламентирани изисквания към счетоводната система, но за самата система липсва определение. От изброените изисквания се остава с усещане, че счетоводната система се свързва главно с програмното и техническо осигуряване на счетоводната дейност. На ръководителя на предприятието са вменени по законодателен ред права и задължения свързани със счетоводната система. Няма ясно определен ръководител на счетоводната система. Кратък ретроспективен преглед показва, че в назад във времето отговорността за ръководството на счетоводната система винаги е била пряко вменявана на определено длъжностно лице по законов път. За това задължение в периода 2001 – 2015 г. е бил отговорен Съставителя на финансови отчети (според чл. 36 на ЗСч от 2001 г., отм.); в периода 1991 – 2001 г. това е Главен счетоводител (според чл. 48 на ЗСч от 1991 г., отм.) и за периода 1951 – 1991 г. това е отново фигурата на Главен счетоводител (Наредба за главните счетоводители от 1951 г., отм.).

3. Функции на счетоводната система

Както вече беше отбелязано, промяната на системата в течение на времето, в резултат на въздействието на околната среда (входно въздействие), и на процесите протичащи вътре в самата системата отразява динамичността на дадената система и нейното функциониране. Функциите на счетоводната система проф. Пергелов определя като „материално съдържание и закономерно поведение на системата в отделните етапи на съществуването ѝ, отразяващи същественото, стабилното и специфичното в нея“⁹. На тази основа той разглежда следните функции на счетоводната система – информационна, контролна, гносеологическа (познавателна), прогностична и

⁹ Пергелов, К.. *Счетоводството - исторически продукт на богато емпирично и теоретично знание*, С., Максла, 2005, стр. 108.

възпитателна¹⁰. Разглеждайки обстойно функциите на счетоводството К. Савова достига до заключението, че „чрез присъщите си функции счетоводството е база за вземане на адекватни и резултатни управленски решения“.¹¹ В теорията на управлението понятията цел, функции и задачи се разглеждат взаимосвързано. Посочва се, че основополагаща е целта, която се декомпозирана на подцели (функции), а те от своя страна включват изпълнение на конкретни задачи. Това дава основание на някои автори като М. Димитров и др., да говорят не за функции на счетоводството, а за негови подфункции, главно подчинени на информационната функция на счетоводството, която приемат като главно качество на счетоводството.

Реализацията на функциите се осъществява чрез конкретните задачи, които изпълнява всяка счетоводна система. Основните задачи на счетоводството са свързани с процесите на събиране, регистриране, предаване на данни за отчетните обекти, систематизирано обработване на тези данни и извеждане на резултатна информация за всеки отделен обект на отчитане се решават конкретни задачи от страна на счетоводството.¹² По конкретни задачи посочени от проф. Ив. Душанов са пълно обхващане, регистриране и съхраняване на счетоводната информация от първичните носители на информацията; контрол върху достоверността на данните и на прилаганите методи за тяхната обработка; установяване на резултата от дейността на дадената отчетна единица в края на отчетния период; реално представяне на състоянието на активите и пасивите на предприятието в края на отчетния период; удовлетворяване на информационните нужди при управлението на предприятието; осигуряване на необходимата информация за съставяне на финансовите отчети.

4. Организация и регулация при счетоводната система

Организацията се свързва с установен начин и ред за извършване на нещо, функциониране на обединени и взаимосвързани части на дадено цяло. В контекста на счетоводната система организацията може да бъде прилагана, както към системата като цяло, така и към всеки един отделен елемент (компонент) на системата.

¹⁰ Пергелов, К., доклад „Интензификация на народното стопанство и усъвършенстване функциите на счетоводната отчетност.“ Бургас, 1984 г.

¹¹ Стоянов, Ст. и К. Савова., *Обща теория на счетоводството*, второ преработено и допълнено издание. С., УИ "Стопанство", 2010, стр. 127.

¹² Башева, Сн. и колектив, *Основи на счетоводството*, ИК – УНСС, С., 2013 г.

Организацията на счетоводството се определя като съвкупност от предварително разработени условия правила технически средства и други компоненти, които са във взаимна връзка и осигуряват функционирането на счетоводната система и създаването на счетоводната информация.¹³

Проф. Сн. Башева акцентира при организацията на счетоводството през погледа на теорията за управлението и през теорията за организацията. Под организация на счетоводството тя влага смисъла на хармонизиране дейността на счетоводния апарат с оглед постигане на целите на счетоводството. Организацията за нея включва целеполагане, организационна структура, разработване на длъжностни характеристики, разработване на елементите на ръководната дейност, технология на счетоводната дейност и организация на счетоводния труд. Този аспект засяга организацията в рамките са даденото предприятия и в голяма степен решенията са подчинени на мениджмънта на предприятието.

В регулативен аспект организацията на счетоводството е процес на разработване използване на регулатори, които ограничават и хармонизират счетоводната дейност. Този аспект може да се разглежда като външен за конкретното предприятие. Основните регулаторни рамки се получават от външната среда за предприятието и то трябва да ги вземе под внимание при изграждането на вътрешната си организация. Основно място тук заемат счетоводните принципи, правила и конвенции. Характерно за тях е, че те са най-общо казано правила, с които счетоводната система се съобразява при функционирането си. Без значение е дали тези правила са инкорпорирани като законодателен акт, като част при изграждането на приложима рамка за финансово отчитане или са част от възприети добри счетоводни практики.

¹³ Стоянов, Ст. и К. Савова., *Обща теория на счетоводството*, второ преработено и допълнено издание. С., УИ "Стопанство", 2010 г., стр. 112.

Заклучение

Навлизането на дигитализацията във всички сфери на обществените отношения не подминава и счетоводната система. Тя оказва съществено влияние на отделни елементи от системата, като води до качествени изменения в самите елементи. Сред най-засегнатите елементи могат да бъдат посочени няколко. Носителите на информация за регистрирана за първи път стопанска информация (първични счетоводни документи) все по-често са в електронна форма и възможността за възпроизвеждането им на хартиен носител се превръща по-скоро в опция. Влиянието на дигитализацията върху технологиите за автоматизирано регистриране, обработване и обобщаване на информацията е с най-голям ефект върху системата счетоводство. Непосредствено с това се свързва необходимостта от знанията и ключови компетенции, които трябва да притежава наличния човешки ресурс, заангажиран със счетоводната дейност, за да бъде на адекватно ниво спрямо развитието на технологиите. Бурно развитие търпи и приложимата рамка за финансово отчитане, в частност международните счетоводни стандарти. Честите промени в нея направени с оглед да се даде отговор на увеличените информационни нужди на потребителите на финансово информация води до нейното усложняване и трудности при практическото ѝ прилагане. Комбинираното влияние на всички споменати фактори се явява истинско предизвикателство пред всеки ръководител на счетоводна система. Той трябва да им отделя особено внимание и да не подценява нито един от тях при изграждане, развитие и поддръжка на счетоводната система във времето.

Използвана литература

1. Башева, С. и колектив, 2013, Основи на счетоводството, С., ИК-УНСС.
2. Динев, М., К. Златарева, 2012, Теория на счетоводството, С., Тракия.
3. Душанов, И., 2003, Обща теория на счетоводството, 3 изд., С., Ромина.
4. Душанов Ив., и М. Димитров, 2015, Курс по счетоводство на предприятието, София, Тракия М.
5. Динев, М., 2017, „Счетоводната наука и нейните обект, предмет и метод“, Катедра „Счетоводство и анализ“ 1920-2017, сборник научни статии, С., ИК-УНСС, стр. 117 -131.
6. К. Пергелов, 2005, Счетоводството – исторически продукт на богато емпирично и теоретично знание, С., ЕТ Максла.
7. К. Пергелов, 1984, „Интензификация на народното стопанство и усъвършенстване функциите на счетоводната отчетност“, Бургас, 1984.
8. К. Савова, 2004, „Функции на счетоводството при интегриране на България в Европейския“, доклад на международна конференция „От преход към интеграция – предизвикателствата за България“, София.
9. М. Димитров, 1988, Управленски мотиви в счетоводството, Варна, Книгоиздателство Г. Бакалов.
10. Стоянов, Ст., К. Савова, 2010, Обща теория на счетоводството, 2 изд., С., УИ „Стопанство“.
11. Х. Далкалъчев, 2006, Теория на информацията и пренасяне на съобщения, София: УИ "Стопанство".
12. Bertalanffy, L., General System Theory, New York, George Braziller, 1968, “Acknowledgments”.
13. Закон за счетоводството в сила, ДВ. Бр. от 01.01.2016 г.

ПРЕДСТАВЯНЕ И ОПОВЕСТЯВАНЕ НА АКТИВИ И ПАСИВИ ПО ДОГОВОРИ С КЛИЕНТИ

The Presentation and Disclosure of Contract Assets and Contract Liabilities

Кирил Башикаров¹

Kiril Bashikarov

Резюме

Докладът има за цел да разгледа новите отчетни обекти – активи и пасиви по договори с клиенти, както и правилата за тяхното признаване и оценяване. В доклада са представени илюстративни примери за представяне и оповестяване на активи и пасиви по договори във финансовите отчети.

Ключови думи: приходи, активи по договори, търговски вземания, пасиви по договори, представяне, оповестяване

JEL: M41

Abstract

The purpose of this report is to examine the new reporting items –contract assets and contract liabilities as well as the rules for their initial recognition and subsequent measurement. It also illustrates some examples for presentation and disclosures of contract assets and liabilities in the financial statements.

Key words: revenue, contract assets, trade receivables, contract liabilities, presentation, disclosure

¹ Докторант, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, София, e-mail: k.bashikarov@abv.bg
Ph.D. student at the Department of Accounting and Analysis, UNWE, Sofia, e-mail: k.bashikarov@abv.bg

Въведение

В условията на МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*² предприятията са изправени пред предизвикателството да представят и оповестяват във финансовите отчети нови счетоводни обекти – активи и пасиви по договори с клиенти. Това налага необходимостта от събирането на информация с оглед разбиране същността и особеностите им на счетоводно третиране.

Докладът има за цел да разгледа новите отчетни обекти – активи и пасиви по договори с клиенти, както и правилата за тяхното признаване и оценяване във финансовите отчети.

Петстъпков модел за признаване на приходи

С приемането на МСФО 15 предприятията следва да възприемат в своята счетоводна политика новият модел за признаване на приходи³. Съгласно изискванията на стандарта процесът на признаване на приходи следва да премине през определени етапи (стъпки), които включват:

- (1) идентифициране на договора/ите с клиента;
- (2) идентифициране на задълженията за изпълнение;
- (3) определяне на цената на сделката;
- (4) разпределяне на цената на сделката към задълженията за изпълнение;
- (5) признаване на приход, когато са удовлетворени задълженията за изпълнение.

В зависимост от степента на удовлетворяване на задължението за изпълнение по договора приходите могат да се признаят към определен момент или с течение на времето. Моментът на признаване на приходите зависи от моментът на прехвърляне на контрола върху стоките или услугите. Контролът върху даден актив се определя от способността да се ръководи използването на актива и да се получат по същество всички останали ползи от него. Признаци за прехвърляне на контрола са:

- предприятието има съществуващо право да получи плащане за актива;

² Приет за приложение в ЕС с Регламент (ЕС) 2016/1905 от 22.09.2016 г. и изм. с Регламент (ЕС) 2017/1987 от 31.10. 2017 г. Стандартът влиза в сила от 01.01.2018 г.

³ МСФО 15 отменя: МСС 11 *Договори за строителство*, МСС 18 *Приходи*, КРМСФО 13 *Програми за лоялност на клиентите*, КРМСФО 15 *Споразумения за строителство на недвижим имот*, КРМСФО 18 *Прехвърляне на активи от клиенти* и ПКР – 31 *Приход - Бартерни сделки, включващи рекламни услуги*.

- клиентът има право на собственост върху актива;
- клиентът физически притежава актива;
- клиентът е поел значителните рискове и ползи от собствеността върху актива;
- активът е приет от клиента.

Стандартът изисква първо предприятието да определи дали ще признава приходите си с течение на времето и ако не са изпълнени съответните критерии, приходите се признават към определен момент. Предприятието признава приходите с течение на времето, ако е спазен един от следните критерии:

- клиентът едновременно получава и потребява ползите от изпълнението на задължението едновременно със самото изпълнение;
- клиентът получава контрол върху актива, докато активът се създава или подобрява;
- в резултат на дейността на предприятието се създава или увеличава стойността на актив, който няма алтернативна употреба за предприятието и предприятието има юридически упражняемо право да получи плащане за изпълнение на съответното задължение по договора към момента.

В съответствие с изискванията на стандарта, ако не е изпълнен нито един от критериите за признаване на приход с течение на времето, следва да се определи дали приходът може да бъде признат към определен момент.

Съществена отличителна характеристика на новия модел за признаване на приходи е, че клиентът може да получи контрола върху актива, още докато предприятието продавач носи рисковете и изгодите, свързани с този актив. Ето защо за разлика от МСС 18 *Приходи*, в новия МСФО 15 приходите могат да бъдат признати и преди прехвърлянето на рисковете и изгодите на клиента⁴.

Активи и пасиви по договори с клиенти

Предприятието следва да представи в отчета за финансовото състояние активи по договори, вземания или пасиви по договори с клиенти в зависимост от връзката между дейността на предприятието и плащането от клиента⁵.

Вземанията от клиенти се признават, когато предприятието е получило безусловно право върху възнаграждение, дължимо от клиента, което зависи единствено от изтичането на определен период от време (**Фигура 1**). Освен това стандартът изисква

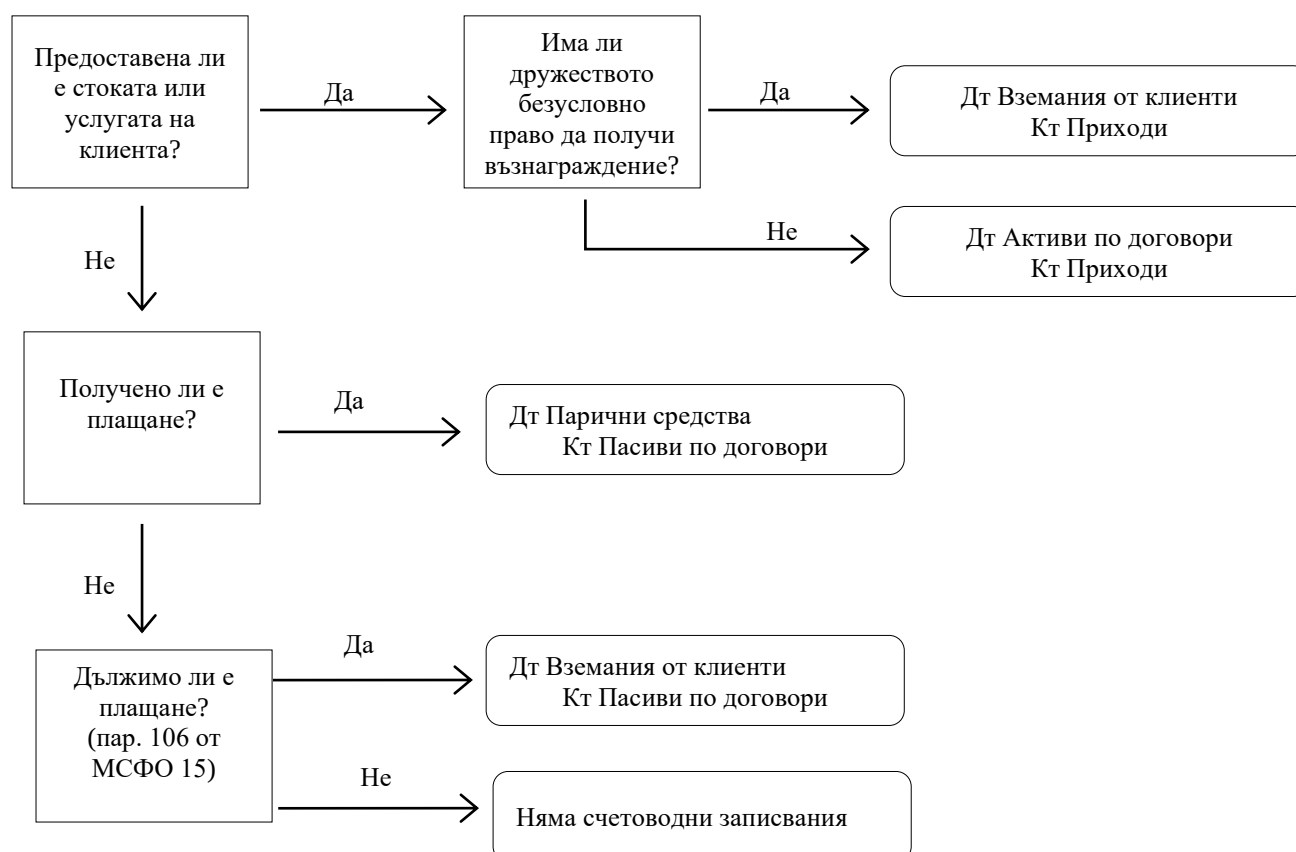
⁴ Брезоева, Б. Важни промени, свързани с новия международен стандарт МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, сп. „Счетоводство, данъци и право“, бр. 9, 2017 г., стр. 12.

⁵ МСФО 15, пар. 105.

да се признае вземане, когато предприятието има право да му бъде платено, дори и това плащане в бъдеще да трябва да бъде възстановено на клиента.

МСФО 15 определя активите по договори с клиенти като такива права върху възнаграждение в замяна на прехвърлянето на определени стоки или услуги на клиента, които зависят от изпълнението на някакво друго условие по договора, различно от фактора време⁶. Например, когато предприятието изпълни задължението си и прехвърли стоките или услугите на клиента по договора преди датата, на която ще му възникне право да получи възнаграждение, то следва да признае актив по договор вместо вземане.

Пасивите по договори с клиенти представляват задължения за предоставяне на стоки или услуги на клиента, за които предприятието има право да получи или е получило възнаграждение от клиента.



⁶ МСФО 15 допуска използването на алтернативни описания за понятията „активи по договори с клиенти“ и „пасиви по договори с клиенти“.

Фигура 1. Счетоводни записвания при признаване на приходи от договори с клиенти⁷

Понякога е обичайна търговска практика доставчиците да издават фактури на своите клиенти преди да са изпълнили задълженията си по договор. Например, когато се сключи неотменим договор, който изисква на предприятието да му бъде платено преди прехвърлянето на стоките или услугите, е необходимо към датата, на която възнаграждението стане дължимо, да се признае едновременно вземане и задължение (пасив по договор). В този случай приход не се признава, докато стоките или услугите не бъдат прехвърлени на клиента.

В следващата част от доклада са представени примери, които илюстрират изискванията на МСФО 15 за признаване на активи и пасиви по договори.

Пример за признаване на пасив по договор и вземане⁸

1. При сключване на договор, който в бъдеще може да бъде отменен.

На 01.01.2018 г. е сключен отменим договор, чрез който предприятието следва да прехвърли даден продукт на клиент на 31.03.2018 г. Договорът предвижда клиентът авансово да заплати възнаграждението в размер на 1 000 лв. на 31.01.2019 г. Възнаграждението е получено на 01.03.2018 г. Предприятието прехвърля продукта на 31.03.2018 г. Счетоводните записвания за извършените операции са както следва:

- За получаване на аванса в размер на 1 000 лв. на 01.03.2018 г. *(възнаграждението е получено преди изпълнение на задължението по договора)*:

Дт с-ка Парични средства - 1 000

Кт с-ка Пасив по договор – 1 000

- За признаване на приход от продажба при изпълнение на задължението да се прехвърли продукта на клиента на 31.03.2018 г.:

Дт с-ка Пасив по договор - 1 000

Кт с-ка Приходи от продажба на продукция – 1 000

2. При сключване на договор, който не може да бъде отменен.

⁷ Адаптирано по презентация на Grant Thornton Bulgaria, 2018.

⁸ International GAAP 2018, EY International Financial Reporting Group, Volume 2, Chapter 30 Revenue from contracts with customers, Example 30.79: Contract liability and receivable, p. 2274.

Фактическата обстановка на примера е същата, както е представена в т.1, като разликата е, че сключеният договор е неотменим. Счетоводните записвания са както следва:

- На 31.01.2018 г. предприятието следва да признае вземане от клиента, тъй като е придобило безусловно право на възнаграждение:

Дт с-ка Вземания от клиенти - 1 000

Кт с-ка Пасив по договор – 1 000

- За получаване на паричните средства на 01.03.2018 г:

Дт с-ка Парични средства - 1 000

Кт с-ка Вземания от клиенти – 1 000

- Продуктът е прехвърлен на 31.03.2018 г. и предприятието следва да признае приход, тъй като задължението за изпълнение по договора е изпълнено:

Дт с-ка Пасив по договор - 1 000

Кт с-ка Приходи от продажба на продукция – 1 000

Пример за признаване на актив по договор⁹

На 01.01.2018 г. е сключен договор за продажба на продукти „А“ и „Б“ срещу заплащане на възнаграждение в размер на 1 000 лв. Според условията на договора първо ще бъде доставен продукт „А“, като плащането за него зависи от доставката на продукт „Б“. Това означава, че възнаграждението по договора е дължимо при доставката и на двата продукта. Идентифицирани са отделните задължения за изпълнение по договора – продукт „А“ и продукт „Б“. Възнаграждението е разпределено между двата продукта на база техните относителни единични продажни цени: за продукт „А“ – 400 лв. и за продукт „Б“ – 600 лв. Съгласно изискванията на МСФО 15 предприятието признава приход за всяко от задълженията за изпълнение, когато бъде прехвърлен контролът върху съответния продукт на клиента.

- При доставката на продукт „А“ предприятието следва да признае актив по договор вместо вземане, тъй като все още не е получило безусловното право на възнаграждение, и приход с размера на възнаграждението за продукта:

⁹ Пак там, Example 30.80: Contract asset recognized for the entity's performance, p. 2275.

Дт с-ка Актив по договор - 400

Кт с-ка Приходи от продажба на продукция – 400

- При доставката на продукт „Б“ предприятието признава вземане (получено е безусловното право на възнаграждение) за цялото възнаграждение по договора, отписва признатия преди това актив по договор и признава приход за доставката на продукт „Б“:

Дт с-ка Вземания от клиенти - 1 000

Кт с-ка Актив по договор – 400

Кт с-ка Приходи от продажба на продукция – 600

Вземанията и активите по договор са носители на кредитен риск и за тях се прилагат изискванията за обезценка на МСФО 9 *Финансови инструменти*¹⁰. Предприятията следва да представят активите и пасивите по договори като текущи или нетекущи в отчета за финансовото състояние в съответствие с изискванията на МСС 1 *Представяне на финансовите отчети*.

МСФО 15 включва изисквания за това каква информация следва да се оповести в приложението към финансовия отчет за активите и пасивите по договори. За всички салда по договори предприятието следва да оповести¹¹:

- ✓ началните и крайните салда на вземания, активи и пасиви по договори с клиенти;
- ✓ признатите през периода приходи, които са били включени в началното салдо на пасивите по договори с клиенти;
- ✓ признатите през периода приходи, които са възникнали в резултат на пълното или частично изпълнение на задължения през предходни периоди;
- ✓ промени в актива и пасива по договори, включително признатите загуби от обезценка на вземания и активи по договори;
- ✓ количествена и/или качествена информация, с която следва да се обясни как моментът на изпълнение на задълженията по договора и моментът на

¹⁰ Търговските вземания и активите по договори, които не съдържат съществен компонент на финансиране, се обезценяват при прилагането на т. нар. опростен подход за обезценка (пар. 5.5.15 от МСФО 9).

¹¹ МСФО 15, пар. 116 и 117.

плащане оказват влияние върху салдото на активите и пасивите по договора.

Като пример за представяне и оповестяване на информация за активи и пасиви по договори, може да се посочи публикуваният илюстративен консолидиран годишен финансов отчет на Ernst & Young за 2018 г., в който активите и пасивите по договори с клиенти са представени както следва¹²:

Консолидиран отчет за финансовото състояние към 31.12.2018 г.

	Прил.	31 декември 2018 хил. евро	31 декември 2017 хил. евро
АКТИВИ			
Текущи активи			
Активи по договор	XX	XXX	XXX
ПАСИВИ			
Текущи пасиви			
Пасиви по договор	XX	XXX	XXX

В приложението към финансовия отчет е представена както количествена, така и качествена информация, както следва:

	31 декември 2018 хил. евро	31 декември 2017 хил. евро
Търговски вземания	XX	XX
Активи по договори	XX	XX
Пасиви по договори	XX	XX

„Търговските вземания са безлихвени и обикновено се погасяват в срок от 30 до 90 дни. Промяната в стойността на вземанията се дължи на признаване на обезценка за очаквани кредитни загуби.

Активите по договор произтичат от признаването на приходи от извършване на определени услуги, като договореното възнаграждение ще бъде получено след успешното изпълнение на определените в договора услуги. Когато предприятието

¹²Ernst & Young, Good Group (International) Limited, Illustrative consolidated financial statements for the year ended 31 December 2018.

изпълни договорената услуга и тя се приеме от клиента, сумите, признати като активи по договор, се прекласифицират в търговски вземания. През периода е призната обезценка за очаквани кредитни загуби на активи по договор в определен размер.

Пасивите по договор включват дългосрочни аванси, получени преди доставката на определени активи и краткосрочни аванси за извършване на определени услуги¹³.

В приложението към финансовия отчет е включена информация за сумата на приходи, признати от¹⁴:

	2018 хил. евро	2017 хил. евро
Суми, включени в салдото на пасивите по договори в началото на годината	XX	XX
Задължения за изпълнение, които са удовлетворени през предходни години	XX	XX

¹³ Пак там.

¹⁴ Пак там.

Заклучение

Приемането на новия стандарт за приходите наложи редица промени в отчетния процес на предприятията. При представяне на приходите във финансовия отчет, вече предприятията ще трябва да включват информация за възникнали активи и пасиви по договори с клиенти. Това предполага както преразглеждане и оценка на договорите, така и промени в процесите, контролите и системите в предприятията с цел получаване на по-детайлна информация за приходите.

Библиография

Брезоева, Б., 2017. Важни промени, свързани с новия международен стандарт МСФО 15 Приходи от договори с клиенти, сп. „Счетоводство, данъци и право“, бр. 9, стр. 5-16. / Brezoeva, B., 2017. Important changes related to the new international standard IFRS 15 Revenue from contracts with customers, Accounting, taxes and law, 9, pp. 5-16 (in Bulgarian).

Регламент (ЕС) 2016/1905 на Комисията от 22 септември 2016 година за приемане на МСФО 15 Приходи от договори с клиенти. / Commission Regulation (EU) 2016/1905 of 22 September 2016 for adopting International Financial Reporting Standard 15 Revenue from contracts with customers (in Bulgarian).

Ernst & Young, 2018 Good Group (International) Limited, Illustrative consolidated financial statements for the year ended 31 December 2018.

International GAAP 2018, The International Financial Reporting Group of Ernst & Young, Volume 2, Chapter 30, pp. 2025-2308.

МОДЕЛ ЗА ОДИТЕН АНГАЖИМЕНТ ЗА ФИНАНСОВ ДЮ ДИЛИДЖЪНС

Audit Engagement Model for Financial Due Diligence

Маноела Димитрова¹

Manoela Dimitrova

Резюме

Финансовият дю дилиджънс е процес, който се осъществява при сливания и придобивания, при които придобиващият получава информация, която се използва при определяне на стойността на придобиваните активи и пасиви. Този процес позволява на придобиващата страна да разбере по-добре какво купува, преди да поеме риска от потенциалната сделка. В настоящата разработка се обръща внимание на модела за финансов дю дилиджънс при най-разпространения вид сделки – сливания и придобивания на компании.

Ключови думи: финансов дю дилиджънс, одит, сливания и придобивания

JEL класификация: M42

Abstract

Financial due diligence is a merger and acquisition process where the acquirer obtains information that is used to determine the value of the assets and liabilities acquired. This process allows acquirers to better understand what they are buying before taking the risk of a

¹ Докторант към катедра “Финансов контрол” към Университет за национално и световно стопанство, гр. София; Месторабота: КПМГ Одит ООД, София, ж.к. Христо Смирненски, e-mail: manoela.dimitrova@yahoo.com
Ph.D. student, Financial control Department, University of national and world economy, Sofia
Place of work: KPMG Audit OOD, Sofia, kv. Hristo Smirnenski, e-mail: manoela.dimitrova@yahoo.com

potential deal. This paper draws attention to a model of financial due diligence in the most common types of transactions - mergers and acquisitions of companies.

Key words: financial due diligence, audit, mergers and acquisitions

JEL classification: M42

Увод

Финансовата част на надлежната проверка изисква да се гарантира, че финансовата информация, използвана за вземане на решение за закупуване на бизнес и определяне на покупната цена е точна; купувачът има задълбочено разбиране за финансите на целевата компания, така че да може да включва бъдещи потенциални непредвидени обстоятелства в своите прогнози и финансови модели; че няма проблеми с паричния поток; че купувачът има пълно разбиране по отношение на бъдещите финансови задължения.

Дискусия на релевантната литература

Целта на модела за одитен ангажимент за финансов дю дилиджънс е да създаде универсална рамка за стъпките, които следва да бъдат предприети при такъв вид ангажимент. Терминът дю дилиджънс възниква в Съединените американски щати през 1933 г. чрез Закона за ценните книжа. В днешно време терминът се използва за предварително проучване на компании преди подписване на договор или предприемане на действие.

Именно ключът към успеха преди да се поеме риск е в извършването на задълбочен финансов дю дилиджънс, за да могат да се анализират всички потенциални резултати. Някои компании използват сливанията и придобиванията като стратегия за заобикаляне на традиционния процес на публично предлагане. Самото придобиване е необходима стъпка за по-малките компании по пътя към успеха. Ако придобиващата компания няма ясна идея как ще интегрира новия бизнес, шансовете за успех намаляват.

Сливанията и придобиванията се превръщат в основна част от съвременния корпоративен бизнес. При този процес два бизнеса или ще се слейт, за да образуват едно цяло или единият ще купи другия (поглъщане), за да поеме дейността му.

Методология

Обхватът на финансов дя дилиджънс се различава от бизнес до бизнес в зависимост от големината и отрасъла на придобаваната компания. Сливанията и придобиванията са динамичен и дълъг процес, който може да варира от няколко месеца до няколко години, за да завърши. Често включва значителна несигурност, която може да окаже отрицателно влияние върху качеството на сливанията и придобиванията.

Целият процес на надлежна проверка се базира също като независимия финансов одит на общоприетите одиторски стандарти. Подобно на финансови одити от ключово значение за финансов дя дилиджънс е неговото планиране. То включва определяне на обхвана на работа и крайната цел, която трябва да бъде постигната. Процедурите зависят от големината на придобиваната компания. Екипът, който ще осъществява тези процедури, трябва да бъде подготвен за конкретната работа, за да може и идентифицирането на потенциални проблеми да бъде своевременно.

След като бъдат формиран екип, който е добре подготвен, притежава знания и умения в тази област, се пристъпва към същинската част, а именно осъществяването на финансов дя дилиджънс.

Екипът се запознава с компанията, която е обект на финансов дя дилиджънс. Осъществяват се дискусии с ръководството на компанията, за да придобият разбиране за нея и информацията, която ще бъде необходима в процеса на анализ. Най-общо прегледа на информация може да се раздели на два основни типа информация – счетоводна информация и преглед на бизнес информация.

Чрез счетоводната информация се преглеждат историческите финансови отчети на компанията, счетоводните политики и процедури, които тя прилага. Купувачите очакват да видят финансовите отчети на компанията за период не по-малък от три години назад. Годишните финансови отчети дават възможност и на продавача да покаже, че може да бъде надежден и финансово стабилен.

Тези прегледи обикновено обхващат:

- Счетоводни системи
- Вътрешни счетоводни процедури
- Финансови отчети

- Счетоводни баланси, включително парични средства, вземания, дълготрайни активи, задължения
- Предоставени отчети за приходите и разходите, като например правилно признаване на приходи и разходи
- Данъчни и други задължения

Прегледът на бизнеса помага да се проучи и идентифицира индустрията, в която оперира дадената компания, кои са нейните конкуренти, продуктите и услугите, които предоставя, кои са ключовите ѝ клиенти и доставчици, системите за информационни технологии, въпроси, свързани с човешкия ресурс на компанията.

Чрез съчетаването на прегледа на тези два типа информация – счетоводна и бизнес информация, увеличава надеждността, че информацията е правилна и дава увереност на купувача в това, което ще придобие. Освен това финансов дял дилиджънс може да увеличи стойността на придобивания бизнес, като по този начин и продавача е добре осведомен за финансовото състояние на компанията, която предлага.

След приключването на процеса по финансов дял дилиджънс се оформя доклад, който обобщава извършените процедури и резултатите от тях. На база на тези заключения започват преговорите между придобивания и придобиващия.

Заклучение

Стойността на сделките на сливания и придобивания в Европа стигат до 767 милиарда долара само през първите шест месеца на 2018 година, отбелязвайки най-високо ниво от последния бум на сделките през 2007 година според Thomson Reuters Deals Intelligence data. В последните години в България се случиха едни от най-големите придобивания на компании в това число продажбата на едни от най-големите молове в страната. Осъществи се и една от най-големите сделки на консолидиране в банковия сектор като четвъртата по големина банка беше придобита от белгийска група, което от своя страна изведе новата банковата група до трето място по големина в България.

Всичко това, както и стремежът на компаниите за бърз растеж и печалба ще доведат до все по-голямо окрупняване на бизнеси не само в България, но и в Европа.

Тази разработка има за цел да покаже един общ модел за финансов дю дилиджънс при сливания и придобивания на компанията и да открие най-важните стъпки при осъществяване на такава проверка.

Библиография

Jeffrey M. Weiner, Due Diligence in M&A transactions: A conceptual framework, Aspatore Books, 2010.

Thomson reuters, [online] Available at: <<https://financial.thomsonreuters.com/en.html> [Accessed 10 October 2018].

American Economic Association, 2012. JEL Classification Codes Guide, [online] Available at: <<http://www.aeaweb.org/jel/guide> [Accessed 10 October 2018].

ДАНЪЧНАТА СИСТЕМА КАТО КЛЮЧОВ ЕЛЕМЕНТ НА ДАНЪЧНАТА ПОЛИТИКА

The Tax System as a Key Element of Tax Policy

Димитър Ценов¹

Dimitar Tsenov

Резюме

Докладът *Данъчната система като ключов елемент на данъчната политика* е обзорец по своя характер и цели да представи дефинитивно и систематично понятието „данъчна система“, както и непосредствено свързаното с това понятие „данък“. Чрез метод, стъпващ на систематичен подход, е направен анализ на отделните елементи на представената дефиниция. В тесния смисъл на думата данъчната система е броят и вида на данъците в една държава, както и данъчните преференции и привилегии. Но в широкия смисъл на думата в понятието се включват данъчната администрация, данъчното производство, видовете данъкоплатци. А това усложнява анализа и функционирането на данъчната система.

Ключови думи: Данъчна система; данъци; данъкоплатци; данъчна администрация; данъчно законодателство

Abstract

The report, called “The tax system as a key element of a tax policy” has actually overview character and the goal is to presents definitive and systematic the concept of the tax system and immediately connected with this concept “tax”. Through a process steps of a systematic approach, is made an analysis of individual elements of the submitted definition. In

¹Задочен докторант в СА “Димитър А. Ценов“, катедра „Финанси“; главен инспектор по приходите в ТД на НАП Пловдив, e-mail: dimitar_tsenov@mail.bg, 0884/22-70-73; гр. Пловдив, ул. “Перущица“ 6.
Ph.D. student, Department of Finance, “Dimitar A. Tzenov” Academy of Economics, Svishtov, chief inspector on revenues in Territorial Directorate of the National Revenue Agency (NAP) Plovdiv, e-mail: dimitar_tsenov@mail.bg.

the narrow sense of the word, tax system is the number and type of taxes in one country and also - tax preferences and privileges. But in a broad sense the term includes tax administration, tax procedure, the types of taxpayers too. And that complicates the analysis and operation of the tax system.

Key words: Tax system; taxes; tax payers; tax administration; tax legislation

JEL classification: H: Public Economics; H3: Fiscal Policies and Behavior of Economic Agents; H30: General

Увод

Целта на настоящата разработка е да представи данъчната система като ключов елемент на данъчната политика, която от своя страна се явява водещ компонент на финансовата и икономическата политика на държавата. Дадени са дефиниции на понятията „данък“ и „данъчна система“ и е направен описателен анализ на данъчната система, като е представено как повлияват на политиката водещите компоненти на системата. Представеният доклад трябва да се разглежда като част от по-голямо изследване, което е елемент от докторската дисертация, която предстои да довърши и догодина да защита, и чиято тема е „Данъчните несъответствия – причини за възникване и начини за преодоляване“. Акцентът на доклада е поставен върху елементите на данъчната система, които са представени дефинитивно. Дефиницията на данъчната система стъпва върху широкия смисъл на това понятие, което включва не само броя и вида на данъците, но също данъчната администрация, данъчните закони и процедури, както и данъкоплатците.

Релевантна литература и методология, използване на данни и източници:

Използвани са релевантни литературни източници на утвърдени и доказани имена на финансовата наука, като водещите са Румен Брусарски, Стоядин Савов, Пол Кругман, Величко Адамов. Произведенията са цитирани в библиографията. Ролята на въпросната литература е да се формулират дефиниции, с които започва доклада, и на които да се стъпи при представянето на данъчната система като фундаментално

понятие. Но основният източник са данните от МФ /Министерството на финансите/ и данъчните нормативни актове – ДОПК, ЗДДС, ЗКПО, ЗДДФЛ, ЗАДС, ЗМДТ. Основните данни и източници са приоритетно с експертен и емпиричен, практически характер и в по-малка степен – с академична и теоретична насоченост. Това е продиктувано до голяма степен и от професионалната ми ангажираност като държавен служител и НАП. Методологията на доклада стъпва на извършването на описателен анализ, последван от изводи и заключения.

Описание на резултатите от изследването

За термина „данъчна система“, подобно на този за данъка, в специализираната литература могат да се намерят множество определения – (Брусарски, Р., 2005; Адамов, В., 2006; Савов, Ст., 1998; Krugman, P., 1997). Извеждам дефиниция на понятието, без претенции за авторство и оригиналност /стъпвайки на познатите теория и практика/, воден единствено от стремежа да формулирам определение, което да послужи за работните цели на настоящия доклад, както и за нуждите на докторанската ми дисертация – да се анализират данъчните несъответствия и да се идентифицират и изследват начините за тяхното преодоляване.

Определението, което се формулира за нуждите на настоящата разработка, е:

Данъчната система е динамична и взаимосвързана съвкупност от обособени елементи, чиято цел е осигуряване на данъчните приходи в бюджета. Тези елементи са:

- Данъците /брой и видове/;
- Данъчното производство /данъчните закони, организацията и администрирането на данъците/;
- Данъчната администрация – съвкупност от органи и учреждения, които извършват данъчното производство съобразно законите, процедурите и правилата;
- Данъкоплатците

Използвайки посочения подход, дефиницията за понятието „данък“ ще бъде:

Данъкът е принудителен трансфер на покупателна сила – индивидуален, безусловен и безвъзмезден, от икономическите резиденти към държавата, който е законово регламентиран и институционално организиран.

Необходимо е да се има предвид, че работното понятие „данъчна система“ може да се дефинира в широк и тесен смисъл на думата. Горното определение е на данъчната система в широкия смисъл. В тесния смисъл на думата данъчната система е броят и вида на данъците, които са законово регламентирани и се администрат и събират в една държава, както и предвидените данъчни облекчения и преференции. Или това са всички данъци, които са установени, администрат и събирани от специализираните данъчни власти в една национална юрисдикция. За илюстрация на гореизложеното по-долу ще представим графично данъчната система на Република България:

СТРУКТУРА НА ДАНЪЧНАТА СИСТЕМА В БЪЛГАРИЯ

Фигура 1, Министерство на финансите.

* Алтернативни данъци по ЗКПО:

- Данък върху хазартната дейност;
- Данък върху приходите на бюджетни предприятия;
- Данък върху дейността от опериране на кораби.

Видно е, че основната класификация на данъците е на местни и републикански. Местните данъци са предимно и априори преки данъци, законово те са уредени в Закона за местните данъци и такси /ЗМДТ/. Републиканските данъци са на свой ред косвени и преки. При косвените данъци данъчната база е реализираните приходи от

икономическа дейност. Водещият косвен данък, с най-голяма данъчна база, е ДДС /нормативната уредба е в ЗДДС и ППЗДДС/. Акцизите са вторият по значимост косвен данък, защото те имат по-тясна данъчна база – приходите от акцизни стоки и услуги, посочени в Закона за акцизите и данъчните складове /ЗАДС/. По-малко значими като относителен дял от данъчните приходи в бюджета са митата; причината може да се търси в две посоки; първо – основен външнотърговски партньор на България са страните-членки на ЕС; и второ – отварянето и оптимизирането на отношенията с трети страни води до намаляване на митническите тежести в съответните двустранни отношения. Митата са уредени в Закона за митниците и правилника за приложението му /ЗМ и ППЗМ/. Най-малкият по значимост косвен данък е този върху застрахователните премии, уреден е нормативно в Закона за корпоративното подоходно облагане /ЗКПО/. Той е с най-малък фискален принос по обективни и субективни причини. Обективната причина е малката законово определена данъчна база, събраните застрахователни премии. Този данък е замислен като фискално облекчение на застрахователните компании. Субективната причина е слабото застрахователно проникване в нашата страна.

Преките данъци са уредени в Закона за данъците върху доходите на физическите лица /ЗДДФЛ/ и в ЗКПО. Водещи по фискална значимост са данъците върху доходите на физическите лица – доходи от трудови правоотношения, от дейност като ЕТ и от друга стопанска дейност. На второ място е корпоративният данък по ЗКПО. На трето място са останалите преки данъци: удържаните при източника /това са данъците върху дивиденди и ликвидационни дялове и данъците на чуждестранните ЮЛ от доходи в страната без място на стопанска дейност/; алтернативните данъци /върху хазартната дейност, върху приходите на бюджетните предприятия и върху дейността по опериране на кораби/; данъците върху разходите /представителни разходи, социални разходи и разходи за автомобили, свързани с управлението на фирмата/.

Определението на данъчната система в тесен смисъл на това понятие освен броя и вида на данъците(и най-вече, кой вид данъци ще има доминиращ относителен дял – преките или косвените) включва и броя и вида на данъчните преференции и облекчения. По своята същност преференциите и облекченията са фискални мерки и

инструменти, които се използват за постигане на фискалната политика на правителството в частност, и на целите на икономическата политика на страната като цяло. Например за привличане на преки чуждестранни инвестиции, за стимулиране на развитието на определени региони и на стратегически икономически отрасли, за стимулиране на иновациите и използването на високи технологии в икономиката, за стимулиране на образованието и квалификацията на населението, както и за намаляване на безработицата и за увеличаване на заетостта. Данъчните преференции и облекчения биват два вида: с обща и със специална цел. С обща цел са например ниските данъчни ставки на преките данъци; данъчните ваканции; инвестиционните данъчни кредити; преотстъпването на данъци; ускореното възстановяване на ДДС; ускорената данъчна амортизация; пренасянето на данъчните загуби. Специалните данъчни облекчения и преференции включват преференциите за трансфер на технологии; за насърчаване на износа; изграждането на зони за свободна търговия и експортна обработка.

Може да се обобщи за България, че това е страна, чиято данъчна система залага приоритетно на косвените данъци и най-вече на ДДС. Както и че се прилага сложна система на данъчни преференции и облекчения, целящи привличането на външни инвеститори и подкрепата на определени икономически отрасли или географски региони. Например ниската и плоска ставка от 10% за доходите на лицата и печалбите на фирмите цели привличането на чуждестранни инвестиции в икономиката като цяло. Ставката от 9% на ДДС за облагане на туристическите услуги залага приоритизирането на въпросния икономически отрасъл. Преотстъпването на корпоративния данък за райони с висока безработица /над средната за страната/ има за задача да подпомогне определени географски райони.

По-голям и съществен интерес представлява данъчната система не в тесния, а в широкия смисъл на думата, съгласно дадената по-горе дефиниция. Според изведеното определение данъците като вид и брой, включително данъчните облекчения, представляват един сегмент на данъчната система, макар и това да е първата и най-важна част. Но своята значимост и тежест имат и останалите три сегмента; и то не само като индивидуално състояние, но и като динамично проявление – както тяхното

развитие поотделно във времето, така и тяхното функционално и институционално взаимодействие, като живи съставни части на едно цяло.

На второ място /след данъците/, елемент на данъчната система представлява данъчното производство. Най-общо, това са отделните процесуални действия, които администрацията предприема; например приемане на данъчни декларации или извършване на данъчни проверки. Но тук влизат също разписаните правила, по които това се извършва, т.е. утвърдените работни процедури на отделните функции на администрацията. Влизат също така данъчното законодателство, което е основата на данъчното производство. Съществен е въпросът за неговата организация – дали е кодифицирано или не. В България например имаме частична кодификация, отнасяща се до процесуалното данъчно право /ДОПК/; материалното данъчно законодателство не е кодифицирано и съдържа отделни данъчни закони – ЗДДС, ЗКПО, ЗДДФЛ и т.н. На трето място е данъчната администрация – специализиран държавен орган, чиято цел е провеждането на данъчната политика на държавата; администрирането, управлението и събирането на данъците; взаимодействието с данъкоплатците. При нас това е НАП /Национална агенция за приходите/. И на края, но не на последно място, това са данъкоплатците – задължените лица които плащат данъците. Те са най-общо четири групи: Големи национални и мултинационални корпорации; Микро-, малки и средни предприятия; физически лица – наети и самонаети; Публични организации, които извършват и стопанска дейност. Важно е кой тип данъкоплатци ще имат доминираща роля в националната икономическа и данъчна система. Например в България преобладават физическите лица /наети на трудов договор или самонаети – свободни професии, граждански договори, земеделски производители, наемодатели на недвижимо имущество/ и микро- и малки предприятия.

Всички изброени четири елемента на данъчните системи са в жива, динамична и сложна връзка. В тяхното поведение и взаимодействие се коренят както причините за възникването на данъчните несъответствия (разликата между предварително очакваните данъчни приходи и реално събраните от данъчните власти), така и възможностите за намирането на начини за тяхното преодоляване. Именно затова е необходимо

данъчните системи да се изследват и анализират и да се търсят варианти за тяхното оптимизиране.

Заклучение

Ако разглеждаме данъчната система на една страна в тесния смисъл на думата, то тя ще бъде такава с преобладаващи косвени данъци, или с преобладаващи преки данъци. Данъчната система на България например е с преобладаващи косвени данъци. Същите заемат около 2/3 от данъчните приходи, като само приходите от ДДС са около половината от общите приходи от данъци. Това е нормално обстоятелство за държава, в която доходите на лицата и мащабите и печалбите на фирмите не са много големи, а делът на сивата икономика е сравнително висок. Но наличието на ниска плоска ставка при преките данъци е предпоставка за изветляване на икономиката и увеличаване на данъчната база за облагане с преки данъци, при равни други условия. Опростяването на данъчния процес също е важен за функционирането на данъчната система. Най-важния момент тук е кодификацията на данъчното законодателство. В България то е изпълнено частично – само по отношение на процесуалното данъчно право чрез ДОПК, голямото предизвикателство е да се изпълни и по отношение на материалното данъчно право. НАП е една модерна и развиваща се администрация, но не тя единствена администрира данъците. Ролята ѝ е водеща чрез събиране на републиканските данъци и задължителните осигурителни вноски. Но местните данъци се събират от специални звена на общините, а ДДС при внос и акцизите – от Агенция „Митници“. Очевидно е, че данъчната система на България се развива положително, но не с достатъчно впечатляващи темпове.

Библиография

Брусарски, Р., „Публични финанси“, 2005 г., издателство УНСС София.

Адамов, В., „Теория на финансите“, 2006 г., издателство „Абагар“, В.Търново.

Савов, С., „Икономика“, 1998 г., издателство Тракия М.

Krugman, P., Macroeconomics, 1997.

Процесуално данъчно законодателство – ДОПК.

Материално данъчно законодателство – ЗДДС, ЗКПО, ЗДДФЛ, ЗАДС, ЗМДТ.

www.minfin.org /интернет сайт на МФ/.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА МСФО 15 ПРИХОДИ ОТ ДОГОВОРИ С КЛИЕНТИ

Challenges to IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers

Лиляна Камбурова¹

Lilyana Kamburova

Резюме

Приходите от продажби са носител на основна финансова информация на предприятието за текущото състояние и бъдещите перспективи. Приходите са ключов показател за изпълнение на поставените цели, който е от съществено значение не само за ръководството и собствениците, но и за потенциалните инвеститори. Необходимостта от еднакви правила за счетоводно отчитане в глобалния свят доведе до по-интензивни дискусии между Съветът по Международни счетоводни стандарти и Съветът по стандарти за финансови отчитане на САЩ, като целта е премахване на различията и сближаване към висококачествени стандарти. МСФО15 Приходи от договори с клиенти е добър пример за стандарт, който се стреми напълно да интегрира счетоводните решения на двете счетоводни системи: МСФО и US GAAP.

Ключови думи: Приходи, МСФО 15

Abstract

Revenue is a key metric of an entity's current financial position and future prospects. Revenue is also key for meeting the pre-defined goals, which is essential not only for current managers and owners, but also for potential investors. The need for uniform accounting rules in a globalized world has led to more intensified discussions between the International

¹Лиляна Камбурова е главен асистент, доктор, към катедра „Счетоводство и анализ“ на УНСС, e-mail: l.kamburova@unwe.bg

Lilyana Kamburova is chief assistant professor, PhD, at the Department “Accounting and Analysis” of the UNWE, e-mail: l.kamburova@unwe.bg

Accounting Standards Board and the Financial Accounting Standards Board, with the aim of eliminating differences and convergence to higher quality standards. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers is a good example of a standard that seeks to fully integrate the accounting solutions of both accounting systems: IFRS and US GAAP.

Keywords: Revenue, IFRS 15

JEL: M41

Увод

Признаването на приходите остава една от най-проблематичните и дискуссионни области в счетоводството поради непрекъснатата промяна на естеството на стоките и услугите, които се продават и доставят. Именно тази сложност при отчитането дава свобода на мениджърите да направят определени допускания и оценки, с които могат субективно да влияят върху стойността на приходите. МСФО 15 Приходи от договори с клиенти въвежда единен, петстепенен модел за признаване на приходи, който е общ за всички видове сделки и за всички компании и индустрии.

Целта на доклада е да представят основите изисквания, които трябва да се спазят при прилагането на МСФО 15.

Единен подход при признаването на приходите

Моментът на признаване на приходите според МСФО 15 е, когато контролът върху продукт / услуга се прехвърли на клиента. Концепцията за контрол е всеобхватна от използвания преди критерий за риск и ползи, който определя кога приходите ще бъдат признати съгласно МСС 18 Приходи. Прави впечатление, че концепцията за контрол се налага като база не само за счетоводното признаване на приходите, но и при изготвяне на консолидирани финансови отчети.

Истинското предизвикателство при въвеждането и използването на новия стандарт е увеличаването на значението на прогнозите, без които признаването на дори относително обичайна сделка може да бъде невъзможно. Сложността се увеличава и поради непрекъснатата промяна на естеството на стоките и услугите, които се продават и доставят.

Приходите се дефинират като увеличение на икономическите ползи през отчетния период под формата на входящ поток или увеличение на активите, или намаление на пасивите, което води до увеличение на собствения капитал, различно от увеличенията, свързани с вноските на акционерите. До приемането на новия стандарт съществуваша три модела за счетоводно признаване на приходите в зависимост от вида на сделката за продажба:

- Договори за строителство
- Продажба на продукти
- Продажба на услуги

МСФО 15 въвежда един, петстепенен модел за признаване на приходи, който е общ за всички видове сделки, към всички компании и индустрии.



Фигура 1. Петстъпков модел за признаване на приходите

Източник: Собствена фигура въз основа на МСФО 15

Този единствен модел ще се прилага по два начина, в зависимост от това как е изпълнено договорното задължението за изпълнение:

- (1) за определен период от време;
- (2) към определен момент.

Поради използването на петстепенния модел, моментът на признаване на приходите може да се промени: приходи, които по настоящем се признават за определен период от време през цялата продължителност на договора, например в

съответствие с метода на етап на завършеност, може в бъдеще да бъдат признати наведнъж в края на договора и обратно. Признаването на приход е процес по регистриране за включване в отчета за финансовите резултати от дейността на позиция, която отговаря на дефиницията за приход.

Идентифициране на договора

Първата стъпка от петстепенния модел е идентифицирането на договора. Договорът е споразумение между две или повече страни, което създава обвързващи права и задължения. Договорите може да бъдат в писмена или устна форма или подразбиращи се от обичайните търговски практики на предприятието. Договор не е налице, ако всяка страна по договора има едностранно право да прекрати изцяло неизпълнен договор без да обезщети другата страна (или страни) (МСФО 15, Пар. 10-12).

Предприятието отчита договор с клиент, когато са изпълнени всички от следните критерии:

- страните по договора са одобрили договора и са решени да изпълняват съответните си задължения;
- предприятието може да идентифицира правата на всяка от страните по отношение на стоките или услугите, които се прехвърлят;
- предприятието може да идентифицира условията на плащане за стоките или услугите, които трябва да бъдат прехвърлени;
- договорът има търговска същност (т.е. в резултат от договора се очаква да се променят рискът, времевите параметри или размерът на бъдещите парични потоци на предприятието);
- има вероятност предприятието да получи възнаграждението, на което то има право в замяна на стоките или услугите, които ще бъдат прехвърлени на клиента.

За разлика от предишния стандарт МСС 18 Приходи не включваше изрични изисквания за съществуването на договор.

Идентифициране на задълженията за изпълнение

Втората стъпка от петстепенния модел е идентифициране на задълженията за изпълнение. Правилното идентифициране на задълженията за изпълнение е ключов

момент. Неправилното отчитане на отделните задължения за изпълнение на договора може да доведе до неправилен момент на признаване на приходите.

При влизането в сила на договора предприятието оценява стоките или услугите, обещани по договора с клиент, и определя като задължение за изпълнение всяко обещание да прехвърли на клиента или:

- стока или услуга (или набор от стоки или услуги), която е отделна; или
- поредица от отделни стоки или услуги, които по същество са еднакви и имат същия модел на прехвърляне на клиента

Обещаната стока или услуга е отделна, ако са изпълнени и двата от следните критериите:

- клиентът може да се възползва от стоката или услугата самостоятелно или заедно с други ресурси, които вече са му на разположение (т.е. стоката или услугата може да бъде отделена)
- може да бъде идентифицирана отделно от други задължения в договора (т.е. стоката или услугата са разграничени в контекста на договора).

Както беше посочено по-горе, стандартът определя като втори вид задължение за изпълнение, обещанието да се прехвърлят на клиента поредица отделни стоки или услуги, които по същество са еднакви и които имат същия модел на прехвърляне, ако са изпълнени следните два критерия (МСФО 15, Пар. 23)

- Всяка отделна стока или услуга в поредицата, която предприятието обещава да прехвърли, представлява задължение за изпълнение, което би било изпълнено във времето, в съответствие с МСФО 15.35, ако се отчита отделно.
- Предприятието ще измерва своя напредък на изпълнение на задължението за изпълнение, използвайки една и съща мярка за напредък за всяка отделна стока или услуга в поредицата

Ако серия от различни стоки или услуги отговаря на тези критерии предприятието е длъжно да третира тази поредица като едно задължение за изпълнение т.е. предприятието не може да избира.

Определяне на цената на сделката

Третата стъпка от петстъпковия модел е определянето на цената на сделката. Това е важна стъпка при прилагането на МСФО 15, тъй като тази сума се разпределя по

идентифицираните задължения за изпълнение и се признава като приход, когато (или като) тези задължения за изпълнение са удовлетворени. В много случаи цената на сделката е лесно определена, защото предприятието получава плащане, когато прехвърля обещани стоки или услуги и цената е фиксирана (например продажба на хранителни стоки в магазин без право на възстановяване на средства). Определянето на цената на сделката е предизвикателство, когато цената е променлива или когато плащането се получава в момент, който се различава от момента, в който предприятието предоставя обещаните стоки или услуги или когато плащането е под друга форма, освен в парични средства.

Цената на сделката е размерът на възнаграждението, на който предприятието очаква да има право в замяна на прехвърлянето на обещаните стоки или услуга на клиента, с изключение на сумите, събрани от името на трети страни (например данък върху продажбите). Обещаното в договора с клиента възнаграждение може да включва фиксирани суми, променливи суми, или и двете (МСФО 15, Пар. 47-48)

При определяне на цената на сделката предприятието взема предвид въздействието на всички от следните:

- променливото възнаграждение;
- оценки на променливото възнаграждение, съдържащи ограничения;
- съществуването на значителен компонент на финансиране в договора;
- непарично възнаграждение;
- възнаграждение, дължимо на клиент.

Разпределяне на цената на сделката към задълженията за изпълнение

Четвъртата стъпка от петстъпковия модел за признаване на приходите е разпределяне на цената на сделката към задълженията за изпълнение. След като се идентифицират отделните задължения за изпълнение и е определена цената на сделката стандартът изисква предприятието да разпреди цена на сделката към всяко задълженията за изпълнение пропорционално на техните единични продажни цени (т.е. на базата на относителна единична продажна цена). Не е необходимо да се приложи изискването за разпределение на цената, ако договорът има само едно задължение за изпълнение (с изключение на едно задължение за изпълнение, което е съставено от поредица от различни стоки или услуги и включва променливо възнаграждение).

МСФО 15 определя единичната продажна цена като „цената, на която предприятието би могло да продаде обещаната стока или услуга поотделно на клиента“. Най-доброто доказателство за единична продажна цена е наблюдаваната цена на стока или услуга, когато предприятието продава тази стока или услуга отделно при сходни условия и на подобни клиенти. Ако не може да се определи единичната продажна цена, тогава се използва един от трите метода за приблизително оценяване на единичната продажна цена:

- подход на коригираната пазарна оценка;
- подход на очаквани разходи плюс марж;
- остатъчен подход.

Следва да се отбележи, че това не са единствените разрешени подходи за оценка. МСФО 15 позволява всеки разумен подход за оценка, стига да е в съответствие с дефиницията за единична продажна цена.

Второто разпределение на цена на сделката се отнася до отстъпките, присъщи на договорите. Когато се продават пакет от стоки или услуги, продажната цена на пакетът често е по-малка от сбора от единичните продажни цени на отделните елементи. Ако отстъпката не може да се определи за кое задължение за изпълнение се отнася, то тази отстъпка ще бъде разпределена пропорционално на всички отделни задължения за изпълнение. Ако може точно да се определи, че отстъпка в договора не е свързана с всички обещани стоки или услуги в договора, тогава отстъпка се разпределя само за стоките или услугите, за които се отнася.

Третото разпределение на цена на сделката се отнася до променливото възнаграждение. МСФО 15 изисква променливото възнаграждение да бъде разпределено изцяло към едно задължение за изпълнение (или на отделна стока или услуга, която е част от задължение за изпълнение), само тогава, когато са изпълнени следните две условия:

- условията на променливото възнаграждение се отнасят конкретно до усилията на предприятието да удовлетвори това задължение за изпълнение (или отделна стока или услуга);
- резултатът от разпределението е съобразен с размера на възнаграждението, което предприятието очаква да получи в замяна на обещаните стоки или услуги.

Признаване на прихода, когато (или докато) предприятието удовлетвори задължението за изпълнение

Петата и последна стъпка от петстъпковия модел е признаване на прихода, когато (или докато) предприятието удовлетвори задължението за изпълнение. Предприятието признава приходите, когато (или като) предприятието удовлетвори задължението за изпълнение, като прехвърли обещаната стока или услуга (т.е. актив) на клиента. Даден актив е прехвърлен, когато (или като) клиентът получи контрол върху този актив. Стандартът дефинира контролът като способността да се ръководи използването на актива и да се получат по същество всички останали ползи от него. Контролът включва способността за предотвратяване на това други предприятия да ръководят използването на актива и получаването на ползи от него.

Контролът може да бъде прехвърлен с течение на времето или към определен момент във времето. Контролът се счита за прехвърлен с течение на времето ако е спазен един от следните критерии:

- клиентът едновременно получава и потребява ползите, получени от дейността на предприятието в хода на изпълнение на тези дейности;
- в резултат от дейността на предприятието се създава или подобрява актив (например незавършено производство), който клиентът контролира в хода на създаването или одобряването на актива или
- в резултат от дейността на предприятието не се създава актив с алтернативна употреба за предприятието и предприятието разполага с обвързващо право да получи плащане за извършената към съответната дата дейност.

Ако е изпълнен един или повече от тези критерии, предприятието признава приходите с течение на времето, използвайки метод, който изобразява неговата ефективност. Това може да бъде

- методи, отчитащи продукцията;
- методи, отчитащи вложените ресурси.

Предприятието прилага единен метод за измерване на напредъка за всяко задължение за изпълнение, удовлетворено с течение на времето, и то прилага този метод последователно за сходни задължения за изпълнение и при сходни обстоятелства. При някои обстоятелства (например в ранните етапи на даден договор)

предприятието не може разумно да измери резултатите от задължението за изпълнението, но предприятието очаква да възстанови разходите, направени за удовлетворяване на задължението за изпълнение. При тези обстоятелства се признава приходите само до степента на направените разходи до момента, в който може разумно да измери резултатите от задължението за изпълнение. Ако договорът не отговаря на някой от посочените по-горе критерии, трябва да се признаят приходите към определен момент, а не във времето.

Заклучение

С оглед на разгледания петстъпков процес за признаване на приходите, можем да заключим, че МСФО 15 създава изключително детайлна рамка за признаване на приходите от договори с клиенти, която съдържа множество конкретни предписания. Това значително променя подходът възприет при предходните счетоводни стандарти и разяснения, които позволяват значително по-голяма преценка от страна на мениджмънта при разработването и прилагането на политики и практики за признаване на приходите. Прилагането на тези нови правила може да доведе до значителни промени в профила на приходите, а в някои случаи и в признаването на разходите, както и да окаже по-широко въздействия върху дейността на фирмите.

Библиография

Международни стандарти за финансово отчитане / Международни счетоводни стандарти, приети с Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3.11.2008 г., публикувани в Официален вестник на Европейския съюз, бр. L 320/29.11.2008 г., последно изменени, бр. L 87/03.04.2018 г., налични на: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:02008R1126-20190101>, дата на последен достъп: 01.07.2018 г.

Mezhdunarodni standarti za finansovo otchitane / Mezhdunarodni schetovodni standarti, prieti s Reglament (EO) № 1126/2008 na Komisiyata ot 3.11.2008 g., publikuvani v Ofitsialen vestnik na Evropeyskia sayuz, br. L 320/29.11.2008 g., posledno izmeneni, br. L 87/03.04.2018 g., nalichni na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:02008R1126-20190101>, data na posleden dostap: 01.07.2018 g.

Deloitte, 2018. Revenue from Contracts with Customers

Grant Thornton, 2017. IFRS 15: 'Revenue from contracts with customers'

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES IN ACCOUNTING QUALIFICATION REFORM

David Brookfield¹

Key areas

- Objectives for accounting education reform;
- The components of an accounting qualification;
- The challenges of reform.

Objectives

- Two types of accounting qualification reform:
 - Launch of a new qualification;
 - Redesign of an existing qualification.
- Objectives
 - National requirement for more accounting expertise based on a national qualification;
 - Meet with international standards to ensure respectability
 - IFAC;
 - Comparability with leading bodies.

IFAC

- International Education Standards (1 to 8):
 - IES 1 Entry to the profession;
 - IES 2 Technical competence;
 - IES 3 Professional Skills;
 - IES 4 Professional values, ethics and attitude;
 - IES 5 Practical experience;
 - IES 6 Assessment and exams.

¹ David Brookfield, Ph.D., The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), London, UK.

IES 2 Technical Competence

- IFAC core subject matter;
- Competency based programme:
 - Skills development expressed in terms of detailed competencies for each subject in the syllabus;
 - Understanding the role of progression;
 - The need for application skills and the competencies that support them;
 - Difficult to introduce;
 - Difficult to apply: implications for assessment and tuition:
 - Understanding assessment criteria for exams;
 - Teaching to assessment criteria.

Comparability with leading accounting bodies

- Meet international standards;
- Mutual recognition agreements.

Leading accounting bodies are members of the Global Accounting Alliance.

Founding members include:

- The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA);
- The Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA);
- The Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (HKICPA);
- The Institute of Chartered Accountants in Australia (ICAA);
- The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW);
- The Institute of Chartered Accountants in Ireland (ICAR);
- The Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS);
- The New Zealand Institute of Chartered Accountants (NZICA);
- The South African Institute of Chartered Accountants (SAICA);

The components of an accounting qualification – or, the challenge to become qualified

- Syllabus;
- Examinations;
- Work experience;
- Tuition;
- Learning materials (LMs);
- Students!

Syllabus

- Has to be nationally focussed and meet international standards;
- Stakeholder consensus about what is important;
- Relevance or ‘street credibility’;
- Ensures application to circumstances that students will face is foremost.

Examinations

- Expertise in design;
- Expertise in marking;
- Understanding of assessment criteria;
- All of this can be ‘trained-in’.

Work experience

- The process of applied learning;
- Ability to demonstrate application skills;
- Buy-in from major firms;
- Have to demonstrate relevance to ensure the development of fee earning capacity.

Tuition

- Insufficient knowledge what teaching to assessment criteria means;
- Difference between teaching and learning;
- Talk and chalk problem – focus on assessment for learning;
- Issues can be trained-out.

Learning materials

- Essential that high quality materials are used;
- Centrality of the LMs;
- Teaching, learning, examining, credibility and marketing;
- A part-physical manifestation of the qualification.

Students

- Student entry management;
- Relationship with universities;
- Relationship with employers;
- Meeting student requirements – modern, engaging, unstuffy, relevant to them.

Conclusions

- Competition and challenge;
- Cooperation and change;
- Momentum and success.

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

АСПЕКТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ

Aspects and Directions for Realization of Corporate Social Responsibility by Bulgarian Business Organizations

Димитър Благоев¹

Dimitar Blagoev

Резюме

Съществуват редица теории за същността, целите и задачите, които се преследват при създаването и работата на предприятията (бизнес организациите), от класическите теории, през неокласическите теории, мениджърските теории, стигайки до съвременните концепции основаващи се на социалната отговорност на бизнеса. През последното десетилетие бизнес организациите във все по-голяма степен залагат на своята социална ангажираност с оглед използването ѝ за постигане на по-добри бизнес резултати. В България този процес все още не е добре развит и сравнително малка част от фирмите структурират дейността си според принципите и дейностите на корпоративната социална отговорност. В това направление е добре да се познават основните форми и методи за осъществяване на корпоративната социална отговорност и да се разбират както преките, така и косвените ефекти от нейното реализиране в средносрочен и дългосрочен план. Една подобна систематизация ще спомогне бизнеса да се ориентират по-бързо и лесно в не малкото разнообразие от начини за провеждане на успешна корпоративно социална политика.

¹ Доцент, Доктор по икономика, УНСС, Бизнес факултет, катедра Индустриален бизнес, e-mail: blagoev@unwe.bg.

Associate Professor, Dr. (Econ.), UNWE, Business Faculty, Dept. Industrial Business, e-mail: blagoev@unwe.bg.

Ключови думи: Бизнес организация, Социална отговорност, Форми, Методи

JEL: M14, M10, M21, O25

Abstract

There are several theories about the nature, objectives and tasks that are being pursued in the creation and operation of enterprises (business organizations), from classical theories, through neoclassical theories, managerial theories, to modern concepts based on social responsibility of business. Over the last decade, business organizations increasingly rely on their social commitment to use it to achieve better business results. In Bulgaria this process is still not well developed, and a relatively small part of the companies structure their activities according to the principles and activities of corporate social responsibility. In this direction, it is good to know the basic forms and methods for implementing corporate social responsibility and to understand both the direct and the indirect effects of its implementation in the medium and long term. Such systematization will help businesses to orient themselves more quickly and easily in the least variety of ways to pursue a successful corporate social policy.

Key words: Business organization, Social Responsibility, Forms, Methods

JEL: M14, M10, M21, O25

Introduction

Successful business is a combination of profit (or, in general, an increase in the welfare of entrepreneurs) and social engagement of this business. In this direction, the issues of social responsibility of companies and the concept and theory of corporate social responsibility have become more and more relevant in recent years. Nowadays, besides the purely mercantile aspirations of business organizations, the issues of their social responsibility, which are accepted and equated to solving a social problem, come out on the agenda.

This can be said to be the higher degree of social engagement of the business as compared to the purely conventional methods of implementing a policy in terms of corporate social responsibility of companies in the form of ennoblement of the infrastructure of the

region, vocational training, organization of diverse social life, etc. (Kopeva, Shterev and Blagoev, 2017, pp.93-116).

Aspects and directions of CSR implementation by companies in Bulgaria: methods and forms

The intensive process of globalization, the growing social and public requirements, as well as the unprecedented climate changes set new type of challenges for the companies that can be overcome only through responsible and transparent management and by having in mind the economic, social and ecological impact of their work. The broad range of areas in which CSR is categorized include:

- Involvement in the community;

Getting involved in the community is a great way for any organization to build relationships and boost visibility and brand awareness. Whether it's by sponsoring or taking part in community programs, or by enabling employee volunteerism, companies that encourage involvement in the community stand out among their peers and see multiple benefits as a result, such as a happier workforce or a more loyal customer base². Roughly 82% of consumers actually consider corporate social responsibility when deciding what services and products to buy and from where. Similarly, a survey of millennials' work habits indicates that 86% of Generation Y workers greatly value their companies' corporate social responsibility programs and would quit their jobs if those programs started to slip.

Volunteering in the community is a great way to network and build relationships and brand awareness. This is not just important to customers but with potential lenders and investors as well. Whether a business lends time in the form of volunteering employees or money in the form of sponsorship, it boosts its visibility and demonstrates itself to be a stable entity. Having volunteers out in the field gives a human face to a business. Customers prefer to purchase from a company they know, and community involvement breeds a sense of familiarity³.

²Forbes Human Resources Council, How Community Involvement Programs Can Grow Your Business, available online on: <https://www.forbes.com/sites/forbeshumanresourcescouncil/2017/06/08/how-community-involvement-programs-can-grow-your-business/#7262d761421d>

³Benefits of Community Involvement for Business, available online on: <https://ducttapemarketingconsultant.com/community-involvement/>

- Internal corporate culture;

As the concept of organizational culture is shared among organizational members, it exists at various levels, such as groups or departments (Detert et al., 2000). The concept of organizational culture is mainly defined by shared value, but scholars have various definitions. Culture is a collective factor that forms the behaviour and social system of the members in the society. Organizational culture is a concept that collectively refers to the values, beliefs, ideologies, customs, norms, traditions, knowledge, and skills shared by the members of the organization. Many studies have been conducted on the basis of the assumption that organizational culture has important social characteristics that affect the behaviours of individuals and groups (Hartnell, Ou and Kinicki, 2011). Influencing workers' attitudes and behaviors (Smircich, 1983, pp.339-358) relies on agreement on collective values and beliefs, and a sense of belonging, similar to being part of a family (Schein, 1990). Therefore, the type of culture can influence the way employees think about and understand CSR within an organization (Linnenluecke, Russell and Griffiths, 2009, pp.432-452). This nature of CSR should align with an organization's culture to promote the organization's performance.

Based on the importance of a corporate culture for CSR and the need for integrating such culture throughout an organization to get maximum value, it is important to consider firstly, how an organization can establish a culture of CSR and secondly, how it can integrate and embed such culture throughout an organization. In order to create an effective and aligned culture of CSR in an organization, it is important to ascertain the unique business case of CSR for such an organization. In doing so, the organization would need to build an awareness and understanding towards CSR in general and then identify the potential added value of CSR for such an organization or its sector. The task of integrating and embedding a culture of CSR into the workplace falls under the responsibility of the Human Resource ("HR") Department and their management. Internal communication is often funnelled through the HR department and accordingly it is through such department that a change in an organization's culture can begin and this is where HR leadership plays a critical role in coordination with upper management to adopt CSR into their core business strategies⁴.

⁴How to Make CSR a Work Culture Instead of a Policy, available online on: <http://schemaadvisory.com/wp-content/uploads/2012/03/WorkCulture.pdf>

- Education and leadership development;

It is no longer acceptable for a corporation to experience economic prosperity in isolation from those agents impacted by its actions. A firm must now focus its attention on both increasing its bottom line and being a good corporate citizen. Keeping abreast of global trends and remaining committed to financial obligations to deliver both private and public benefits have forced organizations to reshape their frameworks, rules, and business models. To understand and enhance current efforts, the most socially responsible organizations continue to revise their short- and long-term agendas, to stay ahead of rapidly changing challenges.

Corporate responsibility or sustainability is therefore a prominent feature of the business and society literature, addressing topics of business ethics, corporate social performance, global corporate citizenship, and stakeholder management. Management education can be an important source of new ideas about shifting toward an integrated rather than fractured knowledge economy, but this means also that the role and meaning of socially responsible leadership needs to be updated. Much further research is needed to create a clearer understanding of what is required, both in leadership itself and in the field of leadership development⁵.

The role of the leader in guiding business toward sustainable social responsibility is complex and vast, and it has been alleged that it requires a unique array of leadership skills and competencies. A change in management thinking has been from process to people (Kennedy, 2007, pp.102-106). Leadership styles and leadership capabilities and competencies most prevalent among leaders whose organizations have successfully experienced changes in organizational strategy and focus, transitioned toward, and achieved more socially responsible behaviors are presented throughout the literature.

The charismatic leadership style communicates an innovation vision, energizes others to innovate, and accelerates innovation processes. Instrumental leadership style structures and controls the innovation processes, and strategic leadership uses hierarchical power to innovate. The remaining sustainable innovative leadership style, interactive leadership, tries to empower employees to innovate and to become innovation leaders themselves (Bossink, 2007, pp.135-149).

⁵Corporate Social Responsibility and Sustainable Business: A Guide to Leadership Tasks and Functions, available online on: <https://www.ccl.org/articles/research-reports/corporate-social-responsibility-and-sustainable-business-a-guide-to-leadership-tasks-and-functions/>

- Corporate governance and business ethics;

The primary objective of a corporation is to increase shareholder value. Successful corporations must operate within society; to that end, they must maintain the values and norms of the society in which they operate.

Good Corporate Governance is a formal system of Accountability and Control of ethical and socially responsible decisions and use of resources. The following are the chief characteristics of Good Corporate Governance: it is 1. Participatory 2. Consensus Oriented 3. Accountable 4. Transparent 5. Responsive 6. Effective and Efficient 7. Equitable and Inclusive and 8. Follows the Rule of Law (Nainawat and Meena, 2013, pp.1085-1090).

Philosophical ethics has different fields of study. Normative ethics focuses on right and wrong. It is generally concerned with applying a framework of moral code on a decision. Descriptive ethics, on the other hand, looks at the understanding of an underlying moral belief. The field of business ethics is principally focused on steering a corporation toward doing right and away from doing wrong. It is principally normative. The field of business ethics attempts to guide corporations through ethically difficult decisions.

Business ethics comprises the principles and standards that guide behaviour in the conduct of business. Businesses must balance their desire to maximise profits against the needs of the stakeholders. Maintaining this balance often requires tradeoffs.

Corporations began touting their ethical behaviour and integrity as a value add for consumers through the 1990s. Since that time, the term ‘corporate social responsibility’ (CSR) has gained a great deal of traction. CSR extends beyond legal compliance and, as a philosophy, suggests that corporations can give back to the societies in which they operate even if this return decreases profit. This idea has both advocates and detractors.

The detractors believe that this isn’t the role of a business and that businesses should stick to what they know: profit. Expanding their focus away from the core business weakens their benefit to the economy and decreases their utility to society. Those who support CSR principally believe that operating with a social conscience aligns corporations with the values of its customers and increases long-term profits. This belief can arguably lead to a degree of cynicism with regard to the altruism of the motivation; if the focus is on profit then isn’t CSR merely a tool for self-promotion and increased shareholder value (Douglas, Nitsch and Peters, 2015, pp. 271-272)?

- Environmentally friendly business.

Taking an environmentally friendly approach is part of a company's social responsibility. The concept of social responsibility conveys the effort of companies to include within the decision-making process all those interest groups that are in some way involved in the activities of the company. Integrating the concept of social responsibility into business activities can have an impact on the financial performance of companies (Krause, 2015, p.2).

Green business or environmentally friendly business is an organization that is committed to the principles of environmental sustainability in its operations, strives to use renewable resources, and tries to minimize the negative environmental impact of its activities. In this perception, “greening” of business is part of a long-term strategy of becoming sustainable, i.e. being able to achieve business tasks in the way that does not develop any threat – economic, social or environmental – for both current and future generations (Čekanavičius, Bazytė, Dičmonaitė, 2014, p.75).

Running an environmentally friendly business help the companies reduce their impact on the environment and preserves natural resources. The business can help the environment in many ways. For example, it can: (1) use products that reduce reliance on natural resources (e.g. rainwater tanks, solar hot water systems); (2) use products that are made from recycled material (e.g. office supplies made from recycled plastic, furniture made from recycled rubber); (3) look at all business activities to see if you can do anything differently (e.g. reducing air travel by holding conference calls instead of interstate meetings).

Conclusions

The business environmentally friendly not only benefits the environment but can also save money. Avoiding, reducing, reusing and recycling can lower company's costs. For example, a few simple changes to how the deal with paper can involve company's staff in environmentally friendly processes while saving the money: (1) avoid using materials unnecessarily; (2) reduce paper need by asking staff to print double-sided; (3) reuse by encouraging staff to use scrap paper for message-taking instead of purchasing message pads;

(4) recycle by shredding excess paper - you could recycle this commercially or invite staff to take it home for their compost or mulch heaps⁶.

Above all, corporate social responsibility is a philosophy that the companies in Bulgaria believe every true business leader has to share. Today's managers understand that the sustainable social responsible practices are the main element in achieving a successful corporate management and effective leadership. A prerequisite for meeting this responsibility is the observance of the legislation and the group contracts between the social partners. In order to be able to fulfil their CSR, the companies have to implement processes for integration of the social, ecological and ethical issues, as well as issues related to human rights and consumers, in their business activities and overall strategy. Moreover, the companies have to work in close cooperation with the interested parties aiming to (i) increase the creation of a shared value for their owners/shareholders and for other stakeholders and the society as a whole, and (ii) to determine, avoid and tone down the possible negative effects.

Literature

- Kopeva, D., N. Shterev, D. Blagoev, CSR IN BULGARIA: PERSPECTIVES AND POSSIBILITIES, 2nd INTERNATIONAL TRAKYA ACCOUNTING FINANCE AND AUDITING SYMPOSIUM OCTOBER 17-19, 2017 TRAKYA UNIVERSITY EDIRNE, TURKEY, pp. 93-116.
- Пенкова, С., Бизнес за 1 милион долара, в. Капитал #23, 8-14.VI.2018, година XXVI, стр. 60-61 (Penkova, S., Biznesa 1 milion dolara, v. Kapital #23, 8-14.VI.2018, godina XXVI, str. 60-61).
- Forbes Human Resources Council, How Community Involvement Programs Can Grow Your Business, available online on: <https://www.forbes.com/sites/forbeshumanresourcescouncil/2017/06/08/how-community-involvement-programs-can-grow-your-business/#7262d761421d>.
- Benefits of Community Involvement for Business, available online on: <https://ducttapemarketingconsultant.com/community-involvement/>.

⁶The benefits of an environmentally friendly business, <https://www.business.qld.gov.au/running-business/environment/environment-business/benefits>

- Detert, J.R.; Schroeder, R.G.; Mauriel, J.J. A Framework for Linking Culture and Improvement Initiatives in Organizations. Acad. Manag. Rev. 2000, 25, 850–863, cited in Myeongju Lee and Hyunok Kim, Exploring the Organizational Culture’s Moderating Role of Effects of Corporate Social Responsibility (CSR) on Firm Performance: Focused on Corporate Contributions in Korea, available online on: www.mdpi.com/2071-1050/9/10/1883/pdf.
- Hartnell, C.A.; Ou, A.Y.; Kinicki, A. Organizational culture and organizational effectiveness: A meta-analytic Investigation of the competing values framework’s theoretical suppositions. J. Appl. Psychol. 2011, 96, 677–694, cited in Myeongju Lee and Hyunok Kim, Exploring the Organizational Culture’s Moderating Role of Effects of Corporate Social Responsibility (CSR) on Firm Performance: Focused on Corporate Contributions in Korea, available online on: www.mdpi.com/2071-1050/9/10/1883/pdf.
- Smircich, L. Concepts of Culture and Organizational Analysis. Adm. Sci. Q. 1983, 28, pp. 339–358.
- Schein, E.H. Organizational Culture; American Psychological Association: Worcester, MA, USA, 1990; Volume 45, ISBN 1557980926.
- Linnenluecke, M.K.; Russell, S.V.; Griffiths, A. Subcultures and sustainability practices: The impact on understanding corporate sustainability. Bus. Strateg. Environ. 2009, 18, 432–452, cited in Myeongju Lee and Hyunok Kim, Exploring the Organizational Culture’s Moderating Role of Effects of Corporate Social Responsibility (CSR) on Firm Performance: Focused on Corporate Contributions in Korea, available online on: www.mdpi.com/2071-1050/9/10/1883/pdf.
- How to Make CSR a Work Culture Instead of a Policy, available online on: <http://schemaadvisory.com/wp-content/uploads/2012/03/WorkCulture.pdf>.
- Corporate Social Responsibility and Sustainable Business: A Guide to Leadership Tasks and Functions, available online on: <https://www.ccl.org/articles/research-reports/corporate-social-responsibility-and-sustainable-business-a-guide-to-leadership-tasks-and-functions/>.
- Kennedy, C. (2007). The great and the good. Director, 61(3), pp. 102–106.

- Bossink, B. A. G. (2007). Leadership for sustainable innovation. International Journal of Technology Management & Sustainable Development, 6, pp. 135–149.
- Renu Nainawat and Ravi Meena, Corporate Governance and Business Ethics, Global Journal of Management and Business Studies. ISSN 2248-9878 Volume 3, Number 10 (2013), pp. 1085-1090, available online on: https://www.ripublication.com/gjmbs_spl/gjmbsv3n10_08.pdf
- Douglas R McKay, MD MBA FRCSC,1 Romy Nitsch, MD MHSc (Ethics) FRCSC,2 and Daniel A Peters, MD MBA FRCSC, Corporate governance and business ethics, available online on: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4664146/>.
- Krause Josef, The Potential of an Environmentally Friendly Business Strategy – Research from the Czech Republic, International Journal of Engineering Business Management, 2015, 7:6 | doi: 10.5772/60064, p. 2.
- Čekanavičius Linas, Rugilė Bazytė, Agnė Dičmonaitė, GREEN BUSINESS: CHALLENGES AND PRACTICES, EKONOMIKA 2014 Vol. 93(1), ISSN 1392-1258, p. 75
- The benefits of an environmentally friendly business, <https://www.business.qld.gov.au/running-business/environment/environment-business/benefits>.

CORRELATION GLOBALIZATION-POLITICAL RISK- EDUCATION. OR HOW POLITICAL RISK LIMITS GLOBALIZATION IN TERMS OF EDUCATION

**Връзка глобализация-политически риск-образование. Или как
политическият риск ограничава глобализацията по отношение на
образованието**

Galia Mancheva¹

Галя Манчева

Abstract

Political risk is usually seen from prospective of capital flows but currently no research has been done as per the impact of political risk at social level. Current paper aims at focusing attention on one social aspect, namely education. It follows the correlation globalization - political risk - education. In the study it is tested 1) the correlation between risk rating of three researched countries Germany, Hungary, and Bulgaria, and the education condition of this countries; 2) the level of impact which political risk have over the education and 3) globalization effects over the education in countries generating different political risk. A negative correlation is found between political risk and education. It is proved that political risk sets barriers to globalization of education.

Key words: globalization, political risk, sovereign credit risk, credit rating, education, GDP per capita, public expenses of education higher education level, university ranking, university overall score

JEL: F21, F60, F63, H52, H75, I21, I25

¹ Д-р, Научноизследователски център за парични и икономически изследвания, УНСС, София, e-mail: g.mancheva@abv.bg.

Ph.D., Monetary Research Center fellow, UNWE, Sofia, e-mail: g.mancheva@abv.bg.

Резюме

Политически риск обикновено се анализира от гледна точка на международното движение на капитали, но малко се знае за влиянието му на социално ниво. Настоящото изследване има за цел да насочи вниманието върху един социален аспект, а именно образованието, с което да се проследи връзка глобализация - политически риск - образование. В рамките на изследването се проверяват: 1) причинно-следствените връзки между кредитния рейтинг на три държави – Германия, Унгария и България, както и състоянието на образованието на тези страни по отношение на разходи за образование, брой лица с висше образование, рейтинг на университети, 2) степента на въздействието, която кредитния рейтинг оказва върху образованието, и 3) ефектите на глобализацията върху образованието в страните Германия, Унгария, България, генериращи различен политически риск. Установи се отрицателна корелация между политическият риск и образованието. Беше доказано, че политическият риск поставя пречки пред глобализирането на образованието.

Key words: глобализация, политически риск, суверенен кредитен риск, кредитен рейтинг, образование, БВП на глава от населението, публични разходи за образование на ниво висше образование, рейтинг на университет, цялостен резултат на университет

JEL: F21, F60, F63, H52, H75, I21, I25

Introduction

Education is undergoing constant changes under the effects of globalisation. The effects of the globalisation on education bring rapid developments in technology and communications are foreseeing changes within school systems across the world as ideas, values and knowledge, changing the roles of students and teachers, and producing a shift in society from industrialisation towards an information-based society.

The focus in the current paper is not the globalization effect on political risk but the political risk over globalization. It aims to track down the correlation between political risk and education and to check how it impacts globalization.

In the research are presented three countries Germany, Hungary, Bulgaria, assigned with different long term rating and education of these countries followed though indicator as public expenses of education (% GDP), higher education level, university ranking, and university overall score.

The hypothesis is built on conception that political risk limits the globalization as regards education.

For this purpose the sovereign credit risk² assign by a leading provider of credit ratings, research, and risk analysis is taken into account as a major political risk indicator.

Concepts of globalizations and political risk

The term „*globalization*” means integration of economies and societies through cross country flows of information, ideas, technologies, goods, services, capital, finance and people. Cross border integration can have several dimensions – cultural, social, political and economic. Scientists consider the globalization as a concept with an ancient origin (Trifonova, 2011), following consecutive stages. One of the first interpretation of globalization could be found in Marx and Engels ideas that the world economy has become so highly interdependent as to make national independence an anachronism, especially in financial markets; the interdependence is driven by science, technology and economics – the forces of modernity.; and these forces, not governments, determined international relations; thanks to this interdependence, war between modern nations is an impossibility (Angell, 1911) or that place of the old local and national seclusion and self-sufficiency, there is intercourse in every direction, universal interdependence of nations. And as in material, so also in intellectual production. The intellectual creations of individual nations become common property. National one-sidedness and narrow-mindedness become more and more impossible, and from the numerous national and local literatures, there arises a world literature (1848, quoted in Beck, 2000).

What is well known is up to know is that the globalization is a driving force of the evolution of global capital mobility in the last century or more. Globalization is widely considered as supporting capital markets evolution, providing high capital mobility, free international capital flow, innovation, etc. In the 1990s, the term “globalization” has become a catch-all to describe

² Sovereign credit ratings give investors insight into the level of risk associated with investing in a particular country and also include political risks.

the phenomenon of an increasingly integrated and interdependent world economy, one that exhibits supposedly free flows of goods, services, and capital, albeit not of labor (Obstfeld & Taylor, 2002).

Political risk is generally considered as a broad range of political activities affecting national economies and finance. Usually it is manifested through political instability and uncertainty. Being a relatively new type of a risk, it is notified in 70s of XX c. That risk is a consequence of direct state interference and / or is a consequence of the political environment, and its identification and measurement is directly dependent on its particular manifestation.

The impact of political risk can hardly be quantified, as sample sizes are often limited or there are no benchmarks, as there are few examples of such risks in individual countries. It is therefore extremely difficult to find effective methods to reduce its effect. Some countries can secure such risks through international agencies or other governmental organizations. As for investors, they are looking for historical information and conducting surveys on government, politics, and the economy for the country they intend to invest.

Globalization and the governance of education

Such is the nature and complexity of the forces involved in globalization that any discussion of its impact upon education raises fundamental issues and is a matter of considerable debate (Scholte, 2000). The term itself is subject to dispute – whether we take a narrower, economic, focus on the removal of barriers to free trade and the integration of national economies (Stiglitz, 2002), or the broader view of a growing interdependence of social processes.

Globalization has made economic life more competitive and demanding, making human expertise development more significant. Only as educated workforce equipped with modern skills can compete and benefit from exploiting the opportunities created by globalization. In this regard, over the last two decades, countries around the globe have been focused on expanding education as the key to maximizing individual well-being, reducing poverty, and increasing economic growth.

Education has becoming a lifelong learning and training process, developing transferable skills and knowledge that can be applied to competitive markets where knowledge and information is being traded as a commodity. The impact and pervasiveness of these forces of

globalization also means that they should be a fundamental focus for education and learning more significant aspects with regard to the practice and experience of education.

Changes in the labor market, which have resulted in calls for more knowledge and skilled workers, and workers with deeper understandings of languages, cultures and business methods from all over the world. Modern education is almost exclusively focused on preparing children for an urban future. The role of education has become more linked to globally competitive positions. Subsequent changes in university functions have lead universities toward "direct entrepreneurial" activity to sustain themselves. This in turn produces a change in institutional approaches to the development of overseas education.

Education is becoming more invaluable to individuals. In today's environment, education provides individuals with a better chance of employment, which in turn leads to a better lifestyle, power and status. The introduction of technology into the classroom is changing the nature of delivering education to students is gradually giving way to a new form of electronic literacy, more programs and education materials are made available in electronic form, teachers are preparing materials in electronic form. The introduction of technology into the classroom is changing the nature of delivering education to students is gradually giving way to a new form of electronic literacy, more programs and education materials are made available in electronic form, teachers are preparing materials in electronic form.

Developments in the delivery of education is allowing for individuals to explore new areas of learning and thinking that could not be done with pen and paper. They are discovering knowledge through inquiry and experimentation rather than memorizing facts in a teacher dominated classroom setting. Under the prevailing global forces, higher education institutions everywhere are subject to global trends. The linkage of performance to allocation of operation funds leads to intense competition among Universities. Associated with that is the move to privatization of higher education. The spread of education internationally, as a result of globalization, has clearly had effects on cultures worldwide. Educational institutions have reacted accordingly, by becoming more market oriented, focusing their energy more on creating funds rather than providing sufficient education for students.

Universities now facing more challenges than ever before, the rise of a globalized knowledge based economy has brought universities in many countries under closer scrutiny for the economic contributions they make. Governments have been particularly concerned that

universities serve national interests in the global marketplace. There is an international tendency to emphasize the practical, technical value of higher education.

The internationalization of education has become one of the key themes of educational policy and planning in the 1990s and the integration of worldwide capital and labor markets; educators are being forced to respond to a new set of challenges. The internationalization of education, particularly higher education, is a growing phenomenon.

The impact of political risk on globalization in terms of education

Numerous empirical studies conducted by social scientists have established a strong correlation between education and national development; all attach utmost importance to education as an effective tool in reducing poverty by building a viable workforce capable of competing in an increasingly competitive and global economy. It is imperative that people in the developing countries have access to basic education, health and other relevant facilities.

In the research are presented three countries Germany, Hungary, Bulgaria assigned with a respective long term credit rating. Analyze aims to track down the impact of long term rating over the public expenses of education and university rating³ and overall score⁴. For this purpose the sovereign credit risk⁵ assign by a leading provider of credit ratings, research, and risk analysis is taken into account as a major political risk indicator (Simeonova, 2013:200). Credit ratings and researches help investors analyzing the credit risks associated with fixed-income securities. Such independent credit ratings and researches also contribute to efficiencies in fixed-income markets and other obligations, such as insurance policies and derivative transactions, by providing credible and independent assessments of credit risk.

³ University ranking – 100-34.7

⁴ Overall score – 1-701+

⁵ Sovereign credit ratings give investors insight into the level of risk associated with investing in a particular country and also include political risks.

Table 1: Country long term rating and education variables (2017)

Country	Credit rating	GDP per capita in PPP	Public expenditure of Education (% GDP)	Higher education level (%)	University ranking	University overall score
Germany	Aaa	124	5	33,9	49	81
Hungary	Baa3	67	4,8	22,7		551
Bulgaria	Baa2	47	4	19,6		651

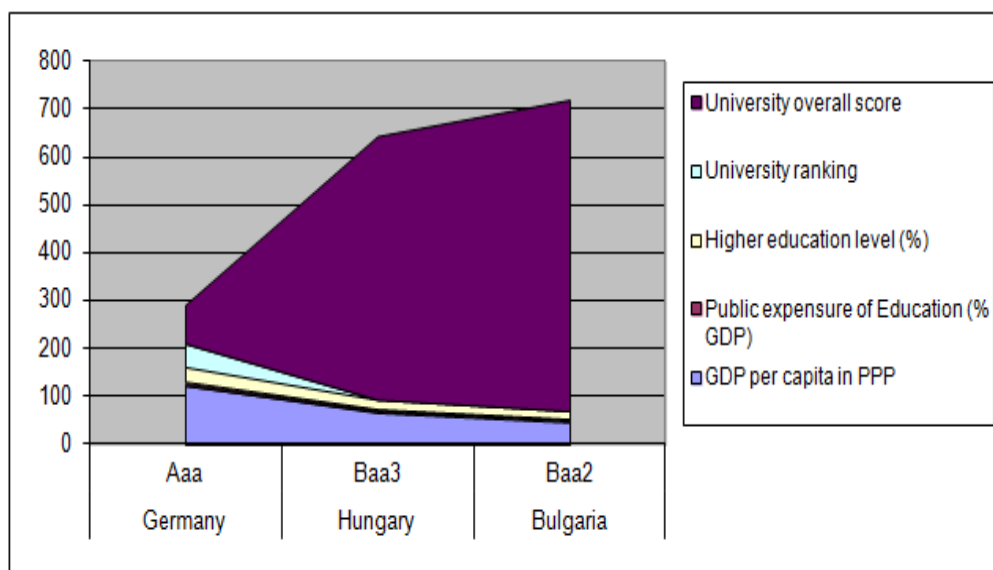
Sources: <https://www.moody.com>, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, <http://www.nsi.bg>,
<http://www.bildungsbericht.de>, <http://www.felvi.hu>, <http://www.topuniversities.com>

As it could be seen from **table 1** *Public expenditure of Education, University ranking* and *Overall scoring* is highly concentrated in Germany which, in fact, is the country assigned with rating Aaa, meaning zero political risk. University ranking is been given only to the country in low political risk Germany (Aaa), while Hungary (Baa3) and Bulgaria's (Baa2) universities haven't been ranked. In the same time *University overall score* assigned to the three studied countries increases dramatically for countries generating higher political risk, Hungary (Baa3) – 551, and Bulgaria (Baa2) – 651. *University ranking* and *University overall score* set countries generating higher political risk in a position been unattractive and students.

Chart 1 is an evidence of strong negative correlation between country long term rating and *GDP per capita*, followed by *public expenditure of education (% GDP)*, *higher education level (%)* and *university ranking* of the three countries studied. Public expenses of education therewithal GDP per capita, have a decreasing trend in reference to countries generating higher political risk, while naturally determine. Universities in Hungary and Bulgaria face less state financing (% GDP) which reflects on less investments in information, ideas, technologies, services which results in low ranking of these universities. In this sense, political risk sets berries limiting access to information, ideas, technologies, etc., but in the same time to the students as well.

Under the impact of globalizing market forces, there has been a general trend towards the reduction of per capita public funding to higher education, at a time when the system is still expanding at both the initial and the 'life-long learning' levels.

Chart 1: Country long term rating and education variables (2017)



Source: Author diagram

The burden of funding higher education is being shifted more and more to the shoulders of the individual on a ‘users-pay’ basis. Even public universities are increasingly funded by non-governmental sources, especially via student tuition and other fees, donations raised from alumni and others, and direct payment from business for services provided by the universities.

Conclusions and remarks

There is a globalization of education which in its positive slope provides flows of information, ideas, technologies, goods, services, capital, finance and people. But there is a globalization in its negative slope, which transforms education into commodity, with a increasing price; education expenses are moving from the state to the individuals' shoulders, as well as that education is getting more and more concentrated in zero risk countries.

Within the study the hypothesis “political risk limits the globalization as regards education” is confirmed. Further, individuals from countries generating a certain level of political risk, like the given example of Hungary and Bulgaria, now are facing an onus in three aspects: 1) shifted expenses more to the shoulders of the individual on a ‘users-pay’ basis; 2) to withstand on the competitive market, individuals seeking for “qualitative” education, more often decide on choosing ranked universities with good overall score and 3) individuals are paying more and

more in directions like: competency based curriculum; adaptability and professionalism; quality education; knowledge; use of integrated technology, etc.

Open challenges now are how to restore the value of education in the social aspect, to stop the process of mercantilization of education, to bring it back to governments and increasing government support. Alter globalization should be on focus as per education.

References

1. Simeonova, Elena. Politicheskiyat risk: analiz, oценка, upravlenie. Sofia, UI "Sv. Kliment Ohridski", 2013, s. 200-2013. (Political risk: analysis, assessment, management).
2. Trifonova, V. Globalizatsia na finansovite pazari.//Ikonomicheski alternativi, 2011(2), s. 3-30. (Globalization of financial markets).
3. Beck, U. (2001) 'Living your life in a runaway world: individualization, globalization and politics', in W. Hutton and A. Giddens. (eds.) *On The Edge. Living with global capitalism*, London: Vintage.
4. Bentley, T. (1998) *Learning beyond the Classroom: Education for a changing world*, London: Routledge.
5. Burbules, N. C. and Torres, C. A. (2000) *Globalization and Education: Critical Perspectives*, London: Routledge.
6. Castells, M. (2001) 'Information technology and global capitalism' in W. Hutton and A. Giddens. (eds.) *On The Edge. Living with global capitalism*, London: Vintage.
7. Darling - Hammond L., (2006) Constructing 21st century Teacher Education. *Journal of Teacher Education*, 57 (3).
8. Field, J. (2000) *Lifelong Learning and the New Educational Order*, Stoke of Trent: Trentham Books.
9. Gallagher T., (2005) Mediating Globalization: Local Responses to Political and Economic Pressures, *British Educational Research Journal*, 31(1), pp. 121-128.
10. Scholte, J. A. (2000) *Globalization. A critical introduction*, London: Palgrave.
11. Smith, M. K. (2002) Globalization and the incorporation of education the encyclopedia of informal education, www.infed.org/biblio/globalization.htm.
12. Smith, M. K., & Doyle, M. (2002). Globalization. Encyclopedia of informal education. www.infed.org/biblio/globalization.htm.
13. O'Sullivan E., (2008) Finding our Way in the Great Work. *Journal of Transformative Education*, 6, 27-32.

УЧАСТИЕТО НА ЖЕНИТЕ ВЪВ ФИРМЕНОТО УПРАВЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И РЕАЛНОСТ

The participation of women in company management in Bulgaria – challenges and reality

Любка Ценова¹

Lubka Tzenova

Василка Стаматова²

Vasilka Stamatova

Резюме

В последните години въпросът за равнопоставеността на половете привлича все по-голямо внимание, особено предвид факта, че равенството между половете е основен принцип и обща ценност на Европейския съюз. Настоящата статия разглежда този въпрос в контекста на практиките за добро корпоративно управление в България, по-специално по отношение на участието на жени в състава на корпоративните бордове на дружествата в България. Изследва се присъствието на жени в управленския състав на фирмите, в контекста - каква част от ръководните кадри в големите български компании са жени. Посочва се необходимостта от задълбочено изследване на проблема в контекста на все по-широкото участие на жени в управленските процеси. Проблемът е изследван в неговата законодателна уредба, както в България, така и според правото на ЕС.

Ключови думи: равнопоставеност на половете, жени в ръководните органи, баланс на половете в ръководните органи

¹ Доц. д-р, Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), София.
Assoc. Prof., Ph.D., VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship, Sofia.

² Директор за връзки с инвеститорите, ПИБ АД.
Investor Relations Officer, FIBank, Sofia.

Abstract

In recent years the issue of gender equality has been attracting more and more attention, especially in view of the fact that gender equality is a basic principle and a common value of the European Union. This article considers the issue in the context of good corporate governance practices in Bulgaria, especially with regard to the inclusion of women in the composition of corporate boards in companies in Bulgaria. The inclusion of women in the management cadre of companies is studied in the context of what percentage of the members of corporate boards in large Bulgarian companies are women. Emphasis is placed on the need for more profound research of the problem in view of the wider involvement of women in management processes. The issue is studied from the perspective of its legal regulation – both in Bulgarian and EU law.

Key words: gender equality, women on boards, gender balance on boards

Въведение

Равнопоставеността на мъжете и жените във всички сфери на живота е обща ценност, основен принцип и цел на Европейския съюз (ЕС). С развитието на Европейската общност, а след това и на ЕС, на законодателството и на съдебната практика, равенството на половете придобива още по-ключово място за постигане на социална справедливост и сближаване, устойчив, интелигентен и приобщаващ икономически растеж³.

Равнопоставеността на половете, включително възможностите за пълноправна реализация във всички сфери на живот, равен достъп до образование, заетост и ресурси, недопускане на дискриминация, основана на пола, и пълноценно и ефективно участие във вземането на решения, гарантира напредъка на обществото и мобилизиране на потенциала и таланта на всички негови членове.

³ Настоящата статия разглежда един по-тесен аспект от неравнопоставеността на половете на пазара на труда, а именно сравнително ниския процент на жените, заемащи ръководни позиции. Комплексността и актуалността на проблема, по наше мнение следва да бъдат разгледани в по-широкоспектърен план и ще бъдат тема на по-нататъшните ни изследвания.

Актуалност на проблема

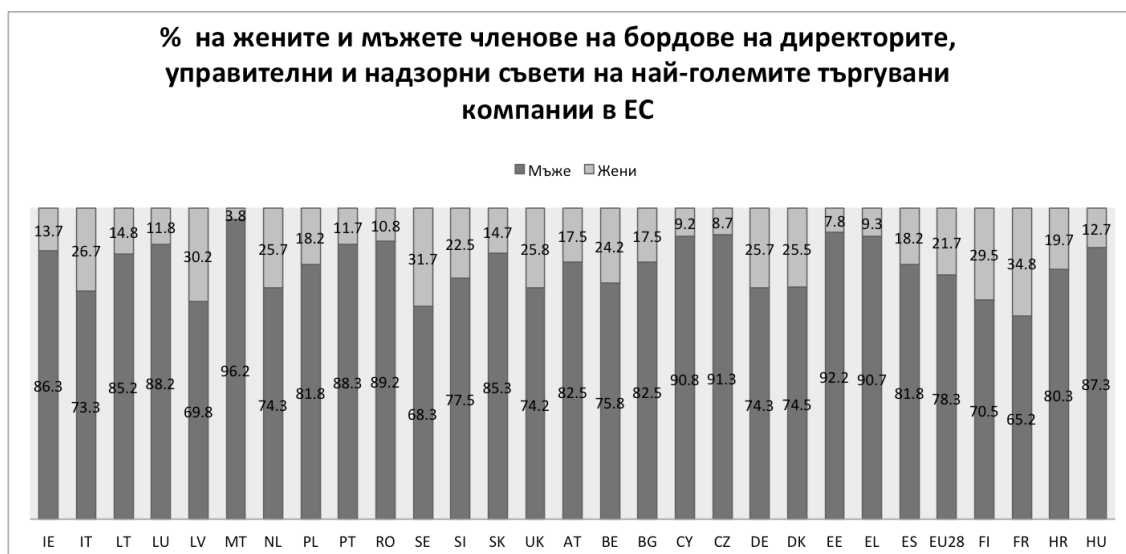
Неравнопоставеното третиране на жените на работното място е проблем, който е предмет на изследване и дискусия в последните десетилетия. Още през 80-те години на XX век се появява терминът “стъклен таван”, който обозначава невидимите изкуствени бариери, които не позволяват на жените да се издигнат над мениджърските позиции в средния ешелон и да достигнат до най-отговорни ръководни постове⁴. Въпросът е толкова сериозен, че вече 6 години британското специализирано списание *Economist* изчислява свой “индекс на стъкления таван”⁵. Независимо, че проблемът е дискутиран в публичното пространство и има широк отзвук и подкрепа в обществото, все още на всички нива, както в частния, така и в публичния сектор, се наблюдава дисбаланс на половете при заемане на високо отговорни позиции. В ежегодната си публикация за 2016 г., посветена на равнопоставеността на половете, Европейската комисия (ЕК) посочва, че жените представляват едва 23,3% от всички членове на бордовете на най-големите търгувани на борса компании в ЕС⁶. Изнесените от ЕК данни са базирани на регулярно поддържаната от Европейския институт за равенство между половете (EIGE) статистика относно равенството на половете в целия ЕС⁷. Графиката по-долу, съставена с най-актуалната статистика от базата данни на EIGE, илюстрира степента на представеност на половете на ръководни постове в бизнеса в целия ЕС през 2015 г.

⁴Inman, P. L. (1998), Women's Career Development at the Glass Ceiling. New Directions for Adult and Continuing Education, 1998: 35-42, с. 35

⁵<https://www.economist.com/graphic-detail/2018/02/15/the-glass-ceiling-index>

⁶„Gender Balance on Corporate Boards: Europe is cracking the glass ceiling”, Fact sheet July 2016. Информационният лист съдържа данни за периода до април 2016 г. и за съжаление за Република България е посочено участие на 17,9% жени в корпоративните бордове, която е значително по-ниска стойност от средната за Съюза.

⁷Достъпна на https://eige.europa.eu/gender-statistics/dgs/indicator/gei_core_pwr_econ_offic_gei_pwr_econ_board



Фигура1, % на жените и мъжете членове на бордове на директорите, управителни и надзорни съвети в най-големите търговски компании в ЕС, по данни на EIGE за 2015

От графиката е видно, че уменията на висококвалифицираните жени не се използват в достатъчна степен в роли, свързани с ръководене и вземане на решения, което води до пропиляване на таланти и загуба на потенциал за икономически растеж.

Предмет на изследването

За целите на настоящата статия е изследвано законодателството на ЕС и на Република България в областта на равенството на половете. Паралелно с това е направено проучване на данните, съдържащи се в литературните източници относно участието на жени във фирменото управление в България. Събрани и анализирани са публично достъпни данни относно дружествата, включени в индексите СОФИКС (SOFIX) и BGBX40 на „Българска фондова борса – София“ (БФБ).

В исторически план на проблема е обърнато специално внимание още при сформирването на ЕС. Равенството между половете, като една от ценностите, върху които се основава ЕС, е посочено в чл. 2 и чл. 3, параграф 3 от Договора за Европейския съюз (ДЕС), в чл. 8 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) и в чл. 23 от Хартата на основните права на Европейския съюз (по отношение на утвърдителните действия). През ноември 2012 ЕК предлага проект на Директива за

подобряване на баланса между половете сред директорите без изпълнителни функции на дружествата, допуснати до борсова търговия, и свързани с това мерки⁸.

Въпреки широкия консенсус в целия ЕС в полза на мерките за подобряване на баланса между половете в бордовете на компаниите, редица държави членки не подкрепят предлаганата директива⁹. През юли 2017 тройката председателстващи ЕС¹⁰, подписват съвместна декларация за равенство на половете, като акцентират върху важността на внедряването на правни и политически механизми за гарантиране на равноправното участие на жените и мъжете във всички сфери на обществения живот.

Във вторичното законодателство на ЕС е установена нормативна уредба, отнасяща се до: равното заплащане, равното третиране на мъжете и жените по отношение на достъпа до заетост; равното третиране при кандидатстване за професионалната квалификация и развитие, както и поставянето им при равни условията на труд, равнопоставеност в сферата на социалното осигуряване и др.

Националното ни законодателство включва следната законодателна рамка – Конституцията на Република България, Кодекса на труда, Кодекса за социално осигуряване, Закона за насърчаване на заетостта, Закона за защита от дискриминация, Законът за социално подпомагане, Закона за равнопоставеност на жените и мъжете и редица други закони¹¹. Анализът на посочените източници показва, че не са предвидени квоти за жени в ръководните органи на компаниите.

Използвани данни и източници

Целта на изследването е да се определи какво е участието на жени в ръководството на компании, които се търгуват на Българската фондова борса. Избрани са дружествата, които попадат в индексите Софикс и BGBX40:15-те дружества, попадащи в първия индекс, имат пазарна капитализация на фрий-флоута над 10 млн.лв., а във втория

⁸Предложение за Директива на Европейския парламент и на Съвета за подобряване на баланса между половете сред директорите без изпълнителни функции на дружествата, допуснати до борсова търговия, и свързани с това мерки /* COM/2012/0614 final - 2012/0299 (COD), достъпна на адрес <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52012PC0614&from=EN>

⁹Към тях се отнасят Дания, Нидерландия, Полша, Швеция, Чехия и Великобритания

¹⁰Естония, България и Австрия

¹¹През 2004 са поставени и основите на национална координационна структура на най-високо ниво на изпълнителната власт със създаването на Националния съвет по равнопоставеността на жените и мъжете към Министерския съвет.

индекс попадат акциите на 40-те дружества с най-голям брой сделки и най-висока медийна стойност на дневния оборот за последните 6 месеца.

Поставените изследователски въпроси са: какво е участието на жени във фирменото управление в България, по-специално какъв е броят на жените в ръководните органи и какъв е процентът на жените в тези ръководни органи.

Използвани са данни от проучвания на ЕК¹², Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР)¹³ и на компанията Ernst and Young, съвместно с Института за международна икономика „Питърсън“¹⁴.

Резултати от изследването

В своя доклад за България от декември 2017 ЕБВР определя разнообразието по пол в бордовете на големите компании като слабо, защото е само 10,1%. В разглежданата извадка само 4 компании имат поне една жена в ръководните органи, което означава само 25,24%¹⁵. Ако данните се разпределят между броя на членовете на ръководни органи във всичките 10 дружества, процентът на жените спада до 10,1%.

За България в изследването на Ernst and Young и Института за международна икономика „Питърсън“ е посочено, че тя има 30% жени на висши ръководни постове. Това нарежда страната ни сред първите пет страни в света с най-голям напредък по отношение на равенството между половете в бизнеса. Според данните на ЕК¹⁶, този процент е едва 17,9%, като се отбелязва, че за периода от октомври 2010 до април 2016 процентното съотношение на жените се е подобрило с 6,7 %¹⁷.

Проучването ни на данните за компаниите от индексите Софикс и BGBX40, разкрива висок процент на мъжете на ръководни позиции в сравнение с жените¹⁸:

¹²База данни за мъжете и жените на ръководни позиции <https://eige.europa.eu/gender-statistics/dgs>

¹³Corporate Governance in Transition Economies. Bulgaria Country Report, December 2017. EBRD

¹⁴Noland, Marcus and Moran, Tyler and Kotschwar, Barbara R., Is Gender Diversity Profitable? Evidence from a Global Survey (February 2016). Peterson Institute for International Economics Working Paper No. 16-3.

¹⁵От общо 46 членове на бордове, само 5 сажени.

¹⁶„Gender Balance on Corporate Boards: Europe is cracking the glass ceiling”, Fact sheet July 2016, достъпно на ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc_id=46280

¹⁷Пак там, стр. 3

¹⁸Подробни данни се съдържат в таблиците в приложенията.



Фигура 2 Съотношение на жените и мъжете в ръководните органи на компаниите от индекса Софикс.
Източник – Приложение 1.



Фигура 3. Съотношение на жените и мъжете в ръководните органи на компаниите от индекса BGBX40.
Източник – Приложение 2.

От събраните данни е видно, че при компаниите от Софикс 13% и при компаниите от BGBX40 15% от членовете на ръководните органи са жени¹⁹. При компаниите от BGBX40 с едностепенна система на управление (26 на брой) този процент е 16, а при 14-те с двустепенна система на управление процентът е 15²⁰. При компаниите от Софикс има равно участие на жените в компаниите с едностепенна система на управление и при тези с двустепенна, което е по 13%. Почти половината компании от

¹⁹Вж. Приложение 1 и Приложение 2

²⁰Вж. Приложение 2

BGBX40 (19 на брой) в ръководните органи няма жена, докато при компаниите от Софикс само в една трета от тях няма жени. В компаниите от BGBX40, в чиито ръководни органи има поне една жена, жените представляват 27% от всички членове на тези органи. При Софикс те са 20% от членовете.

Заклучение

Краткият преглед на данните показва, че дори сред най-големите публични дружества в България жените са представени недостатъчно.

Целта на това изследване е да се идентифицира степента на участие на жени в ръководството на компаниите, търгувани на Българската фондова борса. Тъй като не са налични данни за разделението по полове в рамките на управителните и надзорните съвети и съветите на директорите на тези дружества, тази информация е изведена от техните годишни доклади, както и от данните, публикувани на интернет страниците на дружествата. Установено е че, корпоративните бордове на най-значимите 40 компании на БФБ се доминират от мъже. В бордовете на редица компании изобщо няма жени, а там, където има, те са едва 13% до 15%. Подобна недопредставеност на единия пол говори за очевиден дисбаланс и липса на равнопоставеност между половете.

Настоящото изследване е само с първоначален характер, тъй като се ограничава до неголяма извадка от компании и ползва данни само за една година. По-нататъшните проучвания на проблема следва да покрият, от една страна, по-голям набор от компании, от друга страна – повече периоди от време, така че да се види развитието на проблема, а от трета – по-детайлни характеристики на самите корпоративни бордове. Сравнителният анализ с други страни от ЕС също и могъл да бъде потенциална посока на бъдещите изследвания.

Библиография

1. EBRD, Corporate Governance in Transition Economies. Bulgaria Country Report, December 2017. Достъпно на <https://www.ebrd.com/documents/ogc/bulgaria.pdf>
2. European Commission, „Gender Balance on Corporate Boards: Europe is cracking the glass ceiling”, Factsheet July 2016, Достъпно на: ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc_id=46280
3. Inman, P. L. (1998), Women's Career Development at the Glass Ceiling. New Directions for Adult and Continuing Education, 1998: 35-42. doi:[10.1002/ace.8004](https://doi.org/10.1002/ace.8004)
4. Noland, Marcus and Moran, Tyler and Kotschwar, Barbara R., Is Gender Diversity Profitable? Evidence from a Global Survey (February 2016). Peterson Institute for International Economics Working Paper No. 16-3. Достъпно на: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2729348>

Приложение 1 – Участие на жени в ръководните органи на компаниите от индекса на БФБ Софикс

Компания	Система на управление	Общ брой членове на ръководните органи	Брой на жените	% на жените
Елана Агрокредит АД-София	1-степенна	4	1	25%
Софарма АД-София	1-степенна	5	1	20%
ТБ Централна кооперативна банка АД-София	2-степенна	11	1	9%
Еврохолд България АД-София	2-степенна	11	0	0%
Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ-София	1-степенна	3	0	0%
ТБ Първа Инвестиционна Банка АД-София	2-степенна	12	4	33%
Монбат АД-София	1-степенна	9	1	11%
М+С хидравлик АД-Казанлък	1-степенна	6	0	0%
Стара планина Холд АД-София	1-степенна	3	0	0%
Холдинг Варна АД-Варна	2-степенна	6	1	17%
АвансТерафонд АДСИЦ-София	1-степенна	3	0	0%
Албена АД-к.к. Албена	1-степенна	5	2	40%
Химимпорт АД-София	2-степенна	8	0	0%
Сирма Груп Холдинг АД-София	1-степенна	8	1	13%
Трейсгрупхолд АД-София	2-степенна	6	1	17%
		100	13	13%

Приложение 2 – Участие на жени в ръководните органи на компаниите от индекса на БФБ ВGBX40

Компания	Система на управление	Общ брой членове на ръководните органи	Брой на жените	% на жените
Елана Агрокредит АД-София	1-степенна	4	1	25%
Спиди АД-София	1-степенна	5	0	0%
ЧЕЗ Разпределение България АД-София	2-степенна	9	0	0%
Софарма АД-София	1-степенна	5	1	20%
Свилоза АД-Свищов	1-степенна	3	0	0%
Неохим АД-Димитровград	1-степенна	9	2	22%
ТБ Централна кооперативна банка АД-София	2-степенна	11	1	9%
Еврохолд България АД-София	2-степенна	11	0	0%
Хидравлични елементи и системи АД-Ямбол	1-степенна	3	0	0%
Индустриален Капитал Холдинг АД-София	1-степенна	8	1	13%
Индустриален Холдинг България АД-София	2-степенна	7	3	43%
Корадо-България АД-Стражица	2-степенна	8	3	38%
Лавена АД-Шумен	1-степенна	3	2	67%
Елхим Искра АД-Пазарджик	1-степенна	3	0	0%
ЕМКА АД-Севлиево	1-степенна	4	0	0%
Билборд АД-София	1-степенна	5	0	0%
Параходство Българско речно плаване АД-Русе	2-степенна	9	0	0%
Фонд за недвижими имоти България АДСИЦ-София	1-степенна	3	0	0%
Доверие Обединен Холдинг АД-София	2-степенна	6	2	33%
ТБ Първа Инвестиционна Банка АД-София	2-степенна	12	4	33%
Монбат АД-София	1-степенна	9	1	11%
М+С хидравлик АД-Казанлък	1-степенна	6	0	0%
Стара планина Холд АД-София	1-степенна	3	0	0%
Холдинг Варна АД-Варна	2-степенна	6	1	17%
АдвансТерафонд АДСИЦ-София	1-степенна	3	0	0%
Албена АД-к.к. Албена	1-степенна	5	2	40%
Алкомет АД-Шумен	2-степенна	13	0	0%
Химимпорт АД-София	2-степенна	8	0	0%
ФеърПлейПропъртис АДСИЦ-София	1-степенна	3	2	67%
Софарма имоти АДСИЦ-София	1-степенна	3	2	67%
Синергон Холдинг АД-София	2-степенна	6	2	33%
София Комерс-Заложни къщи АД-София	1-степенна	3	0	0%
Чайкафарма Висококачествените лекарства АД-София	1-степенна	3	0	0%
Алтерко АД-София	1-степенна	5	0	0%
Агрива Груп Холдинг АД-Варна	1-степенна	5	3	60%
Българска фондова борса АД-София	1-степенна	5	1	20%
Сирма Груп Холдинг АД-София	1-степенна	8	1	13%
Софарма трейдинг АД-София	1-степенна	3	0	0%
Зърнени Храни България АД-София	2-степенна	8	1	13%
Трейсгрупхолд АД-София	2-степенна	6	1	17%
		239	37	15%

ИГРОВИЗАЦИЯ ЗА ЗАСИЛВАНЕ НА ИНОВАЦИИТЕ В БИЗНЕСА

Gamification for Boosting Innovation Performance

Зорница Йорданова¹

Zornitsa Yordanova

Резюме

Докладът има за цел да анализира ролята и обхвата на игровизацията като инструмент за засилване на иновациите и иновационното представяне в бизнес организациите. Анализът е извършен през призмата на иновационния микс, който обхваща управлението на иновациите като дейност и усилията на организациите да управляват и повишават своята организационна иновативност. Стъпвайки на 32 избрани елемента от иновационния микс е сформирана фокус група от експерти в иновациите, която чрез брейнсторминг е асоциирала елементи от концепцията на игровизацията, които могат да бъдат използвани за засилване на иновационното представяне в бизнес организации по всеки от избраните елементи като обхват в изследването. Резултатите от изследването представят областите и обхвата на конкретни дейности и задачи на бизнес организациите в посока иновационното им представяне, които биха могли да бъдат повлияни положително от използването на принципите на игровизация.

Ключови думи: иновации, управление на иновации, иновационен микс, игровизация

JEL класификация: O3, O30, O31, O32, O33

¹ Главен асистент, доктор, УНСС, София, Бул. „8-ми декември”, e-mail: zornitsayordanova@unwe.bg.
Chief Assist. Prof., Ph.D., UNWE, Sofia, Blvd. “8 December”, e-mail: zornitsayordanova@unwe.bg.

Abstract

The report aims at analyzing the role and scope of Gamification as a tool for enhancing innovation management and innovation performance in business organizations. The analysis employs the innovation mix that encompasses innovation management as the activity and effort of organizations to manage and enhance their organizational innovation. Building on 32 selected elements of the innovation mix, a focus group of innovation experts is formed. The group has associated through brainstorming elements of the gamification concept that can be used to enhance innovation performance in business organizations for each of the selected innovation-related activities scoped in the research. The results of the study present the areas and scope of specific activities and tasks of business organizations as part of innovation performance, which could be positively influenced by the use of the principles of gamification.

Keywords: innovation, innovation management, innovation mix, gamification

JEL Classification: O3, O30, O31, O32, O33

Увод

Много изследователи стигат до извода, че технологичното обновление, иновациите и предприемачеството са в основата на икономическия растеж на държавите (Crosby, 2000; Solow, 1956; Nadiri, 1993. Някои учени изследват проблематиката освен на макро, но и на микро ниво и отново заключват, че иновативността на бизнес организациите и тяхната способност да създават и управляват иновации е ключов фактор за техния растеж (Damanpour, 1991; Crossan & Araydin, 2010). Въпреки значимостта на иновациите, тяхната подкрепа от страна на националните икономики и Европейския съюз, управлението и стимулирането им остава основна задача за решаване. Много учени и практики фокусират усилията и изследванията си в посока идентифициране и открояване на фактори, условия, способности, инструменти и характеристики, които биха довели до успех на иновативните проекти и иновативните организации (Watson, Scott & Wilson, 1998; Zimmerman & Zeitz, 2002; Barron & Hannan, 2002; Ensley, Pearce & Hmielski, 2006; Brinchmann, Grichnik & Kapsa 2010).

В настоящото изследване се анализира игровизацията като възможен инструмент и фактор, който би довел до засилване на иновационното представяне в бизнеса. Ползите от игровизацията в различни процеси и за различни цели са известни като физиологични (McGonigal, 2011). Учените са измерили увеличеното освобождаване на молекулите норепинефрин, епинефрин и допамин в мозъка, които не само водят до "положителни чувства", което прави хората по-възприемчиви към ученето (Gutierrez, 2012, но също са идентифицирани и в изследвания за личната креативност и иновативност на личността (Kirton, 2003. Това е причината да бъдат търсени определени зависимости и ползи от игровизацията и в управлението на иновациите. За целта на изследването са избрани някои елементи от иновационния микс и по-конкретно части от управлението на иновациите и иновационния процес, които чрез фокус група от експерти по иновации са асоциирани към елементи на игровизацията, които биха могли да допринесат положително към конкретните задачи, част от иновационната дейност.

Дискусия на релевантната литература

Анализираната литература цели да направи възможна дискусията по две основни направления: управление на иновации и организационна иновативност от една страна и игровизацията като възможен инструмент засилване на иновациите в бизнеса.

Иновационен микс

Иновационният управленски микс е понятие, което се среща рядко в литературата и няма единна дефиниция. Следва примера на маркетинговия микс, който представлява набор от действия или тактики, които дадена компания използва за популяризиране на своята марка или продукт на пазара. Иновационният микс от своя страна е използван до момента да обобщи разнообразието от прилагани практики от организациите в усилията им да разработват и управляват иновациите си и иновативността си, без претенция същите да имат структура и взаимозависимост (Candi, 2014). За разлика от маркетинговия микс, който има своите ясни елементи и представлява „набор от действия или тактики“, иновационният микс за момента се описва в литературата само като разнообразие от елементи, характеристики или действия, които се прилагат в

определена организация, без те да претендират за всеобхватност, достатъчност, консистентност или резултатност. Иновационният микс в настоящото изследване се използва като набор от основни действия в организацията, които целят увеличаване на иновациите в посока: (1) управление на иновациите и (2) иновативността на организацията. Управлението на иновациите се разглежда като действия от страна на организацията да създаде и поддържа управленски модел, който стимулира и осигурява пълния необходим цикъл от дейности за реализацията на иновации, вкл. създаването на иновационния процес и иновационната стратегия, използването и имплементирането на иновационни модели за развитие и реализация на иновации, създаването и оптимизирането на иновационен портфейл. Иновативността на организацията е състояние на организацията, в което тя се намира, към което се стреми и което осигурява нейната способност да реализира иновации. Елементи на иновативността на организацията са иновативни компетентности, иновационен капацитет и иновационно изпълнение, бизнес средата за иновации (вътрешна и външна).

Игровизация

Игровизацията (гамификацията), дефинирана от Deterding et al. (2011), е използването на елементите на игри в не-игрови контексти. В допълнение също е дефинирана като процес на използване на игрови механизми и игрово мислене за разрешаване на проблеми. Lee & Hammer (2011) считат, че игровизацията е използване на игрови механизми, динамика и рамки за насърчаване на желаното поведение. Карп (2012) я дефинира като използване на геймърска механика, естетика и игрално мислене, за да ангажира хора, да мотивира действията, да насърчава обучението и да решава проблеми. Ключовият момент на гамификацията е включването на задачи с игрови характер, които играещите трябва да изпълняват (Kiryakova et al., 2014). В този смисъл са потърсени конкретни елементи, които могат да бъдат прилагани в различни типове игри, за да бъде потърсено тяхното потенциално използване за целите на управлението на иновациите.

Идентифицирани са следните елементи като част от концепцията игровизация, които са използвани в изследването. Те са разделени в три категории (Piet van den Boer,

2013): динамични, механични и компонентни. Динамичните елементи се състоят от: ограничения - ограничения в избора, които да ги направят смислени; емоционално подсилване; разказ - постоянни графични преживявания, създаване на чувство за поток и използване на идеи за история; прогресивни взаимоотношения. Механичните елементи са: предизвикателства - цели за постигане на придобиване на ресурси; възможности за възнаграждаване; сътрудничество в областта на конкуренцията; сътрудничество; обратна връзка, възможност за победа. Компонентните са: постижения; лидерство; аватари; нива; значки; точки; боеве; търсения; колекции; социална графика; борба с отбора; отключване на съдържанието; виртуални стоки, подаряване.

Обяснение на методологията

За целите на изследването са избрани 32 елемента от иновационния микс, които са пряко свързани с иновационния процес и управлението на иновациите в организациите. Използвани са следните категории: (1) идентифицирането на нужда от иновация; (2) планирането на ресурси за осъществяване на иновация; (3) планиране на таргет групи клиенти; (4) планиране на каналите за разпространение на иновациите; (5) идентифициране на съществуващи грешки/нередности, които да бъдат причина за разработване на иновация; (6) повишаване на оперативната печалба; (7) съкращаване на разходите; (8) разпространение на колективно знание и научени уроци; (9) оценяване на идеите за иновации; (10) бизнес анализ за избор на иновационна идея; (11) бизнес анализ за подходящо и оптимално разработване на иновация; (12) комуникация между екипите; (13) сложни изчисления; (14) използването на историческа информация от подобни иновации в миналото; (15) проучване на потенциала на пазара; (16) дефиниране на проблем, който да бъде удовлетворен чрез иновация; (17) генериране на нови и подходящи идеи за иновации; (18) дизайн на иновация (построяване на елементите на иновацията; (19) маркетинг; (20) мониторинг и контрол върху иновациите; (21) подобряване и правене на нови версии на вече реализирани иновации; (22) засичане на тригери за развитие или разработване на нови иновации; (23) източник на идеи за иновации; (24) оценка на успеха на разработваните и използвани иновации; (25) оценка и измерване на ефективността на иновациите; (26) проектно управление в

процеса по разработване на иновации; (27) анализ на доставчици; (28) ценообразуване; (29) привличане на клиенти/потенциални клиенти; (30) подобряване на процесите; (31) валидиране на иновативни идеи; (32) оптимизиране на производство на иновация.

Формирана е фокус група от четирима експерти в мениджмънта, които имат широк опит с разработване на иновации и са прилагали частично за решаването на някои задачи елементи от игровизацията. Фокус групата в изследването има целта да формулира типове игри на база на представения им литературен преглед, които биха били подходящи за спомагане, стимулиране и засилване на по-доброто изпълнение 32-та избрани елементи на иновационния микс (конкретни задачи, част от управлението на иновациите и иновационния процес. Фокус групата чрез брейнсторминг сесия от 2 часа, успя да формулира типове игри, базирайки се на експертизата си, които да бъдат последващо тествани в етап на реално разработване на иновация.

Описание на резултатите от изследването

Резултатите са представени в табл. 1 като са използвани идентифицираните елементи, част от концепцията за игровизация, в литературния преглед. Резултатите са следствие от постигнато пълно единодушие между четирите члена на фокус групата за асоциирания елемент от игровизацията към съответен елемент от иновационния микс. Целта е асоциирането само на един игрови елемент, който най-много би помогнал съответната задача. В брейнсторминга, като медиатор на процеса, е участвал автора на изследването.

Таблица 1 Резултати от идентифициране на подходящ тип игра/принцип на игровизация за избрани елементи от иновационния микс

Избрани елементи на Иновационния микс	Елемент на игровизация
(1) идентифицирането на нужда от иновация;	предизвикателства
(2) планирането на ресурси за осъществяване на иновация;	борба с отбора
(3) планиране на таргет групи клиенти;	търсения
(4) планиране на каналите за разпространение на иновациите;	предизвикателства
(5) идентифициране на съществуващи грешки/нередности, които да бъдат причина за разработване на иновация;	търсения
(6) повишаване на оперативната печалба;	лидерство
(7) съкращаване на разходите;	предизвикателства
(8) разпространение на колективно знание и научени уроци;	постижения
(9) оценяване на идеите за иновации;	борба с отбора
(10) бизнес анализ за избор на иновационна идея;	сътрудничество
(11) бизнес анализ за подходящо и оптимално разработване на иновация;	отключване на съдържанието
(12) комуникация между екипите;	прогресивни взаимоотношения
(13) сложни изчисления;	сътрудничество
(14) използването на историческа информация от подобни иновации в миналото;	отключване на съдържанието
(15) проучване на потенциала на пазара;	възможности за възнаграждаване
(16) дефиниране на проблем, който да бъде удовлетворен чрез иновация;	конкуренцията
(17) генериране на нови и подходящи идеи за иновации;	възможности за възнаграждаване
(18) дизайн на иновация (построяване на елементите на иновацията;	предизвикателства
(19) маркетинг;	конкуренцията
(20) мониторинг и контрол върху иновациите;	нива
(21) подобряване и правене на нови версии на вече реализирани иновации;	предизвикателства
(22) засичане на тригери за развитие или разработване на нови иновации;	колекции
(23) източник на идеи за иновации;	емоционално подсилване
(24) оценка на успеха на разработваните и използвани иновации;	възможност за победа
(25) оценка и измерване на ефективността на иновациите;	възможност за победа
(26) проектно управление в процеса по разработване на иновации;	колекции
(27) анализ на доставчици;	ограничения
(28) ценообразуване;	прогресивни взаимоотношения
(29) привличане на клиенти/потенциални клиенти;	прогресивни взаимоотношения
(30) подобряване на процесите;	разказ
(31) валидиране на иновативни идеи;	емоционално подсилване
(32) оптимизиране на производство на иновация	нива

Най-бързо и без липса на допълнителна дискусия по време на брейнсторминг сесията бяха асоциирани игровални елементи за следните задачи от иновационния микс: дизайн на иновация (построяване на елементите на иновацията и използването на предизвикателства за спомагане на процеса и резултатите от него; привличане на клиенти/потенциални клиенти чрез построяване на прогресивни взаимоотношения; валидиране на иновативни идеи чрез използване на емоционално подсилване; планирането на ресурси за осъществяване на иновация чрез елементи на

борба с отбора, който инструмент може да повлияе на оптимизирането на използване на ресурси в планирането и последващото използване.

Заклучение

Като заключение от проведения анализ чрез фокус група с експерти по иновации, може да бъде обобщено, че някои елементи на игровизацията могат да бъдат използвани в процеса по управление на иновации и иновационния процес и резултатите от изследването показват как и кои точно. Според експертите от фокус групата, това би довело до положителни резултати, което прави идентифицираните области на приложение на конкретни похвати, повод за задълбочаване на изследването чрез прилагане на резултатите в реални разработки на иновации.

Библиография

Barron, J. and Hannan, M. 2002 'Organizational Blueprints for Success in High-Tech Start-Ups: Lessons from the Stanford Project on emerging companies', California Management Review, Vol. 44, No. 3, pp. 8-36.

Brinchmann, J., Grichnik, D. and Kapsa, D. 2010 'Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planningperformance relationship in small firms', Journal of Business Venturing, Vol. 25, No. 1, pp. 24-40.

Candi, M. 2014, The innovation mix in young technology-based firms, Conference: Product Development Management Association Research ForumAt: Denver, Colorado.

Crosby, M. 2000 'Patents, Innovation and Growth', The Economic Record, Vol. 76, No. 234.

Crossan, M. M., & Apaydin, M., 2010, A multi-dimensional framework of organizational innovation: A systematic review of the literature, Journal of Management Studies, 476, pp. 1154–1191.

Damanpour, F. 1991, Organizational innovation — Ameta - analysis of effects of determinants and moderators, The Academy of Management Journal, 34, pp. 555–590, doi: 10.1093/icc/dtw004

Deterding, S., Dixon, D., Khaled, R., & Nacke, L. 2011. From game design elements to gamefulness: Defining “gamification.” In A. Lugmayr, H. Franssila, C. Safran, & I. Hammouda Eds., MindTrek 2011 pp. 9–15. doi: 10.1145/2181037.2181040.

Ensley, M., Hmieleski, K. and Pearce, C. 2006 ‘The Importance of Vertical and Shared Leadership within New Venture Top Management Teams: Implications for the Performance of Startups’, The Leadership Quarterly, Vol. 17, No. 3, pp. 217-231.

Gutiérrez A, et al. 2012 Nitrogen requirements of commercial wine yeast strains during fermentation of a synthetic grape must. Food Microbiol 311: 25-32.

Kapp, K. M. 2012. The gamification of learning and instruction: game-based methods and strategies for training and education. San Francisco, CA: Pfeiffer.

Kirton, M. 2003, Adaption-innovation: In the Context of Diversity and Change, Routledge, Taylor&Francis Group.

Kiryakova et al. 2014, Gamification in education, Conference: 9th International Balkan Education and Science Conference At: Edirne, Turkey.

Lee, J., & Hammer, J. 2011. Gamification in Education: What, How, Why Bother? Academic Exchange Quarterly, 122, 1-5.

McGonigal, J. 2011. Reality is broken: why games make us better and how they can change the world. New York: Penguin Press.

Nadiri, I. 1993 ‘Innovations and Technological Spillovers’, NBER Working Paper no. 4423.

BoerP., 2013, INTRODUCTION TO GAMIFICATION, достъпна на:
<https://cdu.edu.au/olt/lresources/downloads/whitepaper-introductiontogamification-130726103056-phpapp02.pdf>.

Solow, R.M. 1956 ‘A Contribution to the Theory of Economic Growth’, The Quarterly Journal of economics, Vol. 70, No. 1, Feb. 1956, pp. 65-95, MIT Press.

Watson, K., Scott, S. and Wilson, N. 1998 ‘Small business start-ups: success factors and support implications’, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 4, No. 3, pp. 217-238.

Zimmerman, M. and Zeitz, G. 2002 ‘Beyond Survival: Achieving New Venture Growth by Building Legitimacy’, The Academy of Management Review, Vol. 27, No. 3, pp. 414-431.

КЛЮЧОВИ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ УПРАВЛЕНИЕ НА ПОРТФОЛИО И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОГРАМА

Key Differences between Portfolio Management and Program Management

Антоанета Ангелова¹

Antoaneta Angelova

Резюме

Настоящият доклад цели да представи практическите особености между управление на портфолио и управление на програма. В доклада са изведени и представени основните понятия, свързани със същността на проектното портфолио, управлението на проектно портфолио, управлението на програма и практическите особености между управление на портфолио и управление на програма. Показани са различен набор от критерии, които сравняват практическите особености между двете фокус понятия – управление на портфолио и управление на програма. На база на представената информация е изпълнена целта на доклада.

Ключови думи: проектно портфолио, управление на портфолио, управление на програма, управление на проекти

JEL: M10

¹ Редовен докторант, Социално управление (Управление на проекти), Катедра “Управление”, УНСС, София, тел. 0877309637, e-mail: a.angelova@unwe.bg.

Ph.D. student, Social Management (Project Management), Department “Management”, UNWE, Sofia, tel. 0877309637, e-mail: a.angelova@unwe.bg.

Abstract

This paper aims to present the practical difference between portfolio management and program management. Basic concepts related to the nature of the project portfolio, project portfolio management, program management and the practical difference between portfolio management and program management. A different set of criteria compare the practical difference between the two: portfolio management and program management. Based on that information the purpose of the report was fulfilled.

Key words: project portfolio, project portfolio management, program management, project management

JEL: M10

ВЪВЕДЕНИЕ

В днешния свят на непрекъснато променящи се технологии и непрекъснато развиваща се конкуренция, поставя мениджмънтът на организацията в ситуация на постоянно търсене на нестандартни начини за изпреварване на конкурентите. Един от основните начини е чрез осъществяване на подхода управление чрез проекти. Проектите имат дълбоко въздействие върху развитието на съвременната организация. През последните години се наблюдава тенденцията на значително увеличение за разбирането на ролята и значението на проектите за постигане на стратегическите цели на организацията. С непрекъснатото си развитие и задълбочаване се появяват и развиват понятията програма и проектно портфолио.

Под проектно портфолио се има предвид цялата съвкупност от проекти, които организацията управлява към даден момент. Проектите, част от проектно портфолио, са групирани с цел ефективно управление и търсене на мултиплициран ефект от съвкупното им управление.

Понятието програмата се определя като група от свързани проекти, подпрограми и програмни дейности, управлявани по координиран начин, с цел да се получат организационни ползи, които не биха могли да са налице при индивидуалното управление на проекти.

Целта на настоящия доклад е да се изведат и аргументират ключовите различия между управление на портфолио от проекти и управление на програма.

Обект на изследване са понятията управление на портфолио и управление на програма.

Задачите, които си поставя авторът да реши в този доклад, са:

- Да се разгледа същността на проектното портфолио и програма.
- Да се представят в сравнителен аспект понятията управление на портфолио и управление на програма.

1. Естеството на проектното портфолио и програма

Проектното портфолио може да бъде дефинирано като „колекция от програми, проекти или операции, които се управляват заедно с цел да се постигнат стратегическите цели на организацията“ (Project Management Institute, 2008). Подобно определение дава и колективът на Archer и Ghasemzadeh (1999): проектното портфолио е колекция от единични проекти и програми, които се провеждат в рамките на едно спонсорство и обикновено се конкурират за оскъдните ресурси. Именно тези две дефиниции са най-широко разпространените и признати в областта на управлението на проекти и проектно портфолио.

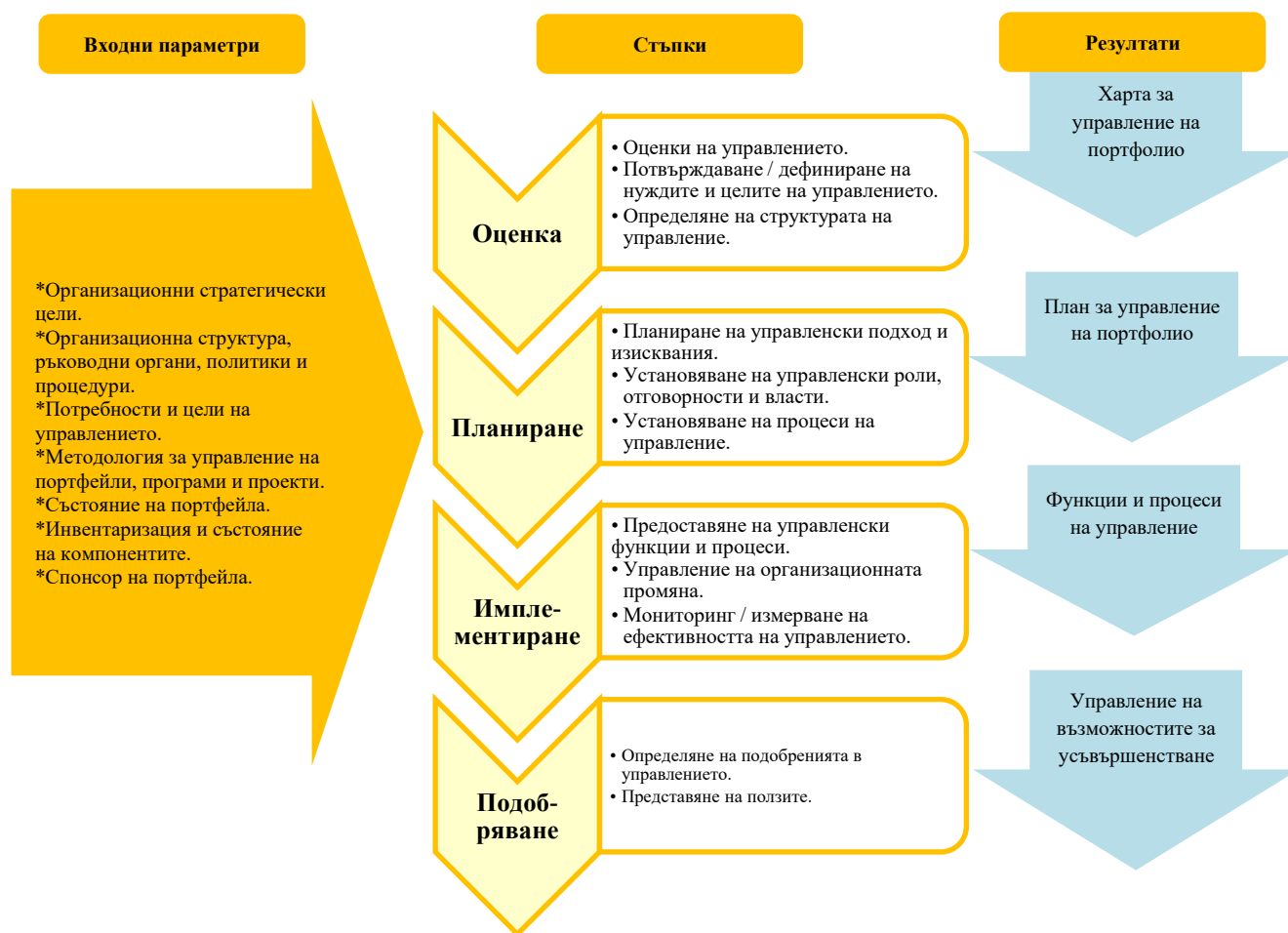
Разгледаните две определения подчертават събирателния характер на понятието проектно портфолио, а именно, че представлява колекция/набор от проекти, които се управляват и осъществяват в рамките на една организация.

Соорег и колектив (2001) дефинират управлението на проектно портфолио като динамичен процес на решение, с чиято помощ се образува активен списък на проекти, който постоянно се актуализира и преработва. В този процес, новите проекти се оценяват, избират и приоритизират; съществуващи проекти могат да бъдат ускорени, премахнати или деприоритизирани; ресурсите се разпределят и преразпределят между активните проекти. Авторите извеждат и трите основни цели на управлението на портфейла: увеличаване на стойността на портфейла, обвързване на портфейла със стратегията и балансиране на портфейла. С други думи, проектното портфолио е непрекъснат процес, който позволява да се управляват и координират инвестициите на организацията в проекти към даден момент. Тези определения поставят във фокуса на управлението на проектното портфолио стратегическите въпроси за организацията.

Понятието програмата (Project Management Institute, 2013) се определя като група от свързани проекти, подпрограми и програмни дейности, управлявани по координиран начин, с цел да се получат организационни ползи, които не биха могли да са налице при индивидуалното управление на проекти. От това определение може да се изведе основната разлика между проект и програма, а именно, че проектът може или не може да бъде част от програма, но програмата винаги ще има в състава си проекти.

От организационна гледна точка, управлението на проектно портфолио и управлението на програми е в съответствие или подчинено на организационните стратегии, с цел да се решат и постигнат част от стратегическите цели и задачи. В същото време двата процеса се различават по начина, по който всеки от тях допринася за постигането на стратегическите цели на организацията. Управлението на проектното портфолио се привежда в съответствие с организационните стратегии, избират се правилните програми или проекти, дава се приоритет на работата и се осигуряват необходимите ресурси. Докато при управлението на програма се хармонизират програмните проекти и програмните компоненти и се контролират взаимозависимостите, за да се реализират конкретни ползи за организацията.

PMI (2016) в практическото си ръководство „Управление на портфолия, програми и проекти“ представя процесите на управление на портфолио и програма спрямо необходимите входни параметри, стъпките, през които преминава, и крайните резултати. При входните параметри се посочват необходимите елементи, които трябва да се знаят и трябва да бъдат предоставени на ръководителите съответно на портфолио и програма, за да може да се реализират дейностите по управление. Стъпките, през които преминават отделните процеси, са представени с помощта на процесна диаграма, която показва, че етапите са взаимно свързани и всеки следващ етап започва след приключване на предходния, т.е. етап две може да започне само след като етап едно е приключил. Последният елемент от фигурата представя получените резултати за всеки един от етапите на двата процеса. Фигурите са представени по-долу (виж фигура 1. и фигура 2.):



Фигура 1. Управление на портфолио

Източник: *Project Management Institute, Governance of Portfolios, Programs, and Projects: A Practice Guide, Newtown Square, PA, January 2016.*

Фигурата показва, че входните параметри са 7 основни и са свързани със стратегическото управление на организацията, изградените методологии за управление, актуална информация за портфолиото, както и състоянието на отделните му компоненти. Процесът по управление на портфолиото е представен с помощта на четири етапа. Първият етап е свързан с оценка. В състава на този етап са представени три отделни дейности, а именно: оценки на управлението, потвърждаване / дефиниране на нуждите и целите на управлението, определяне на структурата на управление. Резултатът от този етап е харта на управлението на портфолиото. Следващият етап е планиране. Планирането включва детайлно планиране на: управленски подход и

изисквания, управленски роли, отговорности и власти, процеси на управление. Резултатът от втория етап е план за управление на проектното портфолио. Третият етап – имплементиране, представлява изпълнение на изградения план чрез предоставяне на управленски функции и процеси, управление на организационната промяна, мониторинг измерване на ефективността на управлението, очакваните резултати са функции и процеси на управление. Последният етап е свързан с реализирането на подобрения, а именно тяхното определяне и представяне на ползите. Очакваният резултат е управление на възможностите за усъвършенстване.



Фигура 2. Управление на програма

Източник: *Project Management Institute, Governance of Portfolios, Programs, and Projects: A Practice Guide, Newtown Square, PA, January 2016.*

Фигура 2. е организирана и представена както фигура 1. Основните разлики, които се наблюдават са свързани с три момента, а именно:

- Входните параметри са по-малко на брой и включват само необходимите знания за управлението на програмата.
- При етапа подобряване се представят промените, а не ползите, както е посочено при портфолиото.
- Резултатите са представени и свързани на ниво програма, а не на ниво портфолио.

2. Разграничаване между проект, програма и портфолио от проекти

Разбирането за управлението на портфолиото, програмите и проектите, придобива все по-голямо значение за организациите, тъй като подходящото управление е фактор за успеха или неуспеха на стратегическите инициативи и портфейли, както и на програмите и проектите на организацията. Таблицата по-долу показва сравнението на гледните точки на проект, програма и портфолио от проекти в няколко измерения в рамките на една организация.

Таблица 1. Разграничаване между проект, програма и портфолио от проекти

Показател	Проект	Програма	Портфолио
Елементи	Задачи или дейности.	Проекти, които са свързани помежду си.	Проекти, програми или под-портфейли, които генерират стойност, независима една от друга.
Ориентация	Тактическа	Стратегическа	Стратегическа
Фокус	Създаване на резултати.	Предоставяне на предимства.	Разпределение на ресурси.
Цели	Тройно ограничение на проекта: обхват, време, разходи.	Предоставяне на ползи, управление на заинтересованите страни, интегриране на компонентни проекти.	Постигане на организационна стратегия и цели; баланс на портфолиото – тройно ограничение (цели, проекти и ресурси).
Обхват	Проектите имат определени цели. Обхватът се	Програмите имат по-голям обхват спрямо един проект и	Проектното портфолио има организационен

	разработва постепенно през жизнения цикъл на проекта.	осигуряват по-значителни ползи.	обхват, който се променя успоредно със стратегическите цели на организацията.
<i>Продължителност</i>	Временна с много сложен финал. Сравнително кратък срок.	Временна или текуща. Сравнително дългосрочен план.	Продължава без определен край.
<i>Промяна</i>	Ръководителите на проекти очакват промяна и внедряват процеси, за да поддържат промените управлявани и контролирани.	Ръководителите на програми очакват промяна от и извън самата програма и са готови да я управляват.	Мениджърите на портфолия непрекъснато наблюдават промените в по-широк аспект, независимо дали касаят вътрешната и външната среда.
<i>Планиране</i>	Ръководителите на проекти постепенно разработват информацията от високо ниво в подробни планове през целия жизнен цикъл на проекта.	Ръководителите на програми разработват цялостния план на програмата и създават планове на високо равнище за насочване на подробното планиране на ниво компонент.	Мениджърите на портфолия създават и поддържат необходимите процеси и комуникации по отношение на съвкупното портфолио.
<i>Управление</i>	Ръководителите на проекти управляват екипа по проекта, за да изпълнят целите на проекта.	Ръководителите на програми управляват персонала на програмата и мениджърите по проекта; те осигуряват визия и цялостно лидерство.	Мениджърите на портфолия могат да управляват и координират персонала по управление на портфейла или персонала на програмата и проекта, който може да има отговорности по отчитането в съвкупното портфолио.
<i>Успех</i>	Успехът се измерва чрез продукта и качеството на проекта, своевременността,	Успехът се измерва от степента, до която програмата удовлетворява	Успехът се оценява по отношение на съвкупната инвестиционна

	бюджетното съответствие и степента на удовлетвореност на клиентите.	нуждите и ползите, за които е предприета.	производителност и реализирането на ползата от портфолиото.
<i>Лидерство</i>	Транзакционно лидерство. Стил на лидерство, основан на авторитета, управление на алтернативи, разрешаване на конфликти. Рационално вземане на решения.	Стил на подпомагане, управление на мощни заинтересовани страни, разрешаване на конфликти. Интуитивно вземане на решения.	Административен стил, фокусиран върху добавената стойност, разпределение на ресурсите. Рационално вземане на решения.
<i>Роля</i>	Управление на задачи и параметри; продукция (изход от проекта).	Темпо и взаимодействие на проекти; предоставяне на бизнес ползи.	Управление на ресурсите в портфолиото; доставя стойност на корпоративните заинтересовани страни.
<i>Отговорност</i>	Резултатът от проекта да достигне до планираните параметри; отчитане, фокусиране на ефективността.	Изграждане на стратегически решения, разработване на опортюнистични нови стратегии.	Свеждане на портфолиото в унисон с корпоративната стратегия, коригиране на портфолиото по отношение на промените в организационната среда.
<i>Основни задачи</i>	Определяне на обхвата на договаряне, дефиниране на структурата на дейностите по проекти, минимизиране на неблагоприятните рискове, управление на крайния резултат от проекта. Поддържане на мощността и мотивацията на екипа на проекта, наблюдение и контрол на външния екип.	Координиране на ресурсите на проекта и ключовите резултати; развиване и поддържане на екипния дух на мениджърите и приноса им към програмата.	Разпределяне на ресурси към компонентите на портфолиото; повторно оценяване на портфолиото; събиране и използване на данни за програмите и проектите, за да се вземат решения.

<i>Генериране на стойност</i>	След завършване на проекта.	Постепенно чрез завършване на индивидуалния проект или всички проекти в края на програмата.	Непрекъснато, тъй като се получават резултати от компонентните проекти и програми.
<i>Мониторинг</i>	Ръководителите на проекти наблюдават и контролират работата по производството на продуктите, услугите или резултатите, които проектът е планирал да постигне.	Ръководителите на програми наблюдават напредъка на програмните компоненти, за да осигурят постигането на общите цели, графици, бюджет и ползи от програмата.	Мениджърите на портфолия наблюдават стратегическите промени и общото разпределение на ресурсите, резултатите от изпълнението и риска от портфолиото.
<i>Честота на мониторинга на изпълнението</i>	Седмично	Месечно	Тримесечно

Източници: Адаптирано от Project Management Institute, A Guide To The Project Management Body Of Knowledge (PMBOK Guides), 5th ed. Project Management Institute, Newtown Square, PA, 2013, pp. 7; Romano, Luca, Project Portfolio Management Strategies for Effective Organizational Operations, IGI Global, January 2017 и Kodukula, Prasad, Organizational Project Portfolio Management: A Practitioner's Guide, J. Ross Publishing, June 2014.

Представената таблица включва организирана и систематизирана информация за гледните точки на проект, програма и портфолио от проекти спрямо следните седемнадесет показателя: елементи, ориентация, фокус, цели, обхват, продължителност, промяна, планиране, управление, успех, лидерство, роля, отговорност, основни задачи, генериране на стойност, мониторинг и честота на мониторинга на изпълнението.

Представената съпоставка между съдържанието на понятията проект, програма и портфолио дава основание да се направи изводът, че проектът е целенасочена изградена съвкупност от дейности за постигане на конкретна цел, програмата е съвкупност от няколко проекта, които освен постигането на индивидуалните цели, заедно постигат и допълнителна цел, а именно програмната. Портфолиото е най-

общото понятие, което е събирателно за всички проекти и програми в една организация към даден момент.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящият доклад представя понятията проектното портфолио и програма. Разгледани са в сравнителен аспект двете понятия на голяма база от критерии.

Авторът на доклада счита, че в съвременните бизнес условия от изключителна важност за мениджмънта на една организация е да се използва динамичен и непрекъснат процес за изпълнение на организационните цели. Това може да се постигне чрез използването на управлението на проекти. При реализирането на повече проекти възниква и необходимостта от разграничаване на понятията управление на програма и управление на проектно портфолио.

Представената съпоставка между съдържанието на понятията програма и портфолио дава основание да се направи изводът, че програмата е съвкупност от няколко проекта, които освен постигането на индивидуалните цели, заедно постигат и допълнителна цел, а именно програмната. Портфолиото е най-общото понятие, което е събирателно за всички проекти и програми в една организация към даден момент.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Alexandrova, M., "Project portfolio management processes: Survey evidence from Bulgarian project-oriented organizations", Yearbook of UNWE, 2017, Issue 1, pp. 73-85.
2. Alexandrova, M., L. Stankova, M. Yankova, "The role of project portfolio management for corporate strategy implementation", KSI Transactions in Knowledge Society, 2016, vol. 9 (1), pp. 24-28.
3. Archer, P., F. Ghasemzadeh, An Integrated Framework for Project Portfolio Selection. International Journal of Project Management, 1999, pp. 207-216.
4. Cooper, R. G., J. Edgett, J. Kleinschmidt, Portfolio Management in New Product Development: Results of an Industry Practices Study. R & D Management, 2001, pp. 361–381.
5. Kodukula, Prasad, Organizational Project Portfolio Management: A Practitioner's Guide, J. Ross Publishing, June 2014.
6. Project Management Institute, A Guide To The Project Management Body Of Knowledge (PMBOK Guides), 4th ed. Project Management Institute, Newtown Square, PA, 2008, p. 9.
7. Project Management Institute, A Guide To The Project Management Body Of Knowledge (PMBOK Guides), 5th ed. Project Management Institute, Newtown Square, PA, 2013, p. 8.
8. Project Management Institute, Governance of Portfolios, Programs, and Projects: A Practice Guide, Newtown Square, PA, January 2016.
9. Romano, Luca, Project Portfolio Management Strategies for Effective Organizational Operations, IGI Global, January 2017.

БАРИЕРИ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИНОВАЦИИ В АГРАРНИЯ СЕКТОР НА БЪЛГАРИЯ

Barriers towards Implementation of Innovations in Bulgarian Agriculture

Ани Димитрова¹

Anie Dimitrova

Резюме

Аграрният сектор е традиционен за България. Много от земеделските стопани все още използват традиционни селскостопански системи и иновационните технологии изостават. Българският аграрен сектор е изграден предимно от земеделски производители с традиционно мислене спрямо управлението на стопанствата. Нетрадиционните решения и иновативни предложения почти ненамират масово приложение и разпространението им е изключително трудно на този етап от развитието на селското стопанство. Една от приоритетните цели на Общата селскостопанска политика е да информира, популяризира и подпомага прилагането на иновации от различно естество в аграрните сектори на всички държави членки от Европейския съюз. Въпросът е важен, тъй като чрез нови практики и модели може да се постигне устойчивост на сектора, опазване на околната среда и задоволяване нуждите на нарастващото население на планетата. Целта на доклада е да конкретизира и обобщи най-съществените бариери пред въвеждането на иновации в българския аграрен сектор, като се вземе предвид всяка икономическа дейност в частност, с помощта на анкетно проучване направено сред редица производители и експерти в областта. Данните са събрани по проект НИД НИ-16/2018 "Интегриран подход при управление на риска в аграрния сектор" и са част от разпространение на резултатите от дисертационен труд в областта на иновациите.

¹Докторант при катедра Икономика на природните ресурси, Бизнес Факултет, УНСС, e-mail: a.dimitrova@unwe.bg.

Ph.D. student at the Department of Economics of Natural Resources, Business Faculty, UNWE, e-mail: a.dimitrova@unwe.bg.

Ключови думи: иновации, бариери, аграрен сектор, България

JEL: Q10, Q16, O3

Abstract

Agrarian sector is a traditional for Bulgaria. Many of the farmers are still using traditional agricultural systems and the innovative technologies are lagging behind. The Bulgarian agrarian sector is mainly made up of farmers with traditional way of thinking about farm management. Unconventional solutions and innovative proposals are not commonly used at this stage, and their distribution is still difficult. One of the priority objectives of the Common Agricultural Policy is to inform, popularize and help to implement innovations of a different nature in the agricultural sectors of all Member States of the European Union. The issue is important, as through new practices and models it is possible to achieve sector sustainability, protect the environment and meet the needs of the growing population of the planet. The purpose of the report is to specify and summarize the most important barriers toward the introduction of innovations in the Bulgarian agrarian sector by considering any economic activity in particular, with the help of a survey conducted among a number of producers and experts in the field. The data is collected under project NID NI 16/2018 “Integrated approach to risk management in the agricultural sector” and is a preliminary dissemination of doctoral thesis result in area of agricultural innovations.

Key words: innovations, barriers, agriculture, Bulgaria

JEL: Q10, Q16, O3

Увод

Информационните технологии са основата на съвременното общество, те присъстват във всяка сфера на дейност и я осъвременяват и адаптират към потребностите на променящата се действителност. Селското стопанство като част от икономиката на всяка страна също трябва да отговаря на определени нови критерии (опазване на околната среда) и да задоволява нуждите на населението и специфичните

изисквания на потребителите от 21 век. Глобализацията и подобрената инфраструктура, позволяват обмяна на по-големи количества земеделска продукция, както и видовото и разнообразие, до всяка точка на света. За да бъде устойчив и конкурентоспособен, българският аграрен сектор е необходимо да се адаптира и модернизира, следвайки световните тенденции за внедряване на иновации. Трудностите около тази промяна в земеделието на България, произтичат от неразбирането на важността и полезността на нововъведенията, както и високите цени на инвестицията. До земеделските стопани недостига почти никаква информация за новите практики на управление или обработване на продукцията в стопанството. Средната висока възраст на управителите и традиционното земеделее един от факторите лимитиращи аграрните нововъведения. Държавата има основна роля в популяризирането и информирането на земеделските стопани относно иновационните практики, съоразения и мерките за подпомагане за внедряване на иновации в сектора, както и да представи добри примери от чужди страни.

Дискусия на релевантната литература

Дефинирането на думата „иновация“ е много разнообразно и субективно, но основата е конкретизирана от Й. Шумпетер, който определя иновацията като обновяване на вътрешната среда в предприятието с по-ефективни процеси и продукти и пазарно разпределение (Shumpeter, 1943). Авторът разграничава няколко вида иновации: въвеждане на нов продукт и метод на производство; създаване на нов пазар и нова пазарна структура за определен пазар; откриване и развиване на нови източници за ресурси.

На базата на изброените типове иновации се създават различни класификации, според възгледите на отделни автори, които дообогатяват и характеризират значението на думата „иновация“. На теория процесът на обновяване на стопанството изглежда много лесно постижим и разбираем, но въвеждането и приемането на новости, реално е съпътствано от сериозни пречки и проблеми, които трябва да бъдат преодоляни по най-ефективен и сигурен начин. Барьерите пред внедряването на иновации и иновационни похвати в земеделието могат да се обособят като: недостатъчни финансови ресурси за

нововъведения; недостатъчен потенциал на предприятията за иновации, който е тясно свързан с недостиг на персонал с конкретен опит; липса на потребност от иновации, което показва липсата на иновационна нагласа у хората и организациите (Никова, 2007).

Друга класификация (Вуцова, 2004), разделя бариерите на вътрешни и външни, всяка от които допълнително се разпада на по-конкретни звена. В Таблица 1 са описани подвидовете на вътрешните и на външните бариери възпрепятстващи въвеждането на иновации.

Таблица 1 Класификация на бариерите ограничаващи внедряването на иновации

Бариери ограничаващи внедряването на иновации в сектора		
Вътрешни	Външни	
	Потребителски бариери	Произтичащи от нормативната уредба
Информационни: Липса на информация за: развитие на технологиите; продуктите; пазарите; потребителски предпочитания	Ценностна система: културна среда; семейна среда; място в обществото	Липса на предпочитания за иновационна дейност в данъчните и митническите закони
Кадрови: знания и умения; способности на работниците	Мотивация: убеждения и нагласи; професия; възраст; начин на живот	Не се разглежда въпроса за технологиите и иновациите, а само за интелектуалната собственост
Организационни: неподходяща организационна форма	Психика: неувереност; потиснатост; прекомерно вълнение	Липса на конкретни стандарти за иновации
Психологически: неспособност за поемане на риск		
Финансови: дълъг период на възвръщаемост; големи разходи за нововъведения; голям икономически риск; липса на пряко финансиране		

Източник: „Иновациите политика и практика“ (Вуцова, 2004)

Като най-голямо предизвикателство пред земеделските стопани се явяват финансовите, информационните и психологическите бариери (Harizanova-Bartos, Dimitrova, 2018). Липсата на информация за нови практики и технологии е обособен като основен проблем още през 1971 година, по времето на Зелената революция от Уортън. След редица проучвания той стига до заключението, че слабо информираните собственици на стопанства имат изключително високи очаквания от прилагането на иновативни решения върху продукцията им и, ако добивът не се повиши според

очакванията им, те категорично отхвърлят иновацията като неефективна, въпреки че са генерирали по-големи приходи отколкото чрез конвенционалното земеделие, което практикуват обикновено (Wharton, 1971). Тази тенденция е актуална и за съвременното земеделие, скептицизмът към нововъведенията е широко разпространен сред производителите, а липсата на добро обяснение и представяне на новостите ограничава масовото им разпространение. Ниската склонност за поемане на риск също поставя бариера пред иновациите, но тя се определя от редица индивидуални особености в характера на земеделския производител. Заобикалящата среда и традициите в семейството са фактори, които трябва да бъдат взети в предвид при демонстрацията на някаква новост, колкото по-добре бъде разбрана тя, толкова по-нисък ще бъде рискът от отхвърлянето и. Когато хората виждат ползи от дадена дейност, те могат да бъдат по-възприемчиви към рисковете (Botterill, Mazur, 2004). Липсата или недостатъчното финансиране на иновационни проекти, дългия период на възвръщаемост, както и високия икономически риск, възпрепятстват нормалното използване на нови продукти и технологии в българския аграрен сектор, който се характеризира с много на брой дребни земеделски стопани (Дойчинова, 2003), които нямат финансовата възможност, дори и да желаят, да се възползват от последните научни достижения. В последните години се наблюдава увеличаване на вниманието към проблема с въвеждане на иновации в земеделието от страна на държавната политика и Общата селскостопанска политика на Европейския съюз. Създадени са механизми за премахване на бариерите пред разпространението на нововъведения във всички държави членки, посредством мерки за подпомагане и се стимулира националната иновационна стратегия на страната (Керчев, 2011). Ефектът се проявява бавно, но устойчиво и гарантира успешно внедряване на нови научни и технически постижения в аграрния сектор на България в бъдеще.

Обяснение на методологията

Методологията на доклада цели да подпомогне конкретизирането и анализирането на основните и най-важни бариери, които възпрепятстват внедряването на иновации в българския аграрен сектор. Тя се ръководи от главната цел и е в синхрон с поставените

задачи. Разгледани са множество теоретични постановки на различни автори по описания проблем, които очертават посоката на проучването. Методите, които са използвани в изследването са исторически, системен подход и дескриптивна статистика.

Използване на данните и източници

Изследването се базира основно на собствено анкетно проучване, направено през 2018г., в което са анкетирани експерти в областта на земеделието и околната среда и земеделски производители. Използвани са материали и от проекта на Доц. д-р Христина Харизанова-Бартос – „Интегриран подход при управлението на риска в аграрния сектор“, в който има участие и авторът на настоящия доклад. Литературният преглед е направен с помощта на редица статии, книги, учебници и доклади на автори, пишещи в съответната област.

Описание на резултатите от изследването

Според направеното собствено проучване и резултатите от анкетата, могат да се направят някои основни заключения, относно бариерите възпрепятстващи въвеждането на иновации в българското земеделие. Разглеждането на всяка икономическа дейност в аграрния сектор поотделно дава по-конкретна представа за нагласите към иновативни практики в растениевъдството и животновъдството. Наблюдава се по-голяма приемственост при земеделските култури, бариерите са сравнително по-малко и нагласите към използване на нововъведения са по-оптимистични. В животновъдството има по-голяма динамика в резултатите, като най-труден за въвеждане на иновации, анкетираните са посочили коневъдството. Относно осъществимите иновативни практики, биотехнологичните и информационните решения са оценени като най-неприемливи и неразбираеми от производителите и в растениевъдството, и в животновъдството. Това потвърждава теорията, че липсата на информация и неправилното презентирание пред земеделските стопани, води до отхвърляне на иновацията, колкото и полезна да е тя. На Фигура 1 са представени факторите,

ограничаващи внедряването на иновации в аграрния сектор на България. Подредени са според силата на влияние и съпротивата, която оказват спрямо нововъведенията. На върха на пирамидата и съответно най-голяма пречка е цената на инвестицията за иновация. Както в литературния обзор беше споменато, многобройните малки земеделски стопанства, от които е изграден българският аграрен сектор, не разполагат с големи възможности и не могат да се възползват от иновацията, което значително ограничава разпространението на иновативни практики и технологии. Липсата на информация и ниската склонност за поемане на риск са още две основни бариери пред използването на най-новите научни достижения в сектора. Те донякъде са взаимосвързани, тъй като неинформираните производители не са склонни да рискуват с нещо ново, те не са убедени, че представената им новост е толкова ефективна и полезна, колкото се промотира. Възрастта и възприятията на стопанина още повече допринасят за изграждането на стена и недаването на шанс на иновативните решения. Голяма част от земеделските производители в страната са над 60-годишна възраст и изключително трудно може да им се обяснят предимствата на новите разработки и защо трябва да бъдат използвани. Стимулирането на млади и образовани кадри в сектора е предпоставка след известен период от време да се направи смяна на поколенията и новите и съвременни управители на ферми да приемат иновациите и да ги направят масова практика, а не единично явление. Следващите фактори: Липса на финансиране от банкови и небанкови институции; Държавна политика и подпомагане; Достъп до пазари, в голямата си част се контролират от държавата и има създадени мерки и механизми за популяризиране и стимулиране на иновативни дейности, които се усъвършенстват с течение на времето и опита на институциите.



Фигура 1. Фактори ограничаващи внедряването на иновации в аграрния сектор

Заклучение

Въпреки всички проблеми, които съпътстват внедряването на иновации в аграрния сектор на страната трябва да се отчетат и добрите примери в тази насока. Общата селскостопанска политика има за цел да направи устойчиво земеделието във всяка държава членка на Европейския съюз и да модернизира сектора, като по този начин улесни работата на производителите и удовлетвори изискванията на потребителите, един от начините е чрез внедряване на иновативни практики и технологии. Взаимодействието между управителите на стопанства и научните звена в страната е изключително важно, за да има приемственост на иновациите и добри примери за подражание в съвременното селско стопанство, както и повишаване на конкурентоспособността на сектора. Барьерите пред разпространението на нововъведения се елиминират или ограничават поетапно и е въпрос на време и в българския аграрен сектор да навлезе масовото използване на най-новите технологични достижения.

Библиография

Вуцова, А., 2004. Иновациите: политика и практика.София: Фондация "Приложни изследвания и комуникации".Vutsova A., 2004. (Innovations: policy and practice., Sofia: Applied Research and Communications Fund.)

Дойчинова, Ю., 2003. Икономика и управление на фамилното земеделско стопанство. София: ЕТ "Валди - Валентина Маркова". (Doychinova Yu., 2003. Economics and management of the family farm, Sofia: ET "Valdi - Valentina Markova".)

Керчев, К., 2011. Основи на иновационната политика. София: Университетско издателство "Стопанство". (Kerchev K., 2011. Fundamentals of Innovation Policy. Sofia: University Publishing House "Holding").

Никова, Д., 2007. Иновации и иновационна дейност. Някои личностни измерения. София: Университетско издание "Стопанство".(Nikova D., 2007. Innovation and innovation activity. Some personal dimensions., Sofia: University Publishing House "Holding").

Харизанова-Бартос Х., Димитрова А., 2018. Теоретични основи на аграрните иновации, София, Предизвикателства пред аграрния бизнес и селските райони (Harizanova-Bartos H., Dimitrova A., 2018. A theoretical framework of agricultural innovations, Sofia: Challenges of Agrobusiness and rural areas.)

Botterill L., Mazur N., 2004. Risk & risk perception A literature review, н.м.: Australian Government.

Shumpeter, J. A., 1943. Capitalism, Socialism, and Democracy. Routledge, pp. 81-84.

Wharton, J.C.R., 1971. Risk, Uncertainty, and the Subsistence Farmer: Technological Innovation and Resistance to Change in the Context of Survival. Studies in economic anthropology, pp. 151-174.

ПО ПЪТЯ КЪМ УСПЕШНИ ИНОВАЦИИ: ИЗВЕДЕНИ ПОУКИ ОТ НЕУСПЕХИ НА СТАРТИРАЩИ КОМПАНИИ

On the Way towards Successful Innovation: Lessons Learned from Start- up Failures

Маргарита Иванова¹

Margarita Ivanova

Резюме

Иновациите винаги са били свързани с успехи и провали, които стъпка по стъпка водят към развитие и намиране на решения за предизвикателствата, пред които е изправено човечеството. Неуспехите по пътя към иновации не са ново нещо, а част от историята, но когато става въпрос за технологични стартапи, мащабът сега е различен. Проблемът не е само в това, че много от тях се провалят, а в отговора на въпросите защо се стига до там и как да се използва този натрупан опит. Необходимо е допълнително внимание по темата какво може да се научи от тези провали, за да не са те безвъзвратно пропиленни инвестиции на ценни и ограничени ресурси, а елемент от надграждането към иновативни решения. Настоящата разработка извежда на преден план структурирани в три тематични области ключови поуки от неуспехите на стартиращи компании.

Ключови думи: иновации, стартиращи компании, неуспехи на стартапи

JEL класификация: F. International Economics/F.01 Global outlook

¹ Докторант, катедра „МНО и Бизнес“, УНСС, Бул. „8 декември“, e-mail: ivanova.margarita@mail.bg.
Ph.D. student, “IER and Business” Department, University of National and World Economy (UNWE), e-mail: ivanova.margarita@mail.bg.

Abstract

Innovation has always been linked to success and failure, which lead step by step towards the development and the discovery of solutions to the challenges, faced by humanity. Failures on the road to innovation are not new, rather a part of history, but when it comes to tech startups, the scale is now different. The problem is not only that many of them fail, but also in the answer to the questions why they get there and how to use this acquired experience. Further attention is needed on what can be learned from these failures, so that they are not irrevocably wasted investments of valuable and limited resources, but an element of building on innovative solutions. This paper highlights key lessons (structured in three thematic areas) from the failures of start-ups.

Key words: innovations, startups, startups failures

JEL Classification: F. International Economics/F.01 Global outlook

Увод

Иновациите винаги са били свързани с успехи и провали, които стъпка по стъпка водят към развитие и намиране на решения за предизвикателствата, пред които е изправено човечеството. Неуспехите по пътя не са ново нещо, а част от историята, но когато става въпрос за технологични стартапи, мащабът сега е по-различен. Ако 90% от стартапите се провалят и все пак продължават да се финансират нови, които се очаква да имат сходна успеваемост, това повдига важни въпроси. От една страна, възможностите за разработване например на софтуер и достигане на международните пазари изглеждат неограничени, от друга статистиката подсказва, че голяма част от стартиращите компании не успяват да постигнат заложените си цели.

Проблемът не е само в това, че много от тях се провалят, а защо се стига до там и как да се използва този натрупан опит. Необходимо е допълнително внимание по темата какво може да се научи от тези провали, за да не са те безвъзвратно пропиленни инвестиции на ценни и ограничени ресурси, а елемент от надграждането към иновативни решения. На нея е посветена настоящата разработка.

По отношение на избраната методология и използваните данни и източници, за настоящата разработка следва да се направи следното уточнение. Публикациите по темите, разглеждани от този доклад, са значителни на брой. Извършен е структуриран преглед на литературата по отношение на анализа на стартъпи, техните провали и развитието на иновации в този контекст. Фокусът е върху публикации от последните десет години. Въпреки това следва да се отбележи, че въпросите, свързани с дейността на стартъпите, иновациите и неуспехите по пътя, са обект на особен интерес и преди това. В списъка с литература са посочени ключови заглавия, които насочват вниманието към направените изводи. Поради ограничения обем на настоящия доклад, не е изготвен подробен анализ на релевантната литература, а референции са направени, където е приложимо в самия текст. Следва да се отбележи, че са проведени и разговори с представители на формиращата се стартъп-общност в България по време на посетени семинари и събития в периода 1.10.2017 г.-1.10.2018 г., посветени на различни теми, свързани с въпроси относно успеваемостта на създадените нови компании, както и предизвикателства и възможностите пред предприемачите в технологичния сектор.

Тази публикация е подготвена при следните **ограничения**. Разгледани са само технологични стартъпи. Сред тях вниманието е насочено само към тези, които се стремят към международните пазари. Не са взети предвид стартиращи компании в други области. Извън обхвата остават и тези фирми, които се фокусират върху удовлетворяване на търсенето само в рамките на националния пазар.

Описание на резултатите от изследването: изведени поуки от неуспехи на стартиращи компании

Резултатите от направения анализ извеждат на преден план няколко ключови послания, които може да са полезни в практиката за стартъпи в областта на новите технологии в стремежа им да развият иновации и да достигнат до международните пазари. За целите на настоящата разработка, тази част ще бъде структурирана в три тематични области, които могат да помогнат на предприемачите да се поучат от опита на другите и да потърсят работещи решения за справяне с актуални предизвикателства и реализиране на стратегическите си цели. Първата от тях е посветена на ключова за всеки стартъп тема: сформирането на екип и необходимостта от интердисциплинарни

познания. Втората част е свързана с необходимостта от фокусирането върху разработването на основен продукт или услуга сред морето от възможности. Третата част насочва вниманието към значението на маркетинга.

Сформиране на екип: необходимост от интердисциплинарна експертиза

Предизвикателствата, пред които са изправени стартъпите са сложни (Wang et al, 2016; Giardino et al 2015) и изискват познания в различни области, за да устоят на динамиките на пазара. Изводът от разгледаните предизвикателства и неуспехи насочва към значението на формирането на интердисциплинарен екип, способен да разработи една иновативна идея до готов продукт, който да се позиционира успешно на международните пазари. Много от провалите на стартъпите се дължат на липса на точните кадри в екипите, така че да се покрият всички необходими области на експертиза. Дори да става въпрос за технологичен стартъп, който разработва софтуерни решения, в него трябва да бъдат привлечени различни експерти.

За разлика от големите международни компании, които разполагат със значителни ресурси и специализирани отдели, които да се занимават с отделни етапи от разработването до пласирането на пазара на продуктите, стартъпите трябва да се справят с малък екип, при ограничен бюджет. Повечето от тях се формират на база на лични контакти и препоръки от познати, които идват от едни и същи професионални области. Прави впечатление, че много от стартъпите в областта на новите технологии са съставени от хора с образование в областта на техническите дисциплини. Първоначално фокусът е върху разработването например на иновативен софтуер и усъвършенстване на написаните програми. В разговори с представители на стартъп-общността в София обаче на преден план бяха изведени някои от рисковете в един такъв подход, които са довели до провал на компании с потенциал.

Създаването на екип само от програмисти в няколко от разглежданите примери води до фокусирането на всички усилия върху разработването на перфектен продукт, но без да се отдели внимание на отношението между времето и усилията, които са необходими за разработването му и свързаните с тях разходи на фирмата, и цената на крайния продукт, която клиентите са готови да заплатят. Резултатът може да е прекомерно увеличение на разходите, надхвърлящи планираните стойности. В подобна

ситуация, има два основни изхода: или фирмата разходва допълнителни ресурси, които няма да бъдат заплатени от клиента, за да се спази първоначално договорената цена, или трябва да се предоговорят условията по сделката, което може да окаже влияние върху имиджа на компанията и да попречи на сключването на нови сделки в бъдеще.

Трябва да се отбележи, че позицията на един стартъп в преговорните процеси е сложна, тъй като той не разполага с портфолио от приключени сделки, които да може да използва за препоръки, и броят на конкурентите е значителен, без да се изискват значителни средства за навлизане на нови фирми на пазара.

В този ред на мисли, предизвикателствата на един стартъп за разработване на софтуерни решения, са свързани и с начина, по който договарят условията на сделките си и договорите, които сключват. Един тясно специализиран екип може да подцени значението на някои от клаузите в един договор. По този начин провалът може да бъде предварително заложен, преди да е започнало изпълнението на първите поръчки за клиенти, които фирмата иска да спечели, и които биха могли да я препоръчат в последствие. Ако е избран договор, който фиксира цената за крайния продукт, а клиентът променя спецификациите в хода на разработването му, компанията може да е притисната да разходва допълнителни ресурси, които не са калкулирани при ценообразуването и рискува да работи дори на загуба. Договаряне на друг тип договорни отношения, при които се заплащат вложените часове на служителите до удовлетворяването на клиента от разработения софтуер, би могъл да помогне на програмистите да получат повече от вложения от тях интелектуален труд.

В проведените разговори беше посочена необходимостта от гъвкавост при покриване на всички изисквания на клиентите, което стартъпите в много случаи неосъзнават при сключване на първите договори. Стигането до този момент – работата с първите клиенти бележи важен момент в развитието на една фирма. Но стартъпите не винаги разбират, че въпреки многото положени усилия, това е само началото.

Динамичните условия, в които се създават и развиват стартъпите, изискват вземането на бързи решения, гъвкавост при удовлетворяване на потребностите на клиентите и иновативност при намирането на оптимален подход, при който фирмата може да работи за постигане на стратегическите си цели.

Тъй като самите предизвикателства имат интердисциплинарен характер, разглежданите стартъпи трябва да разполагат с интердисциплинарна експертиза в областта на технологиите, програмирането, анализа на международните пазари, сключването на договори и воденето на преговорни процеси. По този начин те могат да се поучат от неуспехите на други тясно специализирани само в една област стартъпи и да оптимизират представянето си на международните пазари.

Фокус върху основен продукт или услуга

Създаването на един технологичен стартъп е съпроводено с необходимостта от вземането на редица решения и фокусиране сред множеството от възможности да се отговори на търсенето на различни категории продукти на международните пазари.

От една страна, повечето стартъпи в областта на софтуерите разработки имат голям избор при определянето на продуктите, които да предлагат. Те могат да се насочат към удовлетворяване на потребностите на международни клиенти на различни континенти, преди да са се доказали на националния пазар. Възможностите, на теория, са почти неограничени.

От друга страна, същите стартъпи разполагат с ограничени ресурси. Те трябва да избират мъдро върху какво да фокусират вниманието си. Лесният достъп до нови пазари (продуктови и географски) изисква да се поеме отговорност и да се вземе решение в кои дейности, компанията може да има добавена стойност и да оптимизира представянето си на пазара. Провалите на една стартираща компания може да се свързани с нейната неспособност да се избере ясна посока за развитие и съсредоточаване на усилията върху ключов продукт, който може да ѝ завоюва позиции пред конкурентите.

Част от проблемите идват и след първоначалното фокусиране върху конкретен продукт. При започването на дейностите по разработването му могат да се идентифицират свързани с него продукти или услуги, които да бъдат добавени към „каталога“ на фирмата и да носят приходи. Но това може да бъде и грешка в стратегически план. Дори да носят постъпления на компанията, това не означава, че решението за разработването им е правилно. Трябва да се прецени какво е

въздействието върху основните дейности и дали си заслужава да се хабят ценни и ограничени ресурси в други посоки.

Каквото и решение да вземе един стартап, следва да се има предвид, че ресурсите му трябва да са насочени към разработване и пласиране на основния продукт, а не към търсенето на външно финансиране като самоцел. Голяма част от стартиращите компании успяват да привлекат вниманието на инвеститори, но това само по себе си не означава автоматично спечелване на място на пазара. Ако идеята е достатъчно иновативна и стартапът е наистина успешен, той трябва да може да се справи с конкуренцията и да докаже себе си пред своите клиенти благодарение на добавената стойност, която им предлага.

Маркетингът не бива да се подценява

Създаването на иновации е сложен процес. Той изисква внимателно обмисляне на редица аспекти по пътя към създаване на успешен продукт, който е готов да бъде предложен на пазарите – национални, регионални или международни.

След като са положени много усилия по намирането на ниша на пазара, сформирането на екип, събирането на подкрепа от инвеститори и създаването на иновативен продукт, предизвикателствата по достигане до клиентите могат да провалят една компания с потенциал за развитие. Рисува се загуба на вложените ресурси поради липса на разбиране за значението, което успешният маркетинг има, или проблеми по намиране на точния експерт. Подобни грешки са свързани с пропуснати ползи, които в началния етап от утвърждаването на една компания на пазара могат да имат решаващо значение за съдбата ѝ.

Дори иновативният продукт да е готов и според направени предварителни анализи да има интерес към него, потенциалните клиенти не могат да вземат решение да го закупят, освен ако не знаят за него и той не се отличава от другите продукти или евентуални заместители. Съществува сериозен риск стартапите да отделят много ресурси за развитие на нови идеи и разработване на качествен продукт – например разработването на софтуер, но да пренебрегнат въпросите с достигането до по-широк кръг от потенциални потребители и да пропуснат реализирането на допълнителни приходи.

В някои случаи, рекламата от доволни клиенти има своето значение, но за нови компании, които навлизат на пазара до достигането на този етап трябва да се предприемат редица действия.

Разработването на ефективна маркетингова стратегия е важна стъпка (Menon, 2014) по пътя към позиционирането на иновативни продукти на пазара. Поради широкия кръг от въпроси, с които се сблъскват стартиращите компании, част от тях не достигат до етапа, в който да оценят нейното значение и това може да е основна грешка.

Новите технологии предлагат много възможности, но е необходимо да се потърсят професионални съвети в сферата на маркетинга, които да помогнат на един стартъп да максимизира ползите. Изследвания на доминиращите промени за бизнеса през последните години посочват няколко общи резултата: развитието на дигиталните медии и приложения, генерирането на нови данни от тях, както и развитието на нови начини за взаимодействие с клиентите (Leeflang et al 2014).

С все по-широкото използване на интернет и социалните медии, дигиталните технологии се превръщат във важен източник на конкурентно предимство за тези, които знаят как да събират и анализират информацията от тях с цел постигане на стратегическите цели на компанията. На практика обаче това не е лесна задача. В изследване сред стотици експерти по маркетинг в международен планса изведени десет предизвикателства, които са групирани в три категории относно бизнес стратегията и анализа на клиентите, транзакции на пазара и организационни въпроси (Leeflang et al. 2014). Те обхващат редица предизвикателства, свързани с дигиталните технологии и въздействието им върху бизнес моделите, анализирането на поведението на клиентите на база събирани данни от новите технологии и въздействието, което тези тенденции имат върху процесите на вземане на решения и организация.

Внимание заслужават темите, свързани с използването на социалните медии и изграждането на бранд, на които бизнесът отделя все по-голямо внимание (Kaplan & Haenlein, 2010). Привържениците на използването на социалните медии ги разглеждат като начин за създаване на съдържание с добавена стойност за клиентите, както и като начин за наблюдаване на отношението на потребителите към определени компании и продукти. Но възможностите, които предлагат за изграждане на по-силна връзка с клиентите, зависят от начините на тяхното използване. При наличието на

предизвикателства за отчитане на реалното им въздействие и разработването на адекватна маркетингова стратегия, съобразена с особеностите на отделния стартъп, за ефективното използване на социалните медии е необходима сериозна експертиза в областта на маркетинга, за да се намерят оптимални решения.

Дигиталната трансформация поражда нови въпроси, свързани с използването на онлайн таргетиране на клиентите, прозрачността при ценообразуването, автоматичното взаимодействие с клиентите и данните, които се генерират. (Leeflang et al. 2014). Не бива да се подценяват и предизвикателствата, свързани с осигуряване на експертиза в тези нови области на развитие на технологиите и прилагането им за бизнес цели, както и организационните предизвикателства. Новите технологии способстват за събирането на големи обеми от данни, но тяхното правилно разчитане и обвързването им с конкретни действия, които трябва да се предприемат, според цитираното изследване, затруднява компаниите. Отбелязва се, че има прекалено много данни и е трудно да се прецени кои от тях имат значение и как да бъдат интерпретирани те. Една компания може да не е в състояние да определи количествено финансовото им въздействие върху бизнеса. Посочват се също така предизвикателствата, свързани с идентифициране на съответните нефинансови, поведенчески предиктори, както и обвързването на данните с ефективни маркетинг дейности.

Всичките тези възможности и предизвикателства извеждат на преден план значението на маркетинга и необходимостта от търсене на съответната експертиза за реализиране на пълния потенциал на един стартъп.

След като се разгледаха основни поуки от неуспехите на стартиращи компании, в заключението се извеждат основни изводи и се идентифицира необходимостта от допълнителни изследвания в няколко направления.

Заключение: провалите могат да се използват като ценен ресурс

По пътя към успешни иновации, провалите на стартъпите могат да се разглеждат като ценен ресурс. Те бележат натрупан опит, който е източник на полезни уроци. Тяхното значение не бива да се подценява и не бива да се омаловажават усилията, които са вложени в създаването и разработването на иновативни идеи, които по редица причини може да не успеят да постигнат очакваните резултати от първия път.

Иновациите могат да се създават навсякъде и по всяко време, независимо от предшестващите ги провали и може би дори точно заради тях, при условие, че се извърши необходимият анализ и се извлекат точните поуки. Необходимо е да се посвети допълнително внимание на темата и да се изследват факторите, които водят до неуспеха. Нужно е събиране на емпирични данни в отделните сектори, както и за отделни държави. При натрупването на достатъчно количество актуални данни могат да се направят нови анализи и да се търсят отговори на важни въпроси, свързани с успеваемостта на отделни иновативни идеи, създаването на стартапи и удовлетворяването на динамичните потребности на международните пазари.

Необходимо е допълнително внимание от страна на академичната общност за анализиране на параметрите, свързани с представянето на стартапите на различните продуктови и географски пазари в търсене на ключовите фактори, които водят до създаването на иновации, но и на начините за извличане на полза от натрупания опит, който понякога може да дойде с цената на неуспех на отделни стартапи или техни инициативи.

Библиография

Bajwa, S.S., Wang, X., Nguyen Duc, A. et al. (2017) “Failures” to be celebrated: an analysis of major pivots of software startups, *Empir Software Eng* (2017) 22: 2373.

Bosch J, Olsson HH, Björk J, Ljungblad J (2013) The early stage software startup development model: a framework for operationalizing lean principles in software startups, *Lecture Notes in Business Information Processing (LNBIP)*, pp. 1–15.

Boslaugh S (2007) An introduction to secondary data analysis. In: *Secondary data sources for public health: a practical guide*. Cambridge University Press.

Carmine Giardino, Xiaofeng Wang, Pekka Abrahamsson (2017) Why Early-Stage Software Startups Fail: A Behavioral Framework, *ICSOB*, pp 27–41 In: Lassenius C., Smolander K. (eds) *Software Business. Towards Continuous Value Delivery*. ICSOB 2014. Springer, Cham.

Cruzes DS, Dybå T, Runeson P, Höst M (2015) Case studies synthesis: a thematic, cross-case, and narrative synthesis worked example. *Empir Softw Eng* 20(6): 1634–1665.

Eisenmann, T, Ries, E, Dillard, S (2012) Hypothesis-driven entrepreneurship: the lean startup. Harvard Business School Entrepreneurial Management Case No. 812–095.

Giardino, C., Bajwa, S.S., Wang, X., Abrahamsson, P.: Key challenges in early-stage software startups. In: Lassenius, C., Dingsøyr, T., Paasivaara, M. (eds.) XP 2015. LNBP, vol. 212, pp. 52–63. Springer, Heidelberg (2015).

Kaplan, M., & Haenlein, M. (2010). Users of the World Unite. The Challenges and Opportunities of Social Media, Business Horizons, 53, 59–68.

Kerr, W. R., Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as experimentation. *The Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25–48.

Leeftang P., Peter C. Verhoef, Peter Dahlström, Tjark Freundt (2014) Challenges and solutions for marketing in a digital era, European Management Journal, Volume 32, Issue 1, February 2014, Pages 1-12.

Linberg KR (1999) Software developer perceptions about software project failure: a case study. *J Syst Softw* 49(2): 177–192.

Marmer M, Bjoern LH, Dogrultan E, Berman R (2011) Startup genome report a new framework for understanding why startups succeed [Google Scholar](#).

Menon A., Bharadwaj S.G., Adidam P.T., Edison S.W. (2015) Effective Marketing Strategy-Making: Antecedents and Consequences. In: Wilson E., Hair, Jr. J. (eds) Proceedings of the Academy of Marketing Science (AMS) Annual Conference. Developments in Marketing Science: Proceedings of the Academy of Marketing Science. Springer, Cham, https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-13141-2_83.

Nobel C (2011) Why companies fail and how their founders can bounce back. Working Knowledge, Harvard Business School, Boston. <http://hbswk.hbs.edu/item/6591.html>.

Richter N., Schildhauer T. (2018) Startup Clinics: Applied Research and ‘First Aid’ for Early Stage Startups. In: Richter N., Jackson P., Schildhauer T. (eds) Entrepreneurial Innovation and Leadership. Palgrave Pivot, Cham.

Rus, Matej, Konecnik Ruzzier, Ruzzier, Mitja (2018) Startup Branding: Empirical Evidence among Slovenian Startups, Managing Global Transitions 16 (1): 79–94

Savolainen P, Ahonen JJ, Richardson I (2011) Software development project success and failure from the supplier’s perspective: a systematic literature review. *Int J Proj Manag* 30(4): 458–469.

Shepherd DA, Wiklund J, Haynie JM (2009) Moving forward: balancing the financial and emotional costs of business failure. J Bus Ventur 24(2): 134–148.

Wang X., Edison H., Bajwa S.S., Giardino C., Abrahamsson P. (2016) Key Challenges in Software Startups Across Life Cycle Stages. In: Sharp H., Hall T. (eds) Agile Processes, in Software Engineering, and Extreme Programming. XP 2016. Lecture Notes in Business Information Processing, vol 251. Springer, Cham.

ДОБРИ ПРАКТИКИ В РАЗВИТИЕТО НА АГРОТУРИЗМА

Good Practices in the Development of Agritourism

Деница Косева¹

Denitsa Koseva

Резюме

Агротуризмът е алтернативна форма и разновидност на туризма, към който през последните години обществото насочва своето внимание. Свързан е с пътуване и почивка сред природа при спазване на принципите за устойчиво развитие. Определя се като туристическа дейност в работеща ферма, ранчо или селскостопанско предприятие, която предлага образователни и увлекателни преживявания за посетителите, като същевременно генерира допълнителен доход за собственика. Гостите участват в опознаване и изучаване на природата и селскостопанския живот. Това обуславя значимостта и актуалността от проучване на добрите практики в агротуризма на някои развити страни. Акцентът е поставен върху формирането и развитието на този алтернативен туризъм. Необходимо е обединяване на земеделските производители в агротуристическия сектор и създаване на подходящи туристически маршрути. Така ще се привлекат повечепосетители (организирани или индивидуални), потребяващи разнообразни услуги. Подобни маршрути биха довели до повишаване на посещаемостта и туристопотока към селските райони и увеличение на приходите от агротуризма.

Ключови думи: агротуризъм, добри практики, световни, национални

JEL код: Z320

¹Докторант; Икономически университет – Варна; адрес: гр. Варна, бул. „Княз Борис I-ви“ 77; e-mail: denitsakoseva@gmail.com.

Abstract

Society has turned its attention to agritourism in recent years as an alternative form and variety of tourism. It involves travel and outdoors recreation while observing the principles of sustainable development. Agritourism is defined as a tourist activity on a working farm, ranch or agricultural enterprise that offers educational and engaging experiences for visitors while generating additional income for the owner. The guests participate in exploring and studying nature and agricultural life. This determines the importance and timeliness of exploring the good practices in agritourism of some developed countries. The emphasis is on the formation and development of this alternative tourism. It is necessary to unite the farmers in the agritourist sector and to create suitable tourist routes. This will attract more visitors (organized or individual) consuming a variety of services. Such routes would increase the number of tourists visiting rural areas and lead to higher revenue from agritourism.

Keywords: agritourism, good practice, global, national

JEL code: Z320

Увод

Селското стопанство е един от най-развитите сектори в българската икономика. Колебанията в цените на земеделските продукти и вътрешните слабости на този вид пазар водят до намаляване на приходите на фермерите и търсене на иновационни дейности в селските райони. Туризмът е двигател на растежа на голям брой икономики в света. Той е насочен към генериране на работни места и осигуряване на допълнителни доходи на населението. Това води до необходимостта от развитие на агротуризма в България и изследване на агротуристическите практики в национален и световен мащаб.

Агротуризмът представлява туристическа дейност в селските райони, при която туристите участват в селскостопанския процес с цел удовлетворяване на техните нужди и желания. Посетителите имат възможност да се запознаят със земеделските райони, професиите, традиционните продукти и услуги, култура, бит и ежедневие на местното население. Също така тази разновидност на туризма води до взаимодействие между

обществото и природата чрез забавление, наслада и удоволствие. Агротуризмът има положително влияние както върху всички заинтересовани страни, така и върху околната среда. От една страна предоставя допълнителни доходи на селскостопанските производители и създава трайни взаимоотношения между градското население и природата, а от друга страна води до опазване и устойчиво развитие на селските райони в страната. България притежава обхват и потенциал за постигане на напредък в този сектор.

Дискусия на релевантната литература

От началото на века терминът „агротуризм“ е широко използвано понятие. В научната литература и практика съществуват множество дефиниции, свързани с него. Агротуризмът се отнася към алтернативните форми и разновидности на туризма. Възниква по време на следвоенното възстановяване на Франция и основната му цел е задържането на обществото в земеделските райони. Ползите от агротуризма могат да се обобщят по следния начин:

- Запазване на селските райони;
- Насърчаване и поддържане на земеделското наследство;
- Опазване на околната среда за бъдещи поколения;
- Осигуряване на допълнителни доходи и работни места за местното население;
- Удовлетворяване на туристическите нужди и желания.

Агротуризмът е наричан още селскостопански, фермерски, селски туризъм или агро-развлечение. Посочените наименования са свързани със земеделски предприятия, събития и производство в земеделските райони. Агротуризмът обикновено се определя като посещение на работещо селско стопанство, ферма или ранчо, с цел отдых, рекреация и обучение (Arroyoatal., 2013; Ollenburgatal., 2007). Речникът на Merriam Webster (2018) го дефинира като практика, при която се посещава селскостопански райони, за да се опознаят или практикуват земеделските дейности. Националният център по земеделско право към Министерството на земеделието в САЩ свързва агротуризма с форма на търговско предприятие, която свързва селскостопанското производство и/или преработка с туризма, за да привлече посетители на фермата, ранчото или друг селскостопански бизнес с цел забавление и/или образование на

посетителите и генериране на доходи за местното население. Според МАРАQ (2018) агротуризмът е аспект на туризма, който обединява земеделските стопани и туристите, позволявайки на гостите да се доближат лично до земеделската общност, стопанство и производство чрез организирани разнообразни дейности.

В обобщение под агротуризм се разбира допълнителна диверсифицираща дейност, която се предлага в селско стопанство и земеделското производство е основен източник на доход. Фермерите осигуряват на туристите разнообразни места за настаняване (ферма, ранчо и др.), прехрана с местни продукти и услуги, които са в резултат от основното им препитание (животновъдство, зеленчукопроизводство, овощарство и др.). Основната цел на посещението от страна на туристите има специфичен земеделски характер.

Обяснение на методологията

Обект на изследване в настоящия доклад са добрите практики в агротуризма, а негов предмет – възможностите за развитие на този алтернативен туризм в Република България. Основната цел на разработката е въз основа на теоретичен преглед и анализ на различни постановки, свързани с агротуризма, да се представят тези от тях, които да бъдат използвани за представяне на добри практики в областта на алтернативния туризм и дефиниране на изводи и насоки за развитие на селските райони.

В методологичен план в настоящия доклад са използвани разнообразни изследователски подходи. За теоретичната и изследователската основа на изследването е приложен системния анализ, които дават възможност на базата на съществуващите (традиционни и съвременни) теоретични и практически виждания относно агротуризма, да се изведат основни изводи и насоки за развитие на този алтернативен туризм в Република България. Методите, използвани в доклада, са индукция, дедукция, анализ, синтез, ситуационен анализ и др.

Използване на данните и източници

Агротуризмът е сравнително нова и все още неразвита разновидност на туризма в цял свят. Той включва широк спектър от дейности, а именно продажби на селскостопански продукти в стопанството (директно към потребителите), учебен

туризъм (училищни обиколки, екскурзии с винарски изби, опит в селскостопанска работа), забавление (зарове с кози, царевични лабиринти, зоологически градини, обитавани от духове хамбари), настаняване (нощувка и закуска, пикник във фермата) и отдих на открито (конна езда, лов, риболов, наблюдение на птици). Въпреки това в световен и национален план съществуват множество малки и големи туристически комплекси и ферми, които предлагат агротуристически продукти и услуги. Най-добрите практики за агротуризм трябва да отговарят на конкретни изисквания, които изцяло да определят тази разновидност на туризма. В настоящия доклад критериите за добри практики в агротуризма съответстват на: 1. прилагане на концепцията “устойчиво развитие”, 2. опазване и развитие на селските райони. 3. разнообразие от основна дейност и възможност за множество допълнителни туристически услуги. 4. осигуряване на икономически, социални и природни ползи. 5. достъпност за туристите. Те могат да се разделят на:

1. Добри практики на световно ниво:

- Liberty Hill Farm представлява семейно управлявана млекопреработвателна ферма в САЩ, която посреща туристи от 1984г. Тя предлага специфично място за настаняване, изхранване и участие от страна на туристите в редица дейности – доене на крави, хранене на телета с бутилки, риболов и туризъм. Също така предоставя възможности за практикуване на зимни (ски, сноуборд, ски бягане и разходка със снегоходки) и летни (разходка в планината, риболов, колоездене) дейности.

- Big Island Beese семейна ферма, която се намира на остров Капитан Кук, Хавай. Основната дейност на фермерите е биологично пчеларство от 1972г. Днес има 2500 кошера и 125 млн. пчели. Този семеен бизнес предлага на туристите специфична туристическа дейност, която включва обучение чрез забавление на пчели, пчеларство и производството на мед, посещение на музей и изхранване.

- Taos Goji Eco Lodge and Farm е едновременно ферма и зелен хотел, намиращ се в Сан Кристобал, Ню Мексико. Предлага на туристите места за настаняване (ферма или хотел), разходки в планината и участие в биологични земеделски дейности като отглеждане на органични горски плодове, животновъдство и засяване на овощни градини.

- Los Arenalejos Layesera е къща за гости, която предлага агротуристически продукт. Селският имот притежава 15 хектара, намиращи се в провинция Малага, Испания. Основната дейност на фермерите е екологичното отглеждане на авокадо, портокали, ябълки и маслинови дървета. Допълнителните услуги, които предлагат, са нощувка, изхранване, опознаване на фермата, екскурзии до пещери, конна езда, ветроходство, рафтинг, кану и др.

- Dana Pani Organic Farmstay е екологична ферма в Хималаите, която е развита от местно семейство. Те предлагат биологични продукти (плодове, зеленчуци и билки) на пазара. Към основната си дейност туристите имат възможност да отседнат за няколко дена и да се забавляват чрез селскостопанския живот (пасене на кози, събиране на пресни плодове, цветарство и др.).

- Acton Scott представлява комплекс в Шропшър, Англия, който включва къща за гости, работеща ферма и обществена зала. Мястото пресъздава традиционния селски живот от 19-ти век. Телевизионният водещ на Би Би Си Актън Скот предлага на своите туристи почивка сред природата, която включва демонстрации и участие в селскостопански дейности като обработване на полето и хранене на животни (пилета, агнета и др.).

- Dalabe los Estate е аграрен-туристически комплекс, разположен в село Агелиана на остров Крит. Като места за настаняване предлага хотел с капацитет от 30 души и две вили (от 5 до 8 души всяка). Атракция за туристите е фермата за производство на селскостопанска продукция (дървета, лозя, овощна и зеленчукова градина). Освен основните туристически дейност (подслон и изхранване) комплексът предлага туристическа и обучителна дейност във фермата (събиране на маслини и винопроизводство), курсове по готвене, свирене на различни инструменти, гърнчарска лаборатория, вечер на традиционната музика, планинско колоездене, разходки в планината и др.

2. Добри практики на национално ниво:

- Био-динамична ферма „Къщата с бамбука“ е малка семейна ферма, намираща се в местността Луковица – между Асеновград и Бачково. Семейният комплекс разполага с 3 дка двор и включва къща за гости и био-динамична градина, която е със сертифицирана продукция. В „Къщата с бамбука“ туристите имат възможност да

нощуват, хранят и участват в различни обучителни курсове, семинари, имащи отношение към био-динамичното земеделие.

- Народно читалище „Бъдеще сега“ се намира в родопското село Гудевица от 2006г. Читалището работи по множество европейски програми и предлага разнообразни семинари, работилници, курсове, лагери за деца и младежи, свързани с учене и преподаване сред природата, учене чрез игра, устойчиво развитие, екологично строителство и други. От 2016г. гостите могат да бъдат от всички възрастови групи с цел отдих сред природата.

- Био-ферма „Софина“ се намира в село Лесново от 2009г. Семейният бизнес е с площ от 120 декара. Основната им дейност е насочена към отглеждане на биологични зеленчуци, плодове, лешници, орехи и дървета, които са биологично сертифицирани. Био-ферма „Софина“ предлага допълнителни услуги на своите гости, по време на Дните на отворените врати и в рамките на Солидарните акции туристите могат да прекарат време във фермата и да се запознаят с начина на отглеждане на зеленчуци и с принципите на био-динамично земеделие.

- Дивата ферма се намира в град Маджарово, Източни Родопи. Представлява агротуристическо място, в което се предлага място за настаняване (къща за гости), изхранване (с местни продукти), ферма с животни (крави, бикове, пчели, кокошки, петли и др.) и допълнителни услуги като селски работи на полето (косене, събиране на сено, съдене, плевене и копаене в градината и др.), обучение на технологии за производство на екопродукти (биене на масло в бурило, квасене на кисело мляко и др.) и умения по хвърляне на ласо по диви говеда.

- Еко ферма с. Гела е създадена през 2010г., в която туристите намират специфична туристическа дейност във ферма. Фермерите освен земеделската дейност, с която се занимават, предлагат на туристите място за настаняване, продажба на еко продукти (кашкавал, кисело мляко, сирене, извара и др.), място за прехрана (ресторант) и сближаване със селските райони.

Описание на резултатите от изследването

През последните десетилетия агротуризмът търпи значително развитие в национален и световен мащаб. Основа за това са повишения интерес на посетителите

към селските райони и необходимостта на фермерите за увеличаване на приходите чрез различни икономически дейности. Агротуризмът има важна роля за създаване на дълготрайна и пряка връзка между първичните производители и крайните потребители. В света съществуват множество примери за развитието на агротуризма. Независимо от това не съществува достатъчна информация относно търсенето и предлагането както на национално, така и на международно ниво. Необходимо е разширяване на научните и практически изследвания, свързани с обхвата на въздействие от страна на общността към селските райони. За да съществува напредък в тази разновидност на туризма са необходими определени условия, а именно:

- Разработване на национална и международна стратегия за агротуризма, която да обобщава насоките, необходими за устойчиво развитие на сектора; да се определят бариерите, ограничаващи фермерите и регионите от напредъка в селския туризъм; да се идентифицират и разпространят практически решения, в които са преодолен заплахите и да се определят недостатъците на пазара.

- Проектиране и изграждане на инструменти, които земеделските производители да следват при развитие на конкурентоспособен и устойчив агротуризм. Примери за това са разработване на казуси, насоки, мониторинг и осигуряване на централно звено за контакти относно информация, статистика и анализи.

- Разпространяване на информация, свързана с агротуристическия пазар чрез маркетингови дейности. Фокусът е върху популяризирането на земеделските продукти в различни места – фермерски пазари, директна продажба, ресторанти, събития и фестивали, кулинарни изложения и др.

Възможностите пред развитието на агротуризма в България са насочени към напредъка на агротуристическия пазар в България; привличане на български и чуждестранни туристи в земеделските райони; повишаване на доходите на местното население чрез туристически дейности; допълнителни частни и държавни инвестиции в селското стопанство и популяризиране на стопанствата с биологично земеделие чрез допълнителни маркетингови дейности. Докато заплахите са свързани с липса на конкретни изисквания в нормативната и правната рамка на агротуризма в България; слаба предприемаческа дейност на селското население и замърсяване на околната

среда. Идентифицираните възможности и заплахи за развитието на агротуризма могат да се използват като основа за конкурентна стратегия за създаване и развитие на български аграрен туризъм. Обособените проблеми, които възникват в сферата на агротуризма, е необходимо да бъдат проучени и подобрили в бъдеще.

Заклучение

Устойчивото развитие е концепция, която се появява с нови парадигми, а именно търсене на нови подходи за устойчива ферма и селски туризъм. Агротуризмът търпи прогрес чрез прилагане на тази идея. Той има възможност да укрепи местната икономика, да създаде възможности за работа и нови предприятия, да разработи и насърчи програми за обучение и сертифициране с цел запознаване на обществото със селското стопанство и околната среда. Природата и земеделското производство, базирани върху туризма, са едни от най-бързо развиващите се сектори в световен мащаб. Агротуристическите атракции са алтернатива в диверсификацията на фермата. Агротуризмът е в основната на развитието на селските райони. Многобройните примери за земеделски производители, които предлагат своите продукти чрез допълнителни туристически стимули, насочват към необходимост от създаване и развитие както на земеделските райони, така и на агротуризма в световен мащаб.

Библиография

1. Gil Arroyo, C., Barbieri, C., and Rozier Rich, S., 2013. Defining agritourism: A comparative study of stakeholders' perceptions in Missouri and North Carolina. *Tourism Management*, 37, pp. 39–47.
2. Ollenburg, C. and Buckley, R., 2007. Stated economic and social motivations of farmtourism operators. *Journal of Travel Research*, 45(4), pp. 444–452.
3. Dictionary of Merriam Webster, 2018. Dictionary. [online]. Available at: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/agritourism>[Accessed 2018-10-10].
4. The National Agricultural Law Center, 2018. Agritourism – An Overview. [online]. Available at: <http://nationalaglawcenter.org/overview/agritourism/>[Accessed 2018-10-10].
5. MAPAQ, 2018. Agrotourisme. [online]. Available at: <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/agrotourisme/Pages/agrotourisme.aspx>[Accessed 2018-10-10].

КЛЪСТЕРИЗАЦИЯ НА ВИСШАТА ОБРАЗОВАТЕЛНА СИСТЕМА В БЪЛГАРИЯ

Clasterization of the Higher Education System in Bulgaria

Елеонора Минева-Димитрова¹

Eleonora Mineva-Dimitrova

Резюме

Сравнително нова процедура при анализа на данни е клъстерният анализ. Под „клъстер“ се разбира група от близко лежащи обекти. При клъстеризацията се дава възможност за разкриване на евентуална скрита групировка на обектите. За анализиране на образователната система в България са използвани четири основни показателя, характеризиращи равнището на образование. На основа на извършения клъстерен анализ и последващ дисперсионен анализ, се очертават основните причини за регионални различия в 28-те области на страната през 2016 година.

Ключови думи: клъстерен анализ, висши училища, преподаватели, студенти, разходи за образование

JEL: C81, I21, I23

¹Докторант в Стопанска академия „Д. А. Ценов“, асистент по статистика в Медицински университет-Плевен, България - 5800 Плевен, ул. "Св. Климент Охридски" 1, тел. 064/884 278, email: eleonora.mineva@abv.bg.

Ph.D. student at the Economic Academy "D. A. Tsenov", Assistant Professor of Statistics at the Medical University of Pleven, Bulgaria - 5800 Pleven, St. Kliment Ohridski Str., Tel. 064/884 278, email: eleonora.mineva@abv.bg.

Abstract

A relatively new procedure for data analysis is cluster analysis. "Cluster" means a group of nearby objects. Clustering allows the detection of a possible hidden object grouping. For analyzing the educational system in Bulgaria four main indicators characterizing the level of education are used. On the basis of the cluster analysis and subsequent dispersion analysis, the main causes of regional disparities in the 28 regions of the country in 2016 are outlined.

Key words: cluster analysis, universities, lecturers, students, education costs

Увод

Предмет на настоящия доклад е сравнителен анализ на областите в Република България в сферата на висшето образование. При анализа е използвана наличната информация за част от основните индикатори, използвани за разработване на регионалните профили в страната през 2016 година. Необходимата при разработване на доклада информация, се осигурява от два основни източника - официалната статистическа информация и ЗДОИ². Основата за провеждането на методиката включва: избор на индикаторите, изчисляване на стандартизирани стойности с цел осигуряване на сравнимост и избор на метод за клъстеризиране. Обработката на данните се извършва с програмен продукт SPSS Statistics Version 24 от 2016 година.

Целта на настоящия доклад е да се извърши клъстеризация на областите в еднородни групи според индикаторите, характеризиращи състоянието на образователната система в Република България през 2016 година. Приложен е дисперсионният анализ за установяване на показателите, причина за регионалните различия.

Основана цел при приложението на клъстерния анализ е разбиване на извадката на хомогенни клъстери с цел да се проведе практическа класификация на наблюденията. Методиката на приложение на клъстерен анализ, включва (Крумов, 2013): 1) Определяне на класификационни критерии (количествени характеристики на обектите); 2) Избор на мярка за дистанция; 3) Избор на клъстерен метод; 4) Определяне броя на клъстерите (групите); 5) Тълкуване на съдържанието на клъстерите (групите);

² Закон за достъп до обществена информация.

6) Оценка на валидността на клъстерите (групите); 7) Профилиране на клъстерите (групите).

За постигането на съизмеримост на данните се извършва стандартизиране на избраните показатели. Вторият етап от методиката за приложение на клъстерния анализ се отнася до избора на мярка за дистанция. В настоящият анализ изчисляването на разстоянията се извършва чрез квадрата на Евклидовото разстояние. Според Арсо Манов (Манов, 2002) квадрата на евклидовото разстояние „намира най-широко приложение при измерване на разстояния в многомерното пространство“. Този метод позволява стойностите на обектите да се сравняват чрез следното уравнение:

$$d_{ij}^2 = \frac{\sum_k w_{ijk} x_{ik} - x_{jk}^2}{\sum_k w_{ijk}}$$

x_{ik} – показва стойността на променливата k на обекта i

w_{ijk} – в зависимост от това дали сравнението е валидно или не заема стойност от 1 до 0.

Изчисляването на евклидовото разстояние между обектите се извършва с помощта на уравнение:

$$x_{ik}^* = \frac{x_{ij} - \mu_k}{\sigma_k}$$

σ_k е стандартната девиация на променлива k .

В изследването е използвано за трансформиране на квадрата на евклидовото разстояние, което е използвано като мярка за изследване на разстоянието между обектите.

$$d_{ijk}^2 = \frac{(x_{ij} - \mu_k)^2}{\sigma_k^2}$$

Съществуват различни методи за провеждането на клъстерен анализ, като най-често приложими са йерархичният клъстерен анализ и клъстерен анализ по метода на k -средните. Основната разлика между двата метода се основава на яснота относно броя

на клъстерите, по които следва да се класифицират единиците на наблюдения (Ганева, 2016). При приложението на клъстерния анализ по метода на k -средните сме наясно с броя на клъстерите, по които ще се извърши групировката на данните, докато при йерархичния клъстерен анализ не е необходимо предварително да знаем техния брой. Йерархичният клъстерен анализ има сериозни предимства пред нейерархичния анализ при определяне на броя на групите. Като недостатък на йерархичния анализ се разглежда липсата на възможност за извършване на итерации, след като изследваните единици са обособени в групи.

Ежегодно провежданите проучвания на Института за пазарна икономика (И.П.И) на регионалните профили в България през 2016 година показват, че с добро социално-икономическо състояние са области София (столица), Бургас, Варна, Стара Загора, Пловдив и Русе. Основните индикатори, използвани при анализ на регионалните профили на образователната система са: брой студенти в колежи и университети на 1000 души от населението, брой преподаватели в основното и средното образование на един ученик, нетен коефициент на записване на населението в V-VII клас, относителен дял на отпадналите от основно и средно образование, относителен дял на второгодниците, среден успех от матурите по български език и литература през учебната година и процент оценки по български език и литература под „среден“ 3,00 (Николова, Цветков, Ганев, Алексиев, & Славова, 2016). За целите на настоящия анализ се използват показателите, представени по отделни области за 2016 г. (табл. 1):

- **Брой на висшите учебни заведения**, който се разглежда като показател характеризиращ образователните институции към дадения момент;

- **Брой студенти в колежа и университетите на 1000 души от населението.** Това е основен индикатор при анализа на състоянието на образователната система, включващ учащите се в университетите, колежа и специализираните висши училища³. Установено е, че наличието на голям брой студенти в една област е предпоставка за по-висока образованост на местната работна ръка и по-голяма атрактивност на населеното място;

³ При изчисляването на показателя не се включват учащите се в професионално обучение с прием след средно образование.

• **Брой преподаватели във висшето образование на един студент.** Отношението на броя на преподавателите към броя на учащите се е стандартен индикатор за измерване на качеството на образованието;

• Друг показател, разглеждан като индикатор за ефективността на образованието е свързан с **разходите за образование по области**. Показателят служи като индикатор за ресурсната ефективност в образованието и позволява да се даде оценка за това доколко ефективно се използват средствата в сферата на образованието от чисто количествената им страна (Николова, Цветков, Ганев, Алексиев, & Славова, 2016).

Клъстеризация на образователната система в България през 2016 г.

За нуждите на анализа са изчислени стандартизираните значения на индикаторите по отделни области, представени в табл. 1. Стандартизацията позволява изравняване на ефектите на променливите, измерени по съответните скали. Стандартизираните стойности са изчислени с помощта на програмен продукт IBM SPSS Statistics 24.0.

Табл. 1. Стандартизирани стойности на показателите, характеризиращи състоянието на образователната система по области през 2016 г. в Република България

Области	Студенти на 1000 души от населението		Преподаватели във висшето образование на един студент		Висши учебни заведения		Разходи за образование	
	%	z	коэф.	z	брой	z	хил. лв.	z
Благоевград	34,86	,42356	,08	-,29359	3	-,05481	88970,8	,53619
Бургас	17,28	-,24577	,08	-,28533	2	-,26490	116814,6	1,07368
Варна	56,87	1,26162	,07	-,30906	6	,57547	114957,1	1,03782
Велико Търново	89,00	2,48518	,06	-,33753	4	,15528	55010,7	-,11938
Видин	.	.	.	.	.	.	21500,1	-,76626
Враца	6,06	-,67293	,19	-,03620	2	-,26490	47415,0	-,26600
Габрово	56,96	1,26526	,04	-,38649	2	-,26490	22756,7	-,74201
Добрич	4,22	-,74324	,04	-,37050	2	-,26490	43328,2	-,34490
Кърджали	5,88	-,67974	,21	,00550	2	-,26490	39023,0	-,42800
Кюстендил	.	.	.	.	.	.	27232,1	-,65561
Ловеч	1,65	-,84101	,14	-,15145	1	-,47499	36738,2	-,47211
Монтана	.	.	.	.	.	.	33308,3	-,53832
Пазарджик	.	.	.	.	.	.	65337,3	,07997
Перник	,32	-,89159	2,23	4,54528	1	-,47499	25603,6	-,68705
Плевен	9,45	-,54383	,19	-,04366	1	-,47499	61429,8	,00454
Пловдив	54,83	1,18400	,08	-,29057	10	1,41583	156920,4	1,84788
Разград	2,39	-,81281	,15	-,11735	1	-,47499	32050,0	-,56261
Русе	34,17	,39718	,06	-,32335	2	-,26490	45170,8	-,30933
Силистра	3,34	-,77666	,24	,07936	1	-,47499	29246,5	-,61673
Сливен	4,88	-,71791	,18	-,05644	2	-,26490	50272,3	-,21085
Смолян	14,33	-,35802	,13	-,18276	2	-,26490	29337,2	-,61498
София	14,16	-,36471	,02	-,42452	1	-,47499	60575,1	-,01196
София (столица)	76,80	2,02054	,11	-,21241	23	4,14701	268133,0	3,99472
Стара Загора	15,98	-,29520	,11	-,22410	1	-,47499	79782,1	,35881
Търговище	.	.	.	.	.	.	29077,4	-,61999
Хасково	1,13	-,86070	,16	-,11010	2	-,26490	57175,5	-,07759
Шумен	34,92	,42582	,08	-,28521	3	-,05481	44877,5	-,31499
Ямбол	6,43	-,65903	,12	-,18952	1	-,47499	31410,4	-,57496

При обобщаване на обработените наблюдения, се установи липсата на данни за показателите при 5 области (17.9%). В области Видин, Кюстендил, Монтана,

Пазарджик и Търговище не са налични висши учебни заведения (в т.ч. колежи, филиали или специализирани висши учебни заведения), поради тази причина ще бъдат изключени от анализа и няма да участват в клъстеризацията.

В таблица 2 е представена информацията за всички сливания на наблюденията в клъстери за всяка стъпка, където на първа стъпка се обединяват клъстери 6 и 20 и новият клъстер носи номер 6. В последната стъпка, всички наблюдения се обединяват в един клъстер. В таблицата са представени и коефициентите, показващи разстоянието между клъстерите, които се обединяват в тази стъпка, т. е. показва ни оптималния брой клъстери. Последната колона ни представя информация на коя стъпка се появява новообразувания клъстер – в стъпка 1, новообразувания клъстер, които именувахме като 6 се появява на стъпка 5.

Табл. 2. Алгоритъм на последователните сливания при образуването на клъстери

Стъпка	Обединени клъстери		Коефициент	Предидшна стъпка на появяването на клъстера		Следваща стъпка
	Клъстер 1	Клъстер 2		Клъстер 1	Клъстер 2	
1	6	20	,003	0	0	5
2	11	17	,008	0	0	3
3	11	28	,031	2	0	6
4	18	27	,054	0	0	14
5	6	9	,080	1	0	7
6	11	19	,125	3	0	11
7	6	26	,190	5	0	9
8	15	22	,278	0	0	10
9	6	8	,369	7	0	12
10	15	24	,473	8	0	16
11	11	21	,655	6	0	12
12	6	11	,960	9	11	16
13	1	2	1,351	0	0	17
14	7	18	1,971	0	4	17
15	3	16	2,656	0	0	18
16	6	15	3,606	12	10	19
17	1	7	5,958	13	14	19
18	3	4	9,119	15	0	20
19	1	6	14,112	17	16	21
20	3	23	30,138	18	0	22
21	1	14	51,909	19	0	22
22	1	3	91,031	21	20	0

За да се определи оптималния брой клъстери е необходимо да се анализира информацията за разстоянието между клъстерите преди тяхното обединяване. В табл. 3 се демонстрира присвояването на последователни рангове на представените в низходящ ред последни 5 стъпки на резултатите от таблица 2. Става ясно, че броят на клъстерите ще е 2, тъй като най-голяма разлика в динамиката се отчита при стъпка 21. За целта е необходимо да се започне с анализа от последната стъпка като таблицата се преформатира по следния начин:

Табл. 3. Методика за определяне броя на клъстерите

Стъпка	Брой на клъстерите	Коефициент от предишната стъпка	Коефициент от тази стъпка	Разлика между коефициентите	Динамика между разликите
22	1	-	91,031	-	-
21	2	91,031	51,909	39,122	17,351
20	3	51,909	30,138	21,771	5,745
19	4	30,138	14,112	16,026	11,033
18	5	14,112	9,119	4,993	-

След като е установен броят на клъстерите, следва да се премине към провеждане на втори йерархичен клъстерен анализ. Изходната информация от проведения повторен анализ, но при зададен брой клъстери, ни показва кое наблюдение към кой клъстер принадлежи. При обобщаване на резултата от клъстеризацията се установи, че при 19 области (67,9%) се наблюдават сходства на база на изследваните показатели, т. е. това са разпределените в Клъстер 1 области. Класифицираните към клъстер 2 са области Варна, Велико Търново, Пловдив и София (столица) със сходни изследвани индикатори.

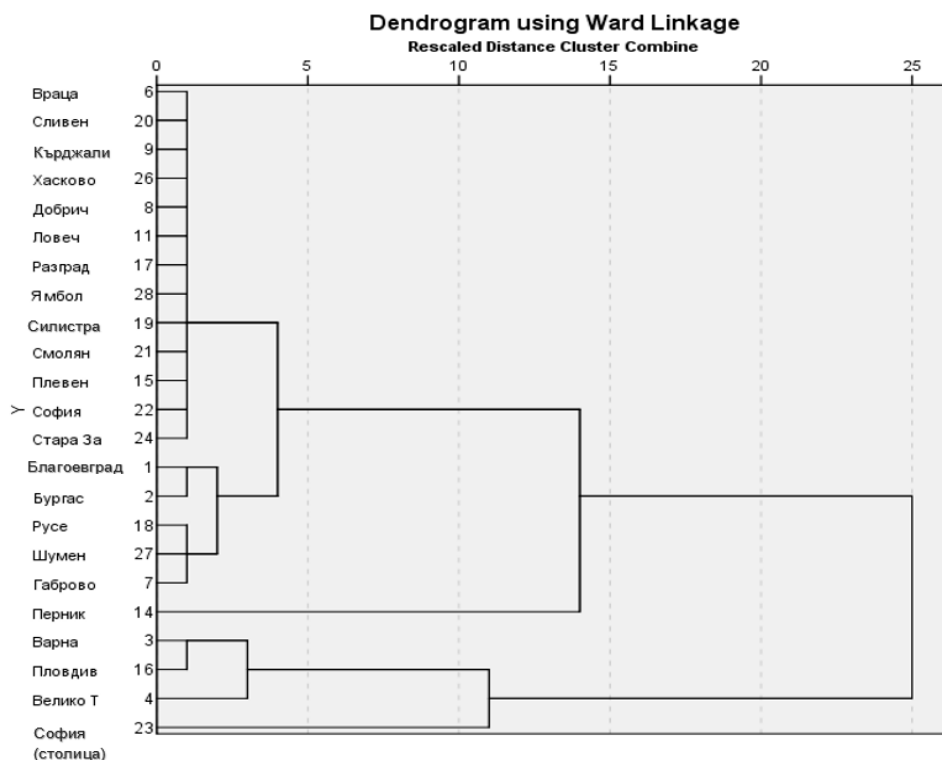
Табл. 4. Разпределение на областите по клъстери

Случаи	CLU2_1	Случаи	CLU2_1
1:Благоевград	1	17:Разград	1
2:Бургас	1	18:Русе	1
3:Варна	2	19:Силистра	1
4:Велико Търново	2	20:Сливен	1
6:Враца	1	21:Смолян	1
7:Габрово	1	22:София	1
8:Добрич	1	23:София (столица)	2
9:Кърджали	1	24:Стара Загора	1
11:Ловеч	1	26:Хасково	1
14:Перник	1	27:Шумен	1
15:Плевен	1	28:Ямбол	1
16:Пловдив	2		

За да се определи при кои променливи от процеса на класификация се наблюдава статистически значимо различие между клъстерите е проведен еднофакторен дисперсионен анализ. Независимата променлива в този случай е новата класификационна променлива **CLU2_1**, а зависимите променливи са използваните четири индикатора при клъстеризацията. От анализа се установи, че посочените три променливи надеждно намират различието между двата клъстера:

- Брой студенти на 1000 души от населението ($F(1,21)=41.631, p<0.001$);
- Висши учебни заведения ($F(1,21)=25.140, p<0.001$);
- Разходи за образование ($F(1,21)=19.688, p<0.001$).

Основен инструмент при йерархичната клъстеризация е дендограмата, която ни представя графично, процеса на формиране на клъстерите чрез обединяване на случаите. Основен критерий при анализа на дендограмата е да се формират малък брой клъстери с възможно най-голям брой присъединени елементи (Караколева, 2015).



Извод

Проведен е клъстерен анализ на 28-те области в България като за всяка една се разполага с информация за индикаторите: брой преподаватели на един студент, брой студенти на 1000 души от населението, брой висши учебни заведения и разходи за образование по области през 2016 г. От проведения еднофакторен дисперсионен анализ се установи, че в Клъстер 2 са разпределени областите с 4 и повече на брой висши учебни заведения и високи разходи за образование.

БИБЛИОГРАФИЯ

Ангелова, П. (2013). Статистика. От П. Ангелова. Свищов, България: Академично издателство "Ценов" Свищов.

Ганева, З. (2016). Да преоткрием статистиката с IBM SPSS Statistics. (Първо издание). България: Елестра ЕООД. Изтеглено на 25 Юни 2018 г. от <http://www.elbook.eu/images/book25.pdf>

Караколева, С. (2015). Клъстерен анализ на резултати от анкета за изследване удовлетвореността от обучението по Компютърна математика. От А. Смрикаров (Ред.), *Научна конференция РУ&СУ`15*, 54, стр. 82-89. Русе.

Крумов, К. (2013). Клъстерен анализ - инструмент за групиране на отраслите от преработващата промишленост по области. (П. Чобанов, Ред.) *Бизнес посоки*(2), 39-55. Изтеглено на 25 юли 2018 г. от <https://bposoki.bfu.bg/bg/broy-2/klasterniyat-analiz-instrument-za-grupirane-na-otraslite-ot-prerabotvashtata-promishlenost-po-oblasti>

Манов, А. (2002). *Многомерни статистически методи със SPSS*. София, България: УИ "Стопанство".

Николова, Д., Цветков, А., Ганев, П., Алексиев, Я., & Славова, З. (2016). Институт за пазарна икономика (И.П.И). *Регионални профили (Показатели за развитие)*. София, България. Изтеглено на 29 Юни 2018 г. от <http://ime.bg/bg/articles/predstavayane-na-regionalni-profilipokazатели-za-razvitie-2016-2017/>

Стефанова, Д. (2013). Кластеризация на пазара на труда в България. (И. Палигоров, & В. Тодоров, Ред.) *Управление и устойчиво развитие*, 16-22. Изтеглено на 28 Юни 2018 г. от http://oldweb.ltu.bg/jmsd/index_bg.html

СЪСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА СИСТЕМА НА БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ И РАЗВОЙНАТА ДЕЙНОСТ

State and Development of the Economic System of Bulgaria in the Field of Scientific Research and Development

Сабрина Калинкова¹

Sabrina Kalinkova

Резюме

Статията анализира състоянието на научните изследвания и създаването на нови знания в България чрез използването на input-output модела. Основните индикатори, които се използват са: обем на общата продукция на отрасъла; обем на продукцията на отрасъла, предназначена за междинно потребление и обем на продукцията, предназначена за крайно потребление.

Ключови думи: научни изследвания, инпут-аутпут модел, секторен анализ.

JEL: P11 – Планиране, координация и реформи; O21 – Планови модели;
Планова политика

¹ Доктор по икономика, научна специалност „Планиране“; асистент към катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“ – УНСС – гр. София; адрес за кореспонденция: София, бул. „Осми декември“, кабинет: 3029, e-mail: s.kalinkova@unwe.bg.
Ph.D. in Scientific specialty “Planning”, Assist. Prof. in Department „Marketing and Strategic Planning”- UNWE Sofia; Address: Blvd. “Osmi dekemvri”, office: 3029, e-mail: s.kalinkova@unwe.bg.

Abstract

The article analyzes the state of research and the creation of new knowledge in Bulgaria using the input-output model. The main indicators used are: volume of total output of the industry; the volume of output of the industry destined for intermediate consumption and the volume of output destined for final consumption.

Key words: research and the creation of new knowledge, input-output model, sectoral analysis

JEL: P11 - Planning, Coordination and Reforms; O21 - Planning models; Plan Policy

Увод

Осъществяването на изследване на състоянието на даден отрасъл на икономическата система поставя необходимостта от използването на инструментариум, обхващащ в най-пълна степен всички аспекти на проявление и характеризиране на съответната икономическа дейност. Отделните отрасли на икономическата система на България имат различната степен и посока на развитие. Именно това прави актуално изследването на отделните им характеристики и резултатите от функционирането им. Основната цел на настоящето изследване е свързана с анализиране на поведението на отрасъл „Научни изследвания“, разглеждан в качеството му на обект на изследването. Изследването на връзките на отрасъла с останалите отрасли на икономиката, както и конкретните резултати от функционирането на избрания отрасъл се явяват предмет на изследване.

Постигането на изведената цел изисква и решаването на определени изследователски задачи. Първата от тях е коректното изясняване на обхвата и методологията на изследването, включително и обосновката на избрания модел за осъществяване на изследването – input-output модела. На второ място постигането на целта е свързано с отчитането на връзките, които съществуват между отделните отрасли на икономическата система и отрасъл „Научни изследвания“ – и в качеството

му на производител на ресурси за останалите отрасли, и в качеството му на потребител на ресурси от останалите отрасли.

Отправни положения

Използването на input-output модела при изследване на състоянието на даден отрасъл (сектор) се детерминира от специфичните характеристики и преимущества, които притежава моделът. Информационното захранване на изследването става чрез конструиране на симетрични input-output таблици, въз основа на статистическите данни, предоставени от Евростат, по модел В за осъществяване на конструирането¹⁾. Чрез неговото приложение може да се осъществи анализ на различните аспекти от оперирането на отрасъла. Последващият анализ изисква предварителното въвеждане на няколко отправни положения.

На първо място става въпрос за осъществяване на изследване на поведението на отрасъла в рамките на националната икономическа система на България в периода 2000-2013 г.²⁾ Това отправно положение описва и обхвата на изследването. Неговият времеви обхват се предопределя от самите методологически особености на модела, при който се изисква време за събиране и подготовка на информацията. Освен това, статистическата служба на Европейския съюз (Eurostat) приема, че данните, които представя имат петгодишна валидност.

На второ място използването на input-output модела дава възможност да бъдат изследвани двете основни направления на използване на общата продукция, създадена в даден отрасъл – за междинно потребление и за крайно потребление. Специфичният характер на дейностите, които попадат в рамките на отрасъл „Научни изследвания“ предопределят съдържанието на понятията *междинна и крайна продукция*.

В случая под междинна продукция следва да се разбира тези дейности, осъществявани в отрасъл „Научни изследвания“, които спомагат за безпроблемното функциониране на останалите отрасли на икономическата система. Дейностите по предоставяне на услуги, свързани със създаване на ново знание, предназначени за крайно потребление (от населението и/или попадат към държавните разходи).

Изследване на общата продукция, създавана в отрасъл „Научни изследвания“

Разглеждането на общата продукция, създавана от отрасъл „Научни изследвания“ ще бъде осъществено в два аспекта – в чисто количественото поведение на показателя (чрез неговите абсолютни стойности и промените, настъпили в тях) и по отношение на дяловото участие на отрасъла в общата продукция, създавана в цялата икономическа система на България.

В първия аспект на изследване на общата продукция се забелязва тенденция към увеличаване на абсолютната ѝ стойност, макар това увеличение да е безлязано с известни колебания в отделните години. В началото на изследвания период (2000 г.) общата продукция, създавана от отрасъл „Научни изследвания“ е в размер на 706,85 млн.евро, а в края на изследвания период (2013 г.) този обем е в размер на 7 397,68 млн.евро. Споменатите колебания се отчитат в годините на Световната икономическа криза. През 2007 г. се отчита спад в обема на общата продукция спрямо предходната година – от 3 895,97 млн.евро през 2006 г. на 3 181,97 млн.евро през 2007 г. Средногеометричният темп на нарастване на изследвания показател в периода е 3,03%, а процентното увеличение на стойността на показателя през последната изследвана година спрямо първата, е четири пъти.

Вторият аспект на анализа върху състоянието на показателя обща продукция – дяловото ѝ участие в общата продукция, разглеждана за цялата икономическа система, показва резултати, които дават нов поглед върху развитието на отрасъла. В началото на изследвания период отрасъл „Научни изследвания“ формира 2,13% от общата продукция за икономиката на България. През следващите години, обаче, се формира тенденция на постепенно увеличаване на неговия дял, така че в края на периода отрасълът формира 3,14% от общата продукция на икономическата система.

За разлика от предходния аспект, тук се забелязва силно изразена тенденция на увеличение в относителния дял на отрасъл „Научни изследвания“ и не се отчитат колебателни процеси. През 2001 г. се формира дял от 2,78%, през 2002 г. – 2,83%, през 2003 г. – 2,77%. 2,71% е делът на отрасъла през 2004 г., 3,14% - през 2005 г. и 2006 г., а през 2007 г. – 3,60%. През годината, която се свързва със същинското започване на Световната икономическа криза – 2008 г. – отрасълът има дял от 2,61% в цялата икономическа структура, а през 2009 г. той се увеличава до 3,87%. През 2010 г. делът

на общата продукция на отрасъла е 3,76%, през 2011 г. – 3,16% и 3,25% през 2012 г. Именно това дава основание за направа на прогноза за слабо увеличаване или поне запазване на дела на отрасъл „Научни изследвания“ в отрасловата структура на икономиката на България.

Изследване на продукцията за междинно потребление, създавана в отрасъл „Научни изследвания“

Междинното потребление, като основно направление на реализация на част от общата продукция, дава информация относно това каква част от създадения полезен резултат се запазва в рамките на икономическата система, така че всички нейни отрасли да функционират безпроблемно.

Когато се оценява междинната продукция в качеството ѝ на показател за състоянието на даден отрасъл, важно е да се познава логиката на тази оценка. Междинната продукция, възприемана като своеобразен разход (на ресурс на даден отрасъл) може да расте в два случая. Първият случай е, когато е налице увеличение на разходите (преки и пълни), необходими за създаването на полезния резултат от функционирането на икономическата система в цялост. Повишаването на ресурсопоглъщаемостта (ресурсоемкостта), оценявано като негативна тенденция, се характеризира именно с увеличаване обема на междинната продукция при запазване състоянието на общата продукция.

Вторият случай е свързан с увеличаването на абсолютния обем на междинните разходи, който, обаче, е съпроводен и с увеличаване на обема на общата продукция. Наличието на еднакъв темп на подобно нарастване (в обемите междинна и обща продукция) се наблюдава в случаите, когато няма изменение в дела на междинните разходи в обема на общите разходи. Когато е налице по-интензивно увеличение на междинните разходи в сравнение с увеличението на общата продукция отново е налице повишаване на ресурсопоглъщаемостта, с която функционира съответния отрасъл. Най-негативното състояние се наблюдава в случаите, когато обемът на междинната продукция нараства едновременно с намаляване на обема на общата продукция. При дългосрочно запазване на подобна тенденция може да се прогнозира отмирането на съответния отрасъл, за който се отнася.

Изследването на междинната продукция на отрасъл „Научни изследвания“ показва, че е налице увеличение в абсолютните стойности на показателя. През 2000 г. междинната продукция на отрасъла е в размер на 652,08млн. евро, а през годините до 2006 г.се отчита увеличение, а именно: през 2001 г. – 944,07 млн.евро; през 2002 г. – 1015,33 млн.евро, през 2003 г. – 1119,33 млн.евро, през 2004 г. – 1326,72 мл.евро, през 2005 г. – 1869,42 млн.евро, а през 2006 г. – 3695,42 млн.евро. В следващите две години се отчита спад в обема на показателя, както следва: през 2007 г. – 2843,30 млн.евро; а през 2008 г. – 2185,25 млн.евро.

Увеличение се наблюдава през 2009 г., когато обемът на междинната продукция на изследвания отрасъл нараства до 3166,26 млн.евро, стойност, която се запазва и през 2010 г. Последните три години от изследвания период се характеризират с високи стойности на показателя – през 2011 г. 6551,80 млн.евро, през 2012 г. – 7020,42 млн.евро. През последната година от изследвания период стойността на показателя е 6706,08 млн.евро.

Средногеометричният темп на нарастване на показателя за целия изследван период е 7,70%, което превишава средногеометричния темп на нарастване на обема на общата продукция на отрасъла. Този факт дава основание за отичане на наличието на негативна тенденция в развитието на показателя *обем на междинната продукция* за отрасъла през разглеждания период.

Изследване на продукцията за крайно потребление, създавана в отрасъл „Научни изследвания“

Крайното потребление, като основно направление на реализация на част от общата продукция, дава информация относно частта от създадения полезен резултат на даден отрасъл, която се насочва към крайните потребители (т.е. излиза извън рамките на производството). Като своеобразно изискване към този показател се възприема необходимостта от нарастване на неговия обем, поради насоката му на приложение.

Обемът на продукцията, предназначена за крайно потребление (крайната продукция), създавана в отрасъла бележи тенденция към увеличение. През първата изследвана година (2000 г.) размерът на тази продукция е 108,77 млн.евро, а според последните данни (2013 г.) той нараства до 691,61 млн.евро. През останалите години от

изследвания период се отчита колебливо развитие в стойностите, характеризиращи показателя: през 2001 г. – 171,75 млн.евро; през 2002 г. – 186,34 млн.евро; през 2003 г. – 172,64 млн.евро; през 2004 г. – 179,09 млн.евро; през 2005 г. – 244,82 млн.евро; през 2006 г. – 600,77 млн.евро и през 2007 г. – 338,68 млн.евро.

През 2008 г., подобно на тенденцията, отчетена за останалите показатели, продукцията за крайно потребление има най-високо равнище – 766,18 млн.евро, което спада до 629,64 млн.евро през следващата година (2009 г.). През 2010 г. стойността на показателя нараства до 652,61 млн.евро и тенденцията на нарастване продължава до края на изследвания период – 2011 г. – 685,36 млн.евро и 722,04 млн.евро през 2012 г.

Средногеометричният темп на растеж на показателя *обем на продукцията за крайно потребление* е 0,82%, което е стойност по-ниска от средногеометричните темпове на вече изследваните показатели.

Относителният дял на продукцията на отрасъл „Научни изследвания“, предназначена за крайно потребление, бележи слабо увеличение в рамките на общия обем продукция за крайно потребление, създавана в икономическата система на България. От 0,54% пред 2000 г. до 1,00% през последната година от изследвания период. Спад се отчита през 2003 г. – 0,66%; през 2004 г. – 0,58%. Увеличение е налице през 2005 г. – 0,68% относителен дял на отрасъла в общия обем на крайната продукция, създавана в икономическата система.

След 2007 г. се отчита осезаемо увеличение, което продължава до 2009 г. (2007 г. – 0,74%. И в този случай изключение от общото правило (за останалите държави от Европейския съюз) прави състоянието на показателя през 2008 г., когато е налице повишаване на относителния дял на отрасъл „Научни изследвания“ в общия обем на продукцията за крайно потребление в страната, а през 2009 г. – намалява до 1,19%. След 2010 г. е налице намаление в относителните дялове по години – 2010 г. – 1,16%; 2011 г. – 1,02%; 2012 г. – 1,03% и спада до 1,00% през 2013 г.

В **заключение** може да се посочи, че развитието на отрасъл „Научни изследвания“ в най-голяма степен не само се предопределя от цялостното развитие на икономическата система на България, но и оказва сериозно въздействие върху нейното развитие. През изследвания период се отчита тенденция на нарастване и при трите изследвани показателя – обща продукция; продукция, предназначена за междинно

потребление и продукцията, предназначена за крайно потребление. С по-високи темпове, обаче, расте обемът на продукцията, предназначена за междинно потребление, спрямо общата продукция и продукцията, предназначена за крайно потребление. Това се очертава като отрицателна тенденция, оценявано през призмата на икономическите закони.

Бележки:

¹⁾ Модел В се прилага при конструирането на симетрични input-output таблици в случаите, когато всеки един отрасъл има свой специфичен начин на производство, независимо от продуктивния си асортимент. - Eurostat Manual of Supply, Use and Input-Output Tables, 2008, p. 297

²⁾ Евростат предоставя консолидирани данни за 2010 г. и 2011 г. поради невъзможност от страна на държавите-членки да изпълнят поетото от тях задължение за предоставяне на информация за целите на input-output анализа.

³⁾ Привеждането на статистическите данни до посочените отрасли, става чрез използването на агрегираща матрица. За повече информация виж: Калинкова, С., дисертационен труд за присъждане е на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност 05.02.17 „Планиране“ в научно направление 3.8 „Икономика“ на тема „Методологически и информационни проблеми при проектиране вектора на крайната продукция“. Дисертационният труд е защитен на 26 май 2017 г. пред научно жури в Университет за национално и световно стопанство - гр. София, стр. 79-86.

Литература

Калинкова, С., дисертационен труд - Методологически и информационни проблеми при проектиране вектора на крайната продукция, май 2017 г., УНСС, С. стр. 79-86.

Kalinkova, S., disertatsionent rud – Metodologicheski i informatsionni problem pri projektirane vektora na kraynata prodyktsiya, may 2017 g., S., str. 79-86.

Eurostat Manual of Supply, Use and Input-Output Tables, 2008, p. 297.

ВЛИЯНИЕ НА ИНОВАЦИИТЕ ВЪРХУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА

Impact of Innovations on Competitiveness

Антоан Шотаров¹

Antoan Shotarov

Резюме

Конкурентоспособността на дадена държава, фирма или дори отделен индивид е от ключово значение за успешната реализация и постигането на дългосрочните икономически, финансови, политически или лични цели. В исторически план конкуренцията се е появила още с появата на живите организми, които са били в непрекъснати итерации по между си с цел оцеляване, завземане на територии, богатство или друго. Дори може да се направи определен паралел с разбирането на Дарвин (1859) за еволюцията, според който именно естественият подбор е основният й механизъм. В термина „естествен подбор“ той влага смисъла на приспособяване и оцеляване на видовете. До висока степен, според съвременните теории, конкурентоспособността носи същите белези. Основна цел на доклада е разглеждане и обобщаване на различни проучвания и статии относно взаимовръзката между конкурентоспособността и иновациите. Тезата, която ще бъде проверена с разработката е следната “Иновационната активност има основополагаща роля върху конкурентоспособността.”. За целите на разработката ще бъдат анализирани данни относно иновационната активност, конкурентоспособността и благосъстоянието на отделните държави.

Keywords: competitiveness; innovations; innovation activity; welfare

¹ Докторант, УНСС, София, INNOWAVE, e-mail: antoan.shotarov@donatix.net
Ph.D. student, UNWE, Sofia, INNOWAVE, e-mail: antoan.shotarov@donatix.net

Abstract

The competitiveness of a country, company or even of an individual is crucial to the successful realization and achievement of long-term economic, financial, political or personal goals. Historically, competition has also emerged with the emergence of living organisms that have been in constant iterations between themselves for survival, landslide, wealth, or anything else. Even a parallel with Darwin's understanding of evolution (1859) can be made, according to which "natural selection" is its main mechanism. The term "natural selection" imposes the intention of adaptation and survival of the species. According to modern theories, the competitiveness carries the same characteristics. The main purpose of the study is to examine and summarize various studies and articles on the relationship between competitiveness and innovation. The thesis that will be examined is as follows: "Innovation activity has a fundamental role in competitiveness". For the purposes of the report, data on the innovation activity, competitiveness and welfare will be analyzed.

Keywords: конкурентноспособност; иновации; иновационна активност; благосъстояние

JEL класификация: D60; F63; I31; O30; O38

Увод / Introduction

Според Световния икономически форум (2016), който измерва конкурентноспособността на отделните държави от 1979 г., терминът конкурентноспособност на отделна държава представлява набор от институции, политики и фактори, които определят нивото на продуктивност на отделната държава. Ключов фактор е продуктивността, която заема централно място в почти всички актуални теории за конкурентноспособността. Включително икономистът Майкъл Портър (1990) дава следното определение: „Единствената значима концепция за конкурентноспособността на национално ниво е продуктивността.“ Когато продуктивността не се възприема като основен измерител на конкурентноспособността, на централно място се поставя благосъстоянието на населението. В този случай се наблюдава права връзка между продуктивността и благосъстоянието, тъй като при

равни други условия, увеличаването на производството при конкурентна среда, води до нарастване на доходите на населението, следователно и до нарастване на благосъстоянието.

Дискусия на релевантната литература/ Discussion of the relevant literature

Ключовото значение на конкурентоспособността в икономическата теория се обуславя от разбирането, че повишаването ѝ води до повишаване на просперитета на нацията и обратното. Според мнозинството от съвременните автори, конкурентоспособни икономики са тези, които притежават всички предпоставки за постигане на устойчив икономически растеж, носещ ползи за цялото общество. Именно поради тази причина се правят хиляди проучвания по целия свят ежегодно, целящи да изведат основните фактори, които указват положително или отрицателно влияние върху конкурентоспособността.

Обяснение на методологията

Основни изследователски методи – тематично библиографско проучване; обработка на данни; метод на проучване на информационните източници; информационен подход; изследване на модели и добри практики чрез информационно търсене – извличане и структуриране на информация.

Използване на данните и източниците / Data use and sources

Световният икономически форум (2018, с. 11) измерва конкурентоспособността на отделните държави, посредством глобален индекс на конкурентоспособност, който се публикува в годишния отчет на дружеството. Първият отчет е направен през 1979 г.

Таблица 1. Конкурентоспособност на отделните държави според глобалния индекс на конкурентоспособност

КЛАСИРАНЕ	ДЪРЖАВА	ГЛОБАЛЕН ИНДЕКС НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ
1	Швейцария	5,9
2	САЩ	5,9
3	Сингапур	5,7
4	Холандия	5,7
5	Германия	5,7
6	Хонконг	5,5
7	Швеция	5,5
8	Великобритания	5,5
9	Япония	5,5
10	Финландия	5,5
...	...	...
49	България	4,5

Източник: Световен икономически форум (2018)

Таблицата ясно показва, че силно развитите западноевропейски държави са лидери в световен мащаб по конкурентоспособност, заемайки шест от първите десет места. Сред първите десет държави няма представител на така наречените бивши комунистически държави (държавите от ЦИЕ (Централна и Източна Европа)). Република България се намира на 49 място от 137 държави. Направени са редица проучвания за връзката между конкурентоспособността на отделната нация и благосъстоянието на населението – Productivity, Innovation and Competitiveness in Small Open Economies (2011); Standard of Living as a Factor of Countries' Competitiveness (Madzik, Pitekova, Dankova, 2015); Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of “sustainable competitiveness” (Balkyte, Tvaronavičiene, 2010). До висока степен проучванията потвърждават, че при равни други условия, високата конкурентоспособност води до високо благосъстояние. Един от измерителите на благосъстоянието – индексът на човешкото развитие (HDI) показва, че хората и

техните възможности трябва да бъдат основният критерий за оценка развитието и благосъстоянието на дадена държава, а не единствено икономическото развитие. Индексът се формира като средна стойност от постиженията на дадена страна по всички ключови измерения на човешкото развитие – продължителност на живота, здравеопазване, образование и стандарт на живот. Слаби страни на индекса са неотчитането на неравенството, бедността и сигурността.

Таблица 2. Първите десет държави, подредени според индекса на човешкото развитие (HDI)

КЛАСИРАНЕ	ДЪРЖАВА
1	Норвегия
2	Австралия
3	Швейцария
4	Германия
5	Дания
6	Сингапур
7	Холандия
8	Ирландия
9	Исландия
10	Канада

Източник: United Nations Development Report (2016, с.198)

Описание на резултатите от изследването/ Description of the results from the study

Сравнявайки първите десет държави, класирани според индекса на човешкото развитие, и първите десет държави, класирани според глобалния индекс на конкурентоспособност, категорично се потвърждава положителната връзка между двата индекса, а именно че държави с високи нива на индекса на човешкото развитие са и високо конкурентни. Ясно се открояват четирите държави класирани сред първите десет и по двата критерия – Швейцария, Германия, Сингапур и Холандия.

Таблица 3. Конкурентоспособност на държавите от ЦИЕ според глобалния индекс на конкурентоспособност

КЛАСИРАНЕ	ДЪРЖАВА	ГЛОБАЛЕН ИНДЕКС НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ
29	Естония	4,8
31	Чехия	4,8
39	Полша	4,6
41	Литва	4,6
48	Словения	4,5
49	България	4,5
54	Латвия	4,4
59	Словакия	4,3
60	Унгария	4,3
68	Румъния	4,3
74	Хърватия	4,2
75	Албания	4,2
77	Черна гора	4,1
78	Сърбия	4,1
103	Босна и Херцеговина	3,9
	Македония	няма данни
	Косово	няма данни

Източник: World Economic Forum (2018, с. 11)

Страните от ЦИЕ са класирани в широк интервал започващ от 29-то място и завършващ със 103. Важно е да се отбележи, че в отчета на Световния икономически форум няма данни за две от бившите комунистически страни, а именно Македония и Косово. Представянето на страните от ЦИЕ ясно показва, че повечето от тях все още са далеч по-ниско конкурентни спрямо силно развитите Западноевропейски държави. Една от причините за челното подреждане на Естония и Чехия е силната подкрепа, която правителствата оказват на фирмите за реализиране на различни иновации.

Несъмнено способността да се внедряват иновациите ще бъде определящ фактор за глобалната конкурентоспособност на нациите през следващото десетилетие. Политиците осъзнават, че иновациите са основният двигател на икономическия прогрес, конкурентоспособността и благополучието, както и важен фактор за посрещане на глобалните предизвикателства.

Основен измерител в световен мащаб на иновационната активност на дадена страна е Глобалният иновационен индекс (GII). Индексът обхваща многоизмерните аспекти на иновациите и предоставя инструменти, които могат да подпомогнат приспособяването на различни политики за насърчаване дългосрочния растеж на производството, подобряване производителността и увеличаването на заетостта. Глобалният иновационен индекс помага да се създаде система, в която иновационните фактори непрекъснато се следят и оценяват, посредством богата база данни с подробни показатели за икономиките – през 2017 г. обхващаща 127 икономики, представляващи 92,5% от световното население и 97,6% от световния БВП (Cornell SC Johnson College of Business, 2017).

Таблица 4. Най-добре представящи се страни според Глобалния иновационен индекс

Държава	Резултат	Класиране
Швейцария	67.69	1
Швеция	63.82	2
Холандия	63.36	3
САЩ	61.40	4
Великобритания	60.89	5
Дания	58.70	6
Сингапур	58.69	7
Финландия	58.49	8
Германия	58.39	9
Ирландия	58.13	10

Източник: Global Innovation Index (2017)

От представената таблица ясно се вижда, че на челните позиции отново основно са силно развитите западноевропейски държави. Прави впечатление, че осем от страните представени на първите десет позиции, според Глобалния иновационен индекс, са същите както при индекса на конкурентоспособност (виж Таблица 1), това са – Швейцария, Швеция, Холандия, САЩ, Великобритания, Сингапур, Финландия и Германия. Освен това шест от държавите са същите и според индекса на човешко развитие (виж. Табл. 2), а именно – Швейцария, Германия, Дания, Сингапур, Ирландия и Холандия. Всичко това несъмнено показва силната връзка между иновационната активност, конкурентоспособността и индекса на човешко развитие. Въз основа на тези данни може да бъде направен изводът, че иновационната активност е предпоставка за повишаване конкурентоспособността и постигане на висок индекс на човешко развитие.

Заклучение / Conclusion

Представените и анализирани данни и проучвания категорично потвърждават силната взаимовръзка между иновациите, конкурентоспособността и благосъстоянието на населението. В рамките на разработката бе доказано, че държави, които инвестират в иновации и се характеризират с висока иновационна активност, могат да достигнат висока конкурентоспособност, която от своя страна да доведе до устойчиво повишаване на жизнения стандарт на хората.

Библиография / List of references

Balkyte, A., Tvaronavičiene, M., 2010. Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of “sustainable competitiveness”. [online] Available at: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.3846/jbem.2010.17?needAccess=true> [Accessed 17 September 2018]

Bradford University School of Management, Manchester Institute of Innovation Research, Manchester Business School, Department of Economics, University College Cork, 2011. Productivity, Innovation and Competitiveness in Small Open Economies. [online] Available at:

<https://www.economy-ni.gov.uk/sites/default/files/publications/deti/pic-soe-final-report.pdf> [Accessed 19 September 2018]

Can, O., 2016. What is competitiveness? World Economic Forum. [online] Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/> [Accessed 17 September 2018]

Cornell SC Johnson College of Business, The Business School for the World, World Intellectual Property Organization, 2017. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding The World. Tenth Edition. p.2 [online] Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#> [Accessed 21 September 2018]

Darwin, C. 1859. On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life, pp. 9-14

Eurostat, 2017. Share of enterprises that had product innovation. [online] Available at: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_enterprises_that_had_product_innovations,_2012%E2%80%932014_\(%25\)_YB17.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Share_of_enterprises_that_had_product_innovations,_2012%E2%80%932014_(%25)_YB17.png) [Accessed 15 September 2018]

Madzik, P., Pitekova, J., Dankova, A., 2015. Standard of Living as a Factor of Countries' Competitiveness, [online] Available at: https://ac.els-cdn.com/S2212567115016603/1-s2.0-S2212567115016603-main.pdf?_tid=28f5641d-1317-4398-9813-f7fab57deed&acdnat=1528964612_a92e30e9b402c0da40111fdf8e26eacf [Accessed 18 September 2018]

Porter, M., 1990, The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review. [online] Available at: <http://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations/ar/1> [Accessed 21 September 2018]

United Nations Development Program, 2016. Human Development Report Data, p.198. [online] Available at: <http://hdr.undp.org/en/2016-report/download> [Accessed 16 September 2018]

World Economic Forum, 2018. The Global Competitiveness Report 2017-2018, p.11. [online] Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> [Accessed 17 September 2018]

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

Ahmet Saridogan¹

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 the USA rapidly took hold of the whole world and the crisis quickly became global. After the USA, 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

¹Ph.D. student, VUZF University, Sofia.

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. The 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 the 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/WSDBViewData.aspx?Language=E>

When Turkey is compared with the 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 the 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 the 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 the 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 the EU Countries

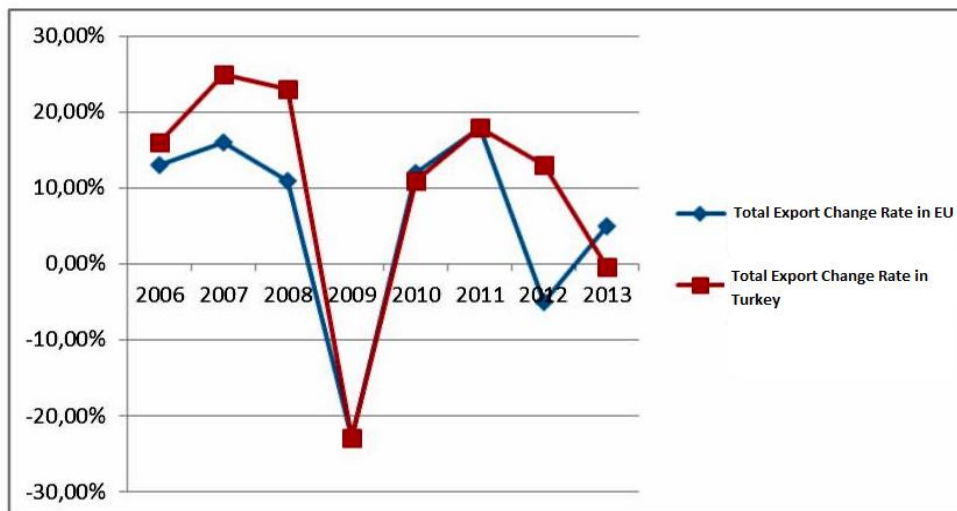
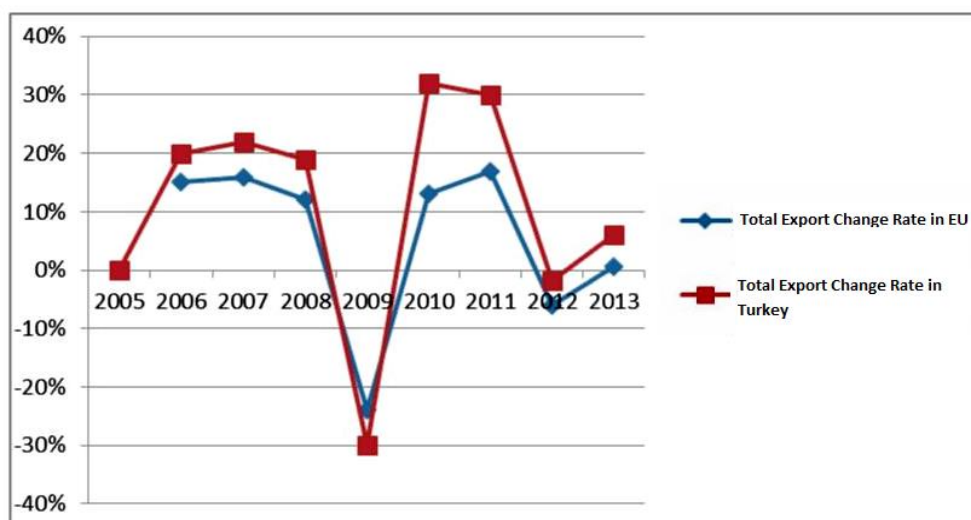


Fig. 2: Import Exchange Rates in Turkey and the EU Countries



As seen in Fig. 1, in 2009 the 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 the 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 the 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 the EU 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 the 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 the 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 the 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 the 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 the 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 the 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 the EU countries.

3.6.2. Transportation Services

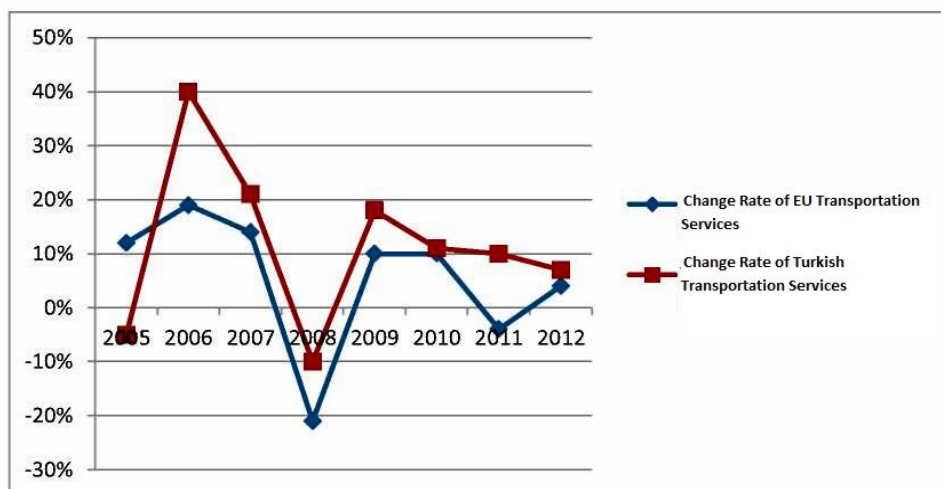
Table 14: Transportation Services in the EU Countries and Turkey (Million Dollars)

	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 the 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 the 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-prime mortgage real estate loan market. In 2007, mortgage real estate loan market fluctuations in the USA 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 USA 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 level 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 Koc¹

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 the 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

¹Ph.D. student, VUZF University, Finance Department.

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.

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Modern Problems of Professionalization of Personnel Management

Т. Костышина¹

T. Kostyshina

Л. Степанова²

L. Stepanova

О. Тужилкина³

O. Tuzhilkina

Підсумок (резюме)

В статье рассматриваются наиболее важные современные проблемы управления человеческими ресурсами предприятий, современные персонал-технологии и методы влияния на развитие процессов управления персоналом.

Ключевые слова: адаптация. кадровый потенциал, персонал, подбор, профессионализация, отбор, управление персоналом, эффективность.

Abstract

The article discusses the most important modern problems of human resource management of enterprises, modern personnel technologies and methods of influence on the development of personnel management processes.

Keywords: adaptation. human resources, personnel, selection, professionalization, recruitment, personnel management, efficiency.

JEL-codes: J1 J10

¹ Д. э. н., профессор, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine.

² К. э. н., доцент, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine.

³ К. э. н., доцент, Poltava University of Economics and Trade, Ukraine.

Эффективность управления человеческими ресурсами во многом зависит от профессионализма, компетентности, инициативности менеджеров. В условиях проведения в Украине реформы, неотъемлемой составляющей которой является оптимизация использования трудового потенциала, формирование конкурентоспособного персонала предприятий, большое внимание следует уделять процессу профессионализации управленческого труда, выявлению и анализу особенностей и условий осуществления этого процесса, а также разработки и внедрения эффективной системы его сопровождения. Кадровый потенциал – это трудовые возможности предприятия, способность персонала к генерированию идей, создания нового продукта, его образовательный, квалификационный уровень, психофизиологические характеристики и мотивационный потенциал. В современных условиях вопрос профессионализма и компетентности персонала является чрезвычайно важным. Профессиональное развитие человеческих ресурсов, эффективная реализация их потенциала представляют собой основу, благодаря которой обеспечивается стабильность и происходит постоянное развитие предприятий и экономики в целом. Одним из основных вопросов формирования трудового потенциала является потребность в использовании научно обоснованных персонал-технологий и механизмов, способствующих повышению качества, эффективности и результативности деятельности персонала. Учитывая современные тенденции развития общества система управления персоналом может стать существенным фактором в вопросе устранения затянувшихся проблем эффективного использования человеческих ресурсов. В связи с этим существует потребность в создании эффективной системы управления персоналом, использовании современных механизмов и технологий работы с персоналом, научной обоснованности этой деятельности.

Целью статьи является исследование процесса влияния менеджеров по управлению человеческими ресурсами с помощью специальных персонал-технологий, направленных на максимально эффективное использование и развитие трудового потенциала.

Профессионализация персонал-менеджмента выступает важным условием достижения соответствия персонала предприятия требованиям эффективной профессиональной деятельности. Для эффективной профессионализации персонала

необходимо сформировать целостную систему профессионализации, состоящую из структурных звеньев, рассматривать ее как единый связанный процесс в достижении соответствия субъекта деятельности требованиям профессии, имеет свои закономерности, механизмы и условия. С целью облегчения в профессиональном становлении, развитии и реализации профессионального опыта работника, учеными и практиками созданы различные формы, специальные социальные институты, методы, обоснованы критерии соответствия и оценки, определены принципы. Все это является составляющими процесса профессионализации трудовой деятельности. Одним из путей достижения целей профессионализации является управление персоналом, его профессиональным опытом, что составляет содержание работы с кадрами. Различные аспекты управления персоналом рассмотрен в работах многих украинских и зарубежных ученых.

Проблемы профессионализации управленческой деятельности, а также развития инновационных форм профессиональной системы менеджмента рассматриваются в работах украинских и зарубежных авторов, таких как Р. Абрамов, Р. Анкофф, В. Апопий, П. Друкер, Д. Дункан, А. Иляш, А. Исаев, Б. Карлоф, Д. Кокурин, С. Каммингс, Б. Мильнер, Г. Минсберг, А. Пригожин, Ю. Сафонов, Б. Семак, Л. Семив, Г. Хемел, Д. Ходкинсон, М. Хюзинд, Т. Черничко, М. Флейчук, Л. Шимановская-Дианич и др. Эти исследования относительно методологического и практического развития системы управленческой деятельности направлены на раскрытие роли менеджмента для социально-экономического развития современного общества.

Вопросам определения потребности в кадрах, отбора, подбора работников и условий их использования уделяют внимание В. Веснин, М. Виноградский, А. Виноградского, О. Шканова [3; 4].

Современные проблемы социальной и профессиональной адаптации работников рассматривают Д. Андреева, В. Васильев, В. Мартенес [1, 2; 8]. Вопросы продвижения по службе, формирование кадрового резерва, аттестации, конкурса, профессионального обучения исследуются А. Оболенским [9]. К проблемам в сфере управления персоналом следует отнести: формальный характер реализации кадровых процедур, отсутствие возможностей применять инновационные разработки в процессе планирования и организации труда; отсутствие системности в решении проблем управления

персоналом; несоответствие показателей эффективности профессиональной деятельности и ее качества.

В Стратегии государственной кадровой политики на 2012-2020 годы как приоритетные направления реализации Стратегии определены [10]:

совершенствование нормативно-правовой базы с целью внедрения новейших подходов в кадровом менеджменте;

развитие системы управления трудовыми ресурсами на принципах социального диалога и партнерства государства и субъектов предпринимательской деятельности;

сопровождение карьерного роста работников для обеспечения постоянного изучения уровня их личного развития с целью подготовки предложений по возможности профессионального роста и дополнительного обучения;

создание механизма профессиональной адаптации вновь работников на рабочем месте путем внедрения системы наставничества;

введение периодического оценивания результатов профессиональной деятельности работников, включающий проведение оценки уровня достигнутых результатов профессиональной деятельности, квалификационного развития и обеспечения материального стимулирования по результатам оценки;

совершенствование механизма конкурсного отбора на должности, назначение на которые в соответствии с законодательством осуществляется на конкурсной основе.

Таким образом, важнейшими технологиями являются технологии профессионального отбора, профессиональной подготовки, адаптации, мотивирования профессионального и личностного развития персонала.

В. Веснин считает, что отбор кадров – это процесс изучения психологических и профессиональных качеств работника с целью выявления его пригодности для выполнения обязанностей на определенном рабочем месте или должности и выбора из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей в соответствии с характером деятельности, интересов организации и его собственных [3, с. 134].

По мнению М. Виноградского, А. Виноградской, О. Шкановой, отбор – это принятие решения о зачислении кандидатов, которые по результатам испытаний имеют больше шансов для пригодности к будущей деятельности [4, с. 445]. Этот процесс

рассматривается как совокупность действий с применением специальных методов оценки, направленных на отбор одного из кандидатов, который соответствует определенным критериям из общего количества претендентов. Использование профессионального отбора позволяет на каждом этапе выявить и дать оценку знаниям и уровню соответствия или несоответствия кандидата требованиям, которые выдвигаются персоналу. Эта процедура в случае ее правильного использования позволяет избежать найма непрофессиональных работников. Во время профессионального отбора приоритет отдается интересам предприятия, идет поиск работника под профессионально-квалификационные требования должности. Во время профессионального подбора исходят из приоритета интересов профессионала, и с помощью этого учитывается интерес предприятия. Для соответствия современным тенденциям профессиональный отбор должен обязательно включать четко разработанный механизм отбора персонала.

В современной практике управления персоналом чаще всего выделяют следующие этапы отбора персонала:

планирование персонала: разработка плана будущих потребностей в человеческих ресурсах, учет изменений, которые происходят в трудовой жизни работников;

привлечение персонала: постоянная работа по поиску и привлечению необходимых специалистов, создание резерва потенциальных кандидатов на все должности, формирование банка данных кандидатов;

отбор кадров: оценка профессионально необходимых деловых и личностных качеств кандидатов на вакантные должности; выбор претендентов из резерва;

определение заработной платы и льгот: разработка справедливой и гибкой структуры заработной платы и льгот, которая бы учитывала вклад и результаты труда каждого работника;

реализация политики мотивирования;

психологическая и профессиональная адаптация работников: эффективное приспособление новых работников к предприятию, коллективу, должностным обязанностям; обеспечение благоприятного психологического климата коллектива, комфортного рабочего места и окружающей производственной среды;

обучение и развитие персонала: разработка программ профессиональной

подготовки новых специалистов, повышение квалификации работников, управление профессиональной карьерой работников;

оценивание персонала и результатов его деятельности: разработка методик объективной качественной и количественной оценки результативности труда каждого специалиста, определение уровня его квалификации;

перестановка кадров: разработка структуры перемещения работников на другие должности по результатам аттестации;

подготовка руководящих кадров: разработка программ, направленных на повышение эффективности труда руководителей;

создание кадрового резерва среди молодых специалистов.

Все большее распространение в Украине приобретает европейская практика разработки и применения профессиограмм должностей. Важное место в ней занимает структурно самостоятельная часть – психограмма, которая разрабатывается как отдельный документ. Психограмма – уникальный документ, который позволяет представить точную психологическую картину идеального работника. Наличие психограммы позволит выявить оптимальные требования к кандидату, а также дает возможность избежать субъективизма там, где может сработать неблагоприятный фактор. Профессионально составленная психограмма позволяет определить значимые психофизиологические приоритеты профессионального отбора. Также профессиограммы дают четкую картину объемов нагрузки на работника, а также возможность ввести более дифференцированные системы оплаты, усовершенствовать критерии и методы профессионального продвижения персонала. Возможности профессиограмм (должностных спецификаций) достаточно широко изучены и апробированы в зарубежном опыте. Важной составляющей процесса профессионализации управления персоналом является профессиональная подготовка, благодаря которой достигается высокий профессионализм работников. Под термином «профессиональная подготовка» чаще всего понимают технологию управления процессом овладения работниками новыми профессиональными знаниями, умениями и навыками с целью более квалифицированного выполнения ими своих профессиональных обязанностей.

Процес организации професиональной подготовки целесообразно начать с определения потребностей в обучении. Существуют несколько способов выявления потребностей в обучении. Это и анализ результатов собеседования и тестирования при приеме на работу новых работников, анализ результатов деятельности новых работников в период введения в должность (адаптация), анализ результатов оценки (аттестация) работников, анкетирование руководителей структурных подразделений и самих работников, анализ внешней информации, поступающей из учебных центров, специализированных учреждений, анализ изменений внутренней ситуации в организации, анализ ожидаемых кадровых изменений внутри организации. Выбор способов и методов обучения зависит от конкретной ситуации и возможностей организации. Наиболее значимым является соответствие поставленных целей и задач избраным способам и методам обучения. На успешную реализацию программ обучения влияет не только ее подготовка и желание лиц, обучающихся. Обучение тогда будет эффективным, когда будут приниматься во внимание такие его составляющие, как мотивация, контроль, последовательность этапов обучения, содержание программ обучения, понимание целей обучения. Согласно теории ожиданий В.Врума [6] человек активизирует свою деятельность только тогда, когда знает, какая гарантированное вознаграждение ждет и при условии, что это вознаграждение является ценным для него. Заинтересованность работников в профессиональной подготовке ведет к усилению и концентрации их внимания на образовательной деятельности, повышение их внимания и усвоения новых знаний. Для повышения заинтересованности персонала в учебном процессе следует использовать такие инструменты управления персоналом, как мотивирование, стимулирование и контроль.

Таким образом, что главной целью современного управления персоналом является формирование, развитие и реализация с наибольшей эффективностью трудового потенциала. Для достижения этого требуется соответствующий механизм управления, который обеспечивает комплексное планирование, организацию и стимулирование системы работы с кадрами. Важной задачей является создание эффективной системы управления кадровыми процессами на принципах кадрового менеджмента. Методы кадровой работы требуют обновления содержания и ориентации их на профессионализацию сотрудников. Следует также обратить внимание на разработку и

внедрение адаптационных программ для получения высоких эффективных результатов работы и предотвращения текучести кадров. В целях повышения эффективности профессионального развития персонала требуется использование таких кадровых технологий, как стратегическое планирование в управлении карьерой работника; разработка и внедрение индивидуального планирования профессиональной карьеры; проведение оценки уровня профессионального развития; использование методов профессионального развития; составление плана индивидуального развития работника.

Важным шагом к приближению украинских предприятий современным европейским стандартам является профессионализм, профессиональная подготовка персонала – один из принципов управления, с помощью которого будут сформированы качественно новые социально-трудовые отношения. Современные представления о профессионализации и профессионализм, являются концептуальной базой, которая дает толчок к построению эффективной индивидуальной профессионализации персонала. Введение современной концепции профессионализма в практику управления персоналом позволяет уточнить содержание связи между профессиональной деятельностью и индивидуальной профессионализацией, включить профессиональные знания, умения, личностные качества в повседневную деятельность, повысить эффективность профессионального обучения. Эта апробирована во многих странах концепция профессионализма позволяет выявить объективные принципиальные различия между человеком, который усвоил комплекс знаний о профессиональной деятельности, и профессионалом, который формируется в контексте конкретной трудовой деятельности, и осмысленно решать проблему профессиональной способности через формирование целесообразного комплекса профессионально-личностных качеств, необходимых для осуществления конкретных профессиональных функций. Вместе с тем открываются новые возможности для совершенствования оценки профессионализма работника, являющегося неотъемлемой составной частью управления персоналом.

Список ссылок

1. Андреева, Д. 1973. О понятии адаптации. Исследование адаптации студентов к условиям учебы в вузе. Ленинград: ЛГУ.
2. Васильев, В. 1999. Система адаптації робітників до професійної діяльності. Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетр. ун-ту.
3. Веснин, В. 1998. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. Москва: Юристъ.
4. Виноградський, М. 2009. Управління персоналом. Киев: ЦНЛ.
5. Друкер, П. 2006. О профессиональном менеджменте. Москва: Вильямс.
6. Еськов, А. 2005. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: монография. Донецк.
7. Кузнецов, Е. 2017. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Херсон: ОЛДІ ПЛЮС.
8. Мартенс, В. 1980. Оценка адаптации человека-оператора. Психологический журнал.– Т. 1. – № 4.
9. Оболенський, О. 2006. Державна служба : підручник. Київ : КНЕУ.
10. Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки : Указ Президента України від 1 лют. 2012 р. № 45/2012 [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/14429.html>
11. Сучасна концепція професіоналізму в публічному управлінні та підходи до його оцінювання : наукова розробка. 2009. Київ: НАДУ.

List of references

1. Andreeva, D. 1973. About the notion of adaptation. Studying the adaptation of students to the conditions of study at the university. Leningrad: LSU.
2. Vasiliev, V. 1999. System of adaptation of workers to professional activities. Dnipropetrovsk: Publishing house of Dnipropetrovsk University.
3. Vesnin, V. 1998. Practical management of personnel: a manual on personnel work. Moscow: Lawyer.
4. Vinogradsky, M. 2009. Personnel Management. Kiev: CEL.
5. Drucker, P. 2006. About professional management. Moscow: Williams.
6. Eskov, A. 2005. Motivational mechanism in the system of production management: problems and solutions: monograph. Donetsk.
7. Kuznetsov, E. 2017. Methodology of professionalization of management activity in Ukraine. Kherson: OLDI PLUS.
8. Martens, V. 1980. Estimation of adaptation of a human operator. Psychological journal. - T. 1. - № 4.
9. Obolensky, O. 2006. Civil service: textbook. Kyiv: KNEU.
10. About the Strategy of the State Personnel Policy for 2012-2020: Decree of the President of Ukraine from February 1. 2012 № 45/2012 [Electronic resource] // Legislation of Ukraine. - Access mode: <http://www.president.gov.ua/documents/14429.html>
11. Contemporary concept of professionalism in public administration and approaches to its evaluation: scientific development. 2009. Kyiv: NAPA.

DEVELOPMENT OF MEDIATION AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT FOR SOCIAL CONFLICTS RESOLUTION: UKRAINIAN EXPERIENCE

Oleksandr Borovykov¹

Abstract

The paper reviews the main provisions of mediation as an effective instrument for resolving social conflicts. The necessity of the adoption and operation of the Draft Law of Ukraine "On Mediation" is substantiated. A new model for resolving labor disputes in Ukraine is presented, including using the mediation instrument. The experience of solving social and labor conflicts by National Service of Mediation and Reconciliation of Ukraine with the use of the mediation instrument is considered.

Key words: conflict, labor disputes, mediation, reconciliation, arbitration.

JEL classification: M12, M14, M54, O15, J5, J7

Introduction

An important feature of the instrument of modern mediation is that this instrument is included in the complex of methods of non-judicial informal conflict resolution, such as arbitration, reconciliation, mini courts, and expert assessment. All together, these methods are combined into a group of methods of alternative dispute (conflict) resolution, or abbreviated ADR. In our opinion, mediation is the main tool of ADR, since it is the simplest and most common alternative to adjudicating conflicts.

¹ Associate Professor, Ph.D., Poltava University of Economics and Trade, Ukraine, www.borovykov.at.ua., e-mail: borovykov@ukr.net.

Explanation of the methodology

During the research, the methods of analysis and synthesis, the inductive method, the deductive method, the historical principle of research, the method of logical construction of information, the method of generalization, the method of comparison were used.

Data use and sources

During the study, these texts of the laws of Ukraine, the Draft Law of Ukraine “On Mediation”, information on the international activities of successful mediators and negotiators, the experience of training mediators and negotiators of Harvard University were used, and the following information was used by the Supreme Council of Ukraine (Verkhovna Rada of Ukraine, i.e. Ukrainian Parliament), information from the US State Department, information from National Service of Mediation and Reconciliation of Ukraine.

Discussion of the relevant literature

Gritsyshina Marina, (2016) General Counsel ltd WIND POWER, business mediator of the Chamber of Commerce and Industry of Munich and Upper Bavaria writes, that the lack of special requirements and strict regulation of the mediation process allows the conflict participants to eliminate additional organizational disputes and focus on resolving the conflict. Now mediation is used in Ukraine for solving corporate, organizational (between employees), labor, family disputes and even in the framework of criminal proceedings. The existence of a law on mediation may also allow the development of mediation practice in Ukraine.

Kyselyova Tetyana, (2011), a scientist from Oxford University, UK, writes that a number of ADR development instruments have also been introduced in Eastern Europe, with most of them based on court models, and the law on mediation was considered as the first and most important step in development of ADR. Mediation legislation has been developed and adopted in Albania, Croatia, Macedonia, Serbia, Bulgaria, Romania, Poland, Slovakia, Bosnia and Herzegovina. But there is no such legislation in Ukraine.

Hall Victoria (2013) is an Employment Associate based in Clarks legal’s Cardiff Office, informs the survey looked at the use of mediation and what barriers there might be to the use of mediation as well as success rates and what if any further information or support might be required. The headline results are: 62.5% of those responding had used mediation as a means to resolve workplace disputes. This is consistent with national surveys, for example a recent CIPD survey indicated something in the region of 65%, of those who had used mediation,

100% were successful. This is a fabulous result and exceeds most industry claims that mediation will be successful in 90% of cases.

National Service of Mediation and Reconciliation of Ukraine (2015) (short name: NSMR) is a permanent government institution. This service also uses mediation and arbitration in its activity. NSMR was established by Decree of President of Ukraine in accordance with the Law of Ukraine (1998) "On the procedure for settling collective labor disputes (conflicts)" on November 17, 1998 № 1258/98. Main objectives (2015) of the National Service of Mediation and Reconciliation of Ukraine are to facilitate the settlement of collective labor disputes (conflicts). In general some of the tasks this state service are the implementation of measures to prevent disputes, strikes and collective stopped working, other actions of social protest. In detail the specific objectives (2016) of this government institution are promoting mediation and conciliation in resolving collective labor disputes (conflicts).

The main feature of mediation in societies with traditional conservative attitudes is the special role of a mediator, it can be a representative of a titled elite, a village elder, a religious leader, a village teacher or a doctor. The choice of a mediator is due to its social position, origin and authority. The social position of the mediator is almost always higher than the status of the parties to the dispute. This situation is especially noticeable in international relations, where the status of a mediator is always high. Consider the characteristics of well-known international mediators and negotiators. Ambassador Volker Kurt (2018) is a leading expert in U.S. foreign and national security policy with some 30 years of experience in a variety of government, academic, and private sector capacities. Ambassador Volker serves as Executive Director of The McCain Institute for International Leadership, a part of Arizona State University based in Washington, DC. He is also a non-resident Senior Fellow at the Center for Transatlantic Relations at Johns Hopkins University's School of Advanced International Studies. He has taught Transatlantic Relations at The George Washington University Elliott School of International Affairs. In July, 2017, Secretary of State Tillerson appointed Ambassador Volker as U.S. Special Representative for Ukraine Negotiations. During his activity, Ambassador Volker achieved success as an effective negotiator and mediator. Famous diplomats and statespersons Madeleine Albright, Margaret Thatcher, Angela Merkel, author and inventor of "shuttle diplomacy" Henry Kissinger also had success

in international negotiations and mediation. The experience of these famous persons is worthy of reproducing, repeating and training mediators and negotiators.

Description of the results from the study

Let us analyze the content of the draft law of Ukraine “On Mediation” (2015). We will give a detailed description and analysis of each article of the draft law “On Mediation” in order to expediency of its approval and adoption as the law of Ukraine. The draft Law of Ukraine on mediation contains the following provisions. Section 1 provides information on the general provisions of the draft law. Thus, the draft law defines the legal basis for the provision of mediation services on a professional basis and aims at introducing an institution for mediation in the community, extending the practice of peaceful settlement of disputes through extrajudicial methods and ensuring a balanced relationship between the mediation institution and the judicial system.

The legal regulation of mediation (Article 1) is based on the Constitution of Ukraine and consists of this Draft Law and other laws and by-laws of Ukraine, adopted in accordance with this Draft Law. If international treaties, the consent to which the Verkhovna Rada of Ukraine has made binding, provides for other norms and provisions than those established by this Law, the provisions of international treaties shall apply. The basic concepts of the Draft Law are contained in Article 2. Mediation is an alternative (out-of-court) dispute resolution method through which two or more parties to the dispute attempt within the framework of a structured process to independently reach voluntary agreement to resolve their dispute through a mediator. A mediator is a person who meets the requirements established by this law and the mediation agreement, which has the status of a mediator in accordance with this draft law and which parties to the dispute have chosen for mediation. Article 3 of the Draft Law specifies the scope of application of mediation. Mediation can be applied in any disputes, including civil, commercial, administrative, as well as in criminal proceedings and cases related to administrative offenses.

The characteristic of the mediation process is given in Section 2. Thus, the description of the basic principles of mediation is given in Articles 4 to 8. Mediation is conducted by mutual consent of the parties to the dispute on the basis of the principles of voluntary participation, equality, activity and self-determination of the parties of mediation, independence, neutrality and confidentiality of mediation information.

Parties to the dispute participate in mediation on the basis of mutual voluntary expression of will. The principle of voluntary participation in mediation extends to the mediator and other mediation participants. The principle of equality of mediation parties. Mediation parties have equal rights and have equal responsibilities. Discrimination of mediation parties on any grounds is prohibited. The mediator should place equal attention and goodwill on the sides of the mediation. The mediator is obligated to provide the mediation parties with the same quality of service. The principle of activity and self-determination of the parties of mediation. The Parties have the right to agree on the inclusion of a written mediation clause (Article 9) in a treaty according to which they agree to transfer to mediation all or certain disputes that may arise between them in connection with any particular legal relationship, regardless of whether they have a contractual nature or not.

The mediation process is described in Article 10. Thus, mediation may be conducted by the mediator alone or with the assistance of an organization that provides mediation. The parties themselves choose the mediator or mediator to resolve their dispute. If one of the parties has submitted a written request for recourse to the mediation procedure and has not received the consent of the other party for the mediation within thirty days from the date of submission of the proposal or for another term specified in the proposal, such a proposal shall be deemed rejected. Mediation is stopped: the first way, signed by the mediation parties of the agreement on the results of the mediation - from the date of signing such an agreement. The second way, a statement by the parties or one of the parties addressed to the mediator, about the termination of the mediation - from the date of such statement. The third way, the mediator's statement after consultation with the parties that the further efforts to reach agreement within the mediation procedure are no longer justifiable or the impossibility of attracting third parties, if the dispute concerns the rights and legitimate interests of these persons, from the date of such declaration.

Agreements reached by the parties on the results of mediation (Article 11) may be set forth in writing in a contract which is a civil law and executed in accordance with the laws of Ukraine. The agreement on the results of mediation should meet all requirements regarding civil law and should not contain provisions that are contrary to the laws of Ukraine, the interests of the state and society, its moral principles. Mediation during criminal proceedings (Article 12 of the draft law), court proceedings in civil or commercial matters, or arbitration

proceedings is now impossible, in the absence of the Law on Mediation. However, under the terms of the draft law, a judge or arbitrator is entitled to draw the attention of the parties to the possibility of conducting a mediation procedure whenever it considers it appropriate. The court or arbitral tribunal in which the case is initiated has the right at any time, if it deems it appropriate and taking into account all the circumstances of the case, to recommend to the parties to apply mediation in order to resolve their dispute. The judge has no right to recommend that the parties contact a particular mediator to resolve their dispute. Parties that agree to the mediation procedure during litigation in criminal cases, litigation in civil, commercial or arbitration proceedings must be provided with information about existing organizations or mediators who can provide such services and from which the parties may choose a mediator for resolving their dispute. At the request of the parties, the court or arbitral tribunal shall suspend the proceedings in the case for the time required for the mediation procedure, but not more than 14 days.

The requirements for the person of the mediator are presented in section 3 of the draft law. Particularly in Article 13 on the status of a mediator, it is specified that a mediator may be an individual who has attained twenty five years of age and has higher or vocational and technical education and received professional mediation training, which must include 90 academic hours of initial education, including not Less than 45 academic hours of practical skills training.

Additional requirements for acquiring the status of mediator by specialization may be established by the laws of Ukraine, organizations providing mediation, associations of mediators. A mediator can not be a person recognized by a court of limited capacity or incapacitated. A mediator can not be a person who has not been canceled or has not been convicted in accordance with the established procedure. A mediator can not be a person dismissed from the position of a judge, prosecutor, investigator, from the civil service or from a service in local self-government bodies for overseeing the commission of a corruption offense. A mediator can not be a person about whom a decision is made to terminate the mediator status.

Requirements for vocational training of mediators are in Article 14 of the draft law. Professional mediation training is conducted by individuals and legal entities whose programs have been accredited by associations of mediators, as well as educational institutions whose

programs have been accredited in accordance with the law. The association of mediators that carry out the accreditation of mediation training programs shall adopt and publish the provisions that set out the requirements for such programs. Mediator training organizations should provide initial vocational training and promotion of mediators to mediation procedures in an effective, impartial and competent manner towards the parties. The presence of mediator professional training is certified by a certificate (certificate) issued in the name of the mediator, which should contain information about the name of the organization that conducted the training; surname, name, patronymic of the persons who conducted the training; the name of the curriculum and the volume (number of academic hours) of theoretical and practical training. Unfortunately, the Draft Law does not specify requirements for educational institutions and organizations that must or may be trained by mediators.

The rights and obligations of the mediator are contained in Articles 15 and 16. The mediator has the right to receive information on the dispute, to assist with the settlement of which he is invited, from the parties to the dispute, state bodies, officials to the extent necessary and sufficient for mediation. The mediator has the right to independently determine the method of conducting mediation, subject to observance of the law on mediation and professional standards, business ethics and mediator rules of conduct.

The duties of the mediator are as follows. The mediator is required to comply with the requirements of the current mediation law, the rules of business and professional ethics of mediators, and the rules of confidentiality. The mediator is required to check the credentials of the representatives and / or legal representatives of the mediation parties.

The mediator must be independent and neutral. The characteristics of these qualities of the personality of the mediator are given in Articles 17 and 18. The mediator does not depend on the parties of mediation, state bodies, other legal entities and individuals. The national mediation database is represented by a mediator register that does not exist in Ukraine yet. This opportunity has only been announced in the Draft Law. The association of mediators, mediation organizations and / or mediation training may conduct mediator registers in order to allow mediation services to consumers to choose a mediator for a specific case.

Characteristics of wages, revenues, rewards, mediator's fees are given in Article 20 "Reward of the mediator". Expenses related to mediation consist of a mediator's reward, as well as expenses related to mediation. Expenses are covered by mediation parties in equal

shares, unless the mediation parties in the agreement agree on another principle of distribution.

The possibility of establishing mediator organizations or associations is indicated in Article 21. Mediators, mediator organizations, mediator training organizations have the right to create local, all-Ukrainian and international mediator associations to protect their rights and freedoms, satisfaction of professional interests, informing the society about the role of mediation in harmonizing social and economic relations and performing other functions.

The responsibility of the mediator is an important moment in its activity (Article 22). The mediator is responsible for violating the requirements of the law on mediation, the rules of business and professional ethics of mediators, any contractual obligations regarding mediation parties.

The quality control of the provision of mediation services is described in Article 23. The organizations providing mediation; The association of mediators develops and controls the implementation of voluntary codes of conduct by mediators (codes of ethics), introduces other effective mechanisms for monitoring the quality of mediation services.

The procedure for consideration of complaints about actions or inactivity of mediators is regulated by the provisions of Article 24 of the draft law. Organizations that provide mediation separately or through association of mediators form disciplinary commissions, develop provisions on such commissions. About the outcome of the mediation side complaints process, they receive a written notification. Following the consideration of the complaint, the mediator may be prosecuted in accordance with Article 22 of this Law. Information on the number of complaints about mediators' actions or inactivity is made public once a year by placing on official sites of mediating organizations or associations of mediators.

Conclusions

The article clarifies the concept of mediation in the modern sense, the principles and content of the legal regulation of mediation. A positive characteristic of the experience of world famous famous negotiators and mediators has been given. Special attention is paid to the need for legal regulation of mediation, there is a lack of self-regulation of mediation processes by professional organizations of mediators and the need for legislative regulation of

mediation. Analyzed the content of the draft law of Ukraine "On Mediation". A description of each article of the draft law "On Mediation" has been submitted. The author emphasizes the urgency of the adoption of the law of Ukraine "On Mediation". The positive experience of mediation and arbitration of the National Conciliation and Prevention Service of Ukraine is characterized.

List of references

Draft Law of Ukraine (2015) "On Mediation", № 3665 by 17 December 2015, [online]. Available: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57463/ [Accessed 1 September 2018], (in Ukrainian).

Gritsyshina Marina. (2016) Top 10 Mediation Myths. [online]. Available: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2016/2/8/141055.htm/> [Accessed 1 September 2018], (in Russian).

Hall Victoria. (2013) Survey Shows How Mediation can be Successful. [online]. Available: <http://www.mediate.com/articles/HallV1.cfm/> [Accessed 1 September 2018].

Kyselyova Tetyana. (2011) Legal regulation of relations with the provision of mediation services in foreign countries. [online]. Available: https://ukrmediation.com.ua/files//Pravo_Ukrainy_11-12_2011_page_225-245.pdf/ [Accessed 1 September 2018], (in Ukrainian).

Law of Ukraine (1998) "On the procedure for resolution collective labor disputes (conflicts)" on March 03, 1998 № 137/98. [online]. Available: <http://zakon2.rada.gov.ua//laws/show/137/98-вр/> [Accessed 07 November 2012], (in Ukrainian).

Main objectives (2015) of the National Service of Mediation and Reconciliation of Ukraine. [online] Available: <http://http://www.nspp.gov.ua/home/povnovazhennya-ta-zavdannya-nspp/> [Accessed 19 January 2015], (in Ukrainian).

Volker Kurt. (2018) U.S. Special Representative for Ukraine Negotiations. [online]. Available: <https://www.state.gov/r/pa/ei/biog/273943.htm/> [Accessed 1 September 2018].

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В ЕС ПРЕЗ НИВОТО НА ЧОВЕШКОТО РАЗВИТИЕ

The Competitiveness of the Bulgarian Economy in the EU through the Level of Human Development

Диана Генкова¹

Diana Genkova

Резюме

Докладът представя по-различен поглед върху конкурентоспособността на едно национално стопанство и присъствието на съответната страна на глобалната икономическа сцена. Конкурентоспособността е оценявана на сравнителна основа, но не през производствената, а през потребителската функция на обществото и условията, създавани чрез нея, за възпроизводство на работната сила – единият от основните производствени фактори. Методологията на изследването се основава на системния подход и системния анализ в икономиката. Отстоява се тезата, че сред различните фактори на икономическата конкурентоспособност, идентифицирани в рамките на различни теоретични школи и включени в различни емпирични модели, главна детерминанта е съответствието между потенциалите на производствените фактори. Анализът е построен при отчитане на обективната връзка на взаимна зависимост между двете основни функции на обществото – производствената и потребителската. Лансира се тезата, че структурата на крайното потребление на страните, оценявана през типа удовлетворявани потребности, е съществен фактор за конкурентоспособността на една национална икономика в дългосрочна перспектива.

Ключови думи: национална конкурентоспособност, производствени фактори, работна сила, човешко развитие, производствена и потребителска функция на обществото

JEL: A, B, E, H, I, J, O

¹ Главен асистент, доктор към катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“ – УНСС, 1700 София, Студентски град „Христо Ботев“, кабинет 3022; e-mail: d.genkova@unwe.bg; dgenkova@abv.bg.

Chief Assistant, Ph.D., Department of Marketing and Strategic Planning – UNWE, 1700 Sofia, Student Town “Hristo Botev”, office 3022; e-mail: d.genkova@unwe.bg; dgenkova@abv.bg.

Abstract

The paper presents a different viewpoint on the competitiveness of a national economy that underpins the performance of the respective country on the global economic stage. The competitiveness is assessed on a comparative basis, as well; however the accent is put not on the production, but on the consumer function of society and the conditions that it creates; in effect, the latter plays the role of reproduction of the labor force – one of the main factors of the production. The methodology is based on the system approach and systemic analysis of economy. It is argued that among the various factors of economic competitiveness, identified within different theoretical schools or included in empirical models, a main determinant is the correspondence between the potentials of production factors. The analysis is constructed taking into account the objective relationship of interdependence between both– the production and the consumer functions of society; in effect, these are the two main economic operations that society performs. A main hypothesis of the analysis is that the structure of the countries' final consumption in terms of the types of basic needs, which are served, is a factor of significant importance for the competitiveness of a national economy in long-term.

Key words: national competitiveness, factors of production, labor forces, human development, production and consumer functions of society

JEL: A, B, E, H, I, J, O

Уводни бележки

През последните години идеята за конкурентоспособността се радва на нарастващо внимание и намира все по-широко разпространение в обществения дебат. При теоретичните изследвания се откроява тенденцията, все по-нови аспекти на икономическата конкурентоспособност да се привнасят в обхвата на анализа. Всъщност настоящият доклад представя още едно виждане по темата „икономическа конкурентоспособност“, което разширява изследователския кръгзор, като предлага друга изходна точка към измерването и оценяването на тази характеристика на икономическите системи. Обект на внимание е конкурентоспособността, оценявана от позициите на макроикономическата система, на ниво „национално стопанство“.

Разработените до момента теории за конкурентоспособността и следваните подходи поставят акцент върху един или друг параметър на икономическата действителност, но *общ методологически пропуск* почти при всички е *пренебрегването или изобщо игнорирането на обективния факт*, че в основата на всички така идентифицирани фактори (в рамките на различите теоретични концепции) *стои човекът, със своя потенциал за взимане на решения*. Казано с други думи, в основата на конкурентоспособността, в частност икономическата конкурентоспособност, стои развитието на човешкия фактор.

Ортодоксалният подход към конкурентоспособността изхожда от икономическата природа на съревнованието (в основата на която стои икономическият интерес и естественият стремеж за придобиване на градирано обществено положение²), като директно свързва понятието с производителността³ или факторите, които непосредствено я определят. На тази база различните трактовки идентифицират като съществени за производителността отделни параметри на икономическата дейност, сред тях – наличните количества от ресурси, качеството/потенциала на производствените фактори и тяхното развитие чрез инвестиционния и иновационния процес (М. Портър, 2004, с.653-675), за да се стигне в по-ново време до разкриване като значима ролята на технологиите и знанията (Робърт Солоу), управлението/мениджмънта (Алфред Слоун, Питър Дракър), условията на вътрешното търсене в даден регион (страната), наличието на подкрепящи и свързани отрасли, формалните закони и институционалната структура на обществото (Портър, М., 2004, с. 103-171; Аджемоглу Д. и Дж.А. Робинсън, 2013). Всъщност най-новите трактовки на въпроса достигат до идеята за системния характер на условията, детерминиращи конкурентоспособността на отделни производства (и техните резултати), част от които условия са от „национален“ произход (М. Портър, 2004, с.103-172).

Същината на проблема за икономическата конкурентоспособност е в това, че тя се отнася до човешки дейности и качествено равнище, при което те биват извършвани. Разбира се, в зависимост от равнището на институционалната/организационната структура на икономиката, на което заставаме, можем да говорим за конкурентоспособност на различни типове икономически системи –

² Вж.: Матеев, 1987.

³ Продуктивността/ефективността, с която се използват ресурсите.

конкурентоспособност на фирми, в т.ч. на продукти/производства (извършвани от предприятията), конкурентоспособност на териториални икономически системи (райони), конкурентоспособност на макроикономически системи (национални стопанства, икономиките на интеграционни общности). И по цялата вертикала се стига до извода, че в основата на способността за конкуриране стои продуктивността, с която се използват производствените фактори.

На свой ред, икономическата кибернетика на база достиженията на кибернетиката и изводите относно изискванията на системния характер на стопанската дейност разкри, че продуктивността зависи от степента на съответствие между потенциалите на производствените фактори, а чрез това и от степента на постигане на синхрон в тяхното развитие чрез предприеманите действия на отделните структурни нива в икономиката (на фирмено чрез фирмения мениджмънт, на териториално и макро ниво – чрез разработваните и провеждани публични политики)⁴. Но по цялата вертикала на институционалната структура на икономиката стои човекът/обществото и извършваните от него дейности. Вероятно затова една от дефинициите за конкурентоспособност визира директно човешкия потенциал и способности, определяйки я като „високата ерудиция и компетентност на едно лице в определена област, с които то получава предимства пред други лица, работещи в същата област“ (Балева, В., 2007, с. 117).

Когато става въпрос за състезание в социалната област, каквато е икономиката, същественият елемент е, че субектът на съревнованието взема решения относно своите действия в съревнованието (Матеев, Е., 1987, с. 159). Конкурентоспособността на икономическите системи се предопределя от качеството на приеманите решения за съответна система (в т.ч. организацията и контрола⁵ по изпълнение на приетите решения), съответно от фирмения мениджмънт или от органите на публичното управление. Но в социалните системи, каквито са икономическите организации, в т.ч. институциите на публичната власт, е налице процес на вземане на решения и при самото изпълнение на управленските сигнали, тъй като изпълнителят реагира на управленския сигнал чрез и през съзнанието си, движен от сложна система от мотиви, в която управленският сигнал играе ролята на „пусков механизъм“ (Матеев, Е., 1987,

⁴ Манов, В., 2001, с.172-174; 2009; М. Портър, 2004, с.168-171;

⁵ Последните също са въпрос на решение.

146-152). Дали конкретен управленския сигнал ще се превърне в стимул за повече положителни мотиви за действие, или ще открие пътя на преобладаващ брой негативни мотиви, зависи както от качеството на управленския сигнал, така и от субективната представа на изпълнителя за личния му икономически интерес и начините за неговото реализиране. С други думи, човешкият потенциал присъства както при управлението на стопанската дейност, така и при нейното осъществяване и в този смисъл е главният фактор, предопределящ конкурентоспособността на отделните икономически структури.

Нивото на човешкото развитие като детерминанта на икономическа конкурентоспособност

Човешкото поведение и развитието на човешкия потенциал са обект на изследване от различни клонове на хуманитарната наука, в т.ч. икономическата. И по-конкретно, през предмета на науката за стопанската дейност се идентифицират факторите от икономическо естество, определящи условията на живот и жизнения стандарт. За икономическата конкурентоспособност човешкото развитие в дадено общество има двояка роля. От една страна, то се явява резултат на протеклите обществени, в т.ч. икономически процеси и качествено равнище, на което са осъществявани през конкретен изминал период. Обикновено се измерва чрез постигнатия от обществото жизнен стандарт. От тази гледна точка нивото на човешкия потенциал се явява следствие на социално-икономическите процеси и равнището на конкурентоспособност на националното стопанство през значим изминал период. От друга страна обаче, нивото на човешкото развитие в дадено общество към даден момент във времето е базата на социално-икономическите процеси, в частност на икономическата дейност през предстоящите периоди. Логично е да очакваме, че ако интелектуалните заделки и икономическите възможности на една нация са на средно или дори под средното ниво на световните стандарти, едва ли можем да се надяваме, в обозримото бъдеще представителите на същото това общество, при условията, които са си създали, и без нарочни действия, да постигат значим научен пробив, който да намери съответно приложение в стопанската практика и да доведе до съществени икономически постижения.

Нивото на човешкото развитие в конкретно общество към даден момент във времето предопределя в значителна степен качествено равнище, на което ще се разгърнат обществените, в т.ч. социално-икономическите процеси през предстоящите периоди. Развитието на човешкия потенциал представлява параметър на икономическата конкурентоспособност, но **едва ли е достатъчно да свързваме този потенциал единствено и само с образованието и квалификацията на трудовите ресурси**(извън тяхната численост). Акад. Е. Матеев подчертава, че няма по-сложно нещо в битието от психиката на човека, а „от гледна точка на поведението на личността в икономическата система сложността на психиката се проявява в наличието на множество силно динамични и в повечето случаи противоречиви мотиви за действие“⁶. И още, „...в реалния колектив – елемент на икономическата система, личностите участват с цялата пълнота на своята психика, а не само като прибавки на технологическата система от процеси“; от своя страна, психиката на човека се формира от „...знанията (натрупана информация), личните сили (възможност за реализация на знанията), личната идеология (обща мотивационна основа за действие), личните интереси (конкретна мотивационна основа), волевите прояви и пр.“⁷. Казано накратко, човешкото поведение е проява на сложни психични процеси и тяхната трансформация в конкретни целесъобразни действия по осъществяване на едни или други – лични и/или колективни цели и интереси. И в този сложен механизъм психологическият и социологическият елемент постоянно менят мястото си на причина и следствие.

Социалните отношения са основен механизъм, обслужващ развитието на човека, което в материален (във философски смисъл) аспект, се представя чрез промяната в потребностите на представителите на конкретно общество. Външен израз на човешкото развитие е логиката на развитие на човешките потребности (В. Манов, 2001, с. 114). Последната в икономически смисъл се представя чрез кривата на жизнения стандарт – теоретична концепция, посредством която се аргументира тезата за постъпателното придвижване на човека/обществото от по-ниски към по-високи етапи на цивилизованост.

⁶ Матеев, Е., 1987, с.149.

⁷ Пак там, с. 150.

Структурата на крайното потребление като измерител на конкурентоспособността

Човешкият потенциал се формира по сложен механизъм, в който си взаимодействат фактори от психологическо и социологическо естество, но който намира конкретно икономическо изражение – в характеристиките на икономическата дейност на обществото и постигания на тази основа от конкретното общество стандарт на живот през конкретен исторически период. Разработени са редица методики за оценка на жизнения стандарт и качеството на живота, като при повечето се обръща внимание на обстоятелството, че тази квалификация на едно общество е многоаспектна, поради което за по-пълното ѝ характеризиране се налага да се работи със система от индикатори (Петров В., Ангелова П. и К. Славева, 2007, с. 21). Но повечето методики се ограничават само до икономическите характеристики на жизнения стандарт, съсредоточавайки се върху доходите, равнището на потребление, покупателната способност, нивото на заетостта и безработицата, разпределението на дохода, степента на неравенството и др. Едва в по-ново време вниманието се насочва и към чисто човешкото измерение на въпроса.⁸

В настоящото изследване развитието на човешкият потенциал се анализира през структурата на крайното потребление. За целта потреблението се разглежда не на индивидуално, а на колективно равнище (на ниво страна). Последното включва трите организационни форми на набавяне на блага за удовлетворяване на индивидуални и колективни човешки потребности: пряко от домакинствата и косвено чрез дейността на органите на публичната власт и тази на нетърговски организации, обслужващи домакинствата (НТООД). Заставайки на ниво „общество“, обемът и продуктовата структура на крайното потребление (като агрегирани величини) имплицитно съдържат: нивото на удовлетворяване на потребностите на индивидите; социално-икономическите диспропорции; непосредствените икономически ефекти на провежданите от органите на публичната власт на централно и местно ниво социални политики; икономическите ефекти от провежданите частни инициативи с обществена насоченост (на НТООД).

⁸Например, по-широкообхватни методики са *индекс на човешкото развитие (ИЧР)*; *индекс на бедността (ИБ)*⁸ и *индекс на участието и удовлетвореността от живота* за оценка на качеството на живота – в: Stiglitz J., Sen A. and Fitoussi J. (Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009).

За да се доближи анализът до човешкото измерение на процеса по потребление, е необходимо да се *оценят ефектите от потреблението от гл.т. на развитието на човешкия потенциал*. Затова задачата се преформулира така: да се създаде възможност да се измери и оцени структурата на удовлетворяваните потребности и степента на тяхното задоволяване за конкретно общество. Потребностите могат да бъдат класифицирани по различни критерии (Балева, В., 2007), но пряко до човешкото поведение (а следователно и до развитието на човешкия потенциал) се отнася направената класификация в теорията на Ейбрахам Маслоу за мотивацията (Maslow, А.Н., 1943). Разработена в рамките на психологията, теорията идентифицира типовете основни човешки потребности, като ги ранжира според значимостта/приоритетността им за човешкото поведение/развитие.⁹

За да се оцени нивото на човешкото развитие, продуктите, използвани за крайно потребление в отделна страна, са разпределени в пет категории, съответстващи на петте нива на човешките потребности (по Е. Маслоу). Така, крайното потребление е структурирано на: продукти, задоволяващи физиологични потребности; продукти, задоволяващи потребности от сигурност (физическа, политическа, социално-икономическа); продукти, задоволяващи потребностите от обвързване (социално-икономическа обвързаност); продукти за потребности от признание от и към другите (физическо и духовно развитие, отдих и възстановяване, разглеждани като социално-икономически престиж); продукти, задоволяващи потребността от самоусъвършенстване (потребности за развитие на интелектуалния потенциал на обществото).¹⁰ На тази основа е проведен емпиричен анализ върху структурата на потреблението на 25 страни от Европа, 24 от които са членки на ЕС, в т.ч. България.

България и другите страни по ниво на човешкото развитие през структурата на крайните потребности

По данни на Евростат и националните статистически служби на страните от изследваната съвкупност за 2000, 2005, 2008 и 2010 г. е измерена 5-номенклатурната

⁹ Самият Е.Х. Маслоу подчертава, че мотивите, в частност основните потребности не са единствената детерминанта на човешкото поведение (Maslow, А.Н., 1943, pp. 390).

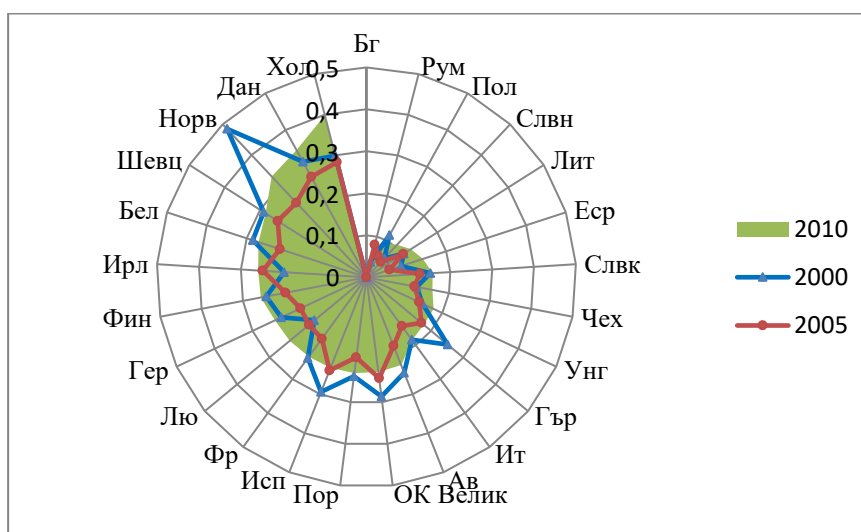
¹⁰ Подробно описание на методиката е направено в друга публикация на автора на доклада, която към момента е под печат с работното заглавие „Параметризиране на пирамидата на човешките потребности на Е.Х. Маслоу: икономическа интерпретация“.

структура на потреблението, отразяваща типа удовлетворявани потребности. Резултатите от анализа потвърждават йерархична зависимост между отделните категории продукти в същия порядък, в който такава зависимост се проявява при потребностите. Оценките от сравнителния анализ разкриват, че структурата на удовлетворяваните крайни потребности в България се различава от тази на другите страни, но показателен е фактът, че по-съществено е отличието спрямо богатите и най-високо развити страни. Това може да се проследи на Фигура 1 и Фигура 2.

Като измерител на степента на удовлетворяване на човешките потребности структурата на потребление от гл.т. на типа удовлетворявани потребности е показателна за това, че в България на настоящия етап усилията, а следователно и интересите на обществото в много по-висока степен, отколкото в другите страни, особено по-високо развитите, са съсредоточени върху удовлетворяването на базисни потребности. Заедно с Румъния, Литва и Естония, тя е сред обществата, за които в периода 2000-2010 г. над 50 % от разходите за потребление са свързани с базисни потребности.

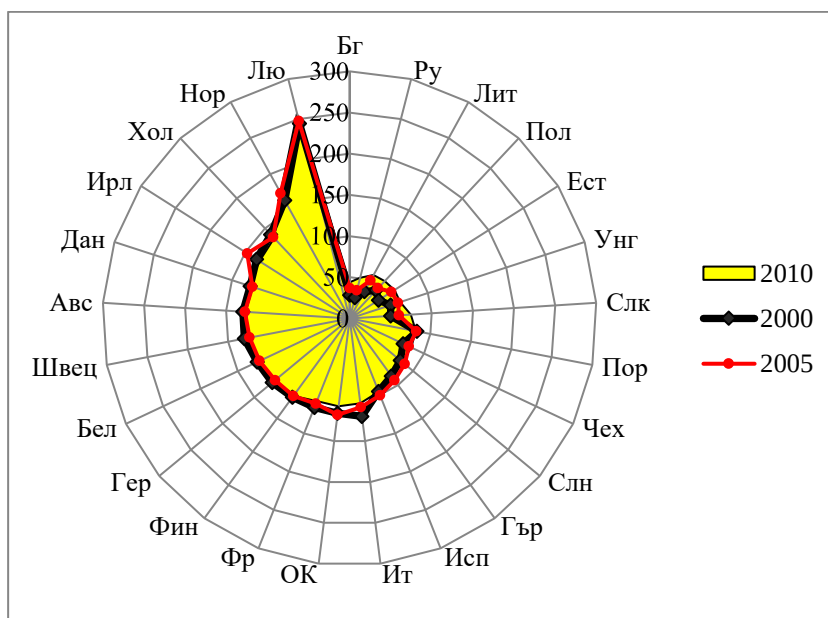
Отличителна характеристика за България е и това, че относително по-малко внимание се обръща на потребностите от сигурност (физическа, социално-икономическа, политическа), както и това, че е с едно от най-ниските нива на

Фигура 1



Интегрален коефициент на структурни различия¹¹: България спрямо другите страни (по 5-номенклатурната структура на крайното потребление)

Фигура 2

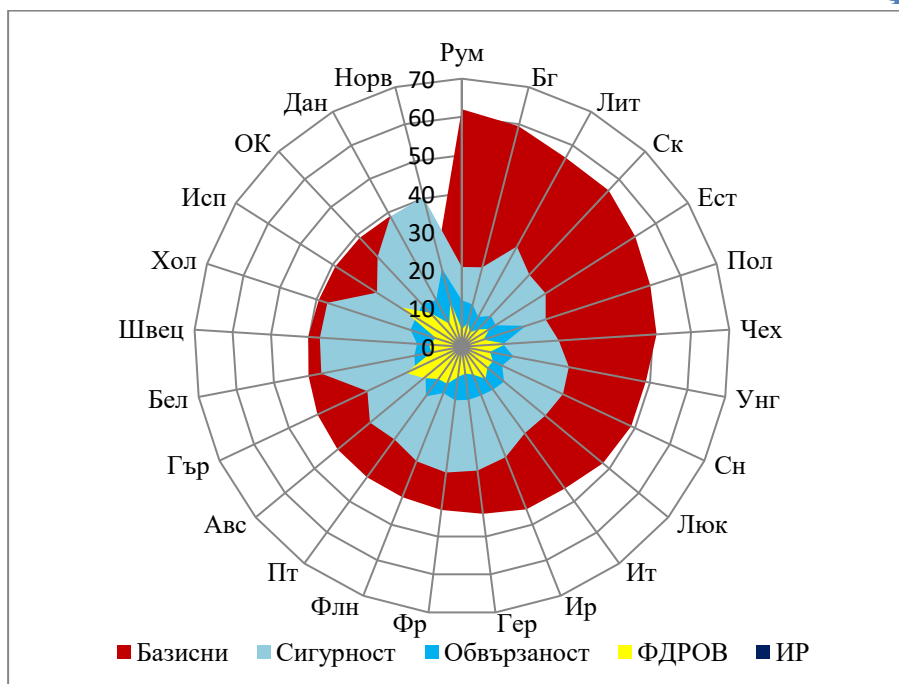


Ранжиране на страните по равнище на БВП/ч.н. по ППС (ЕС-28=100)

потребности от развитие на интелектуалния потенциал на обществото. Но пък у нас се проявява относително по-високо предпочитание към потребление с цел социален престиж (спорт, развлечение, отдых и култура). Делът на този тип разходи в структурата на крайно потребление на България нараства през изследвания период, като през 2010 г. достига стойност, по-висока от тази на редица страни, сред които Швеция, Финландия, Белгия, Франция, Люксембург, Норвегия, Германия, Холандия, Дания. Резултатите могат да се проследят на Фигура 3 и Фигура 4.

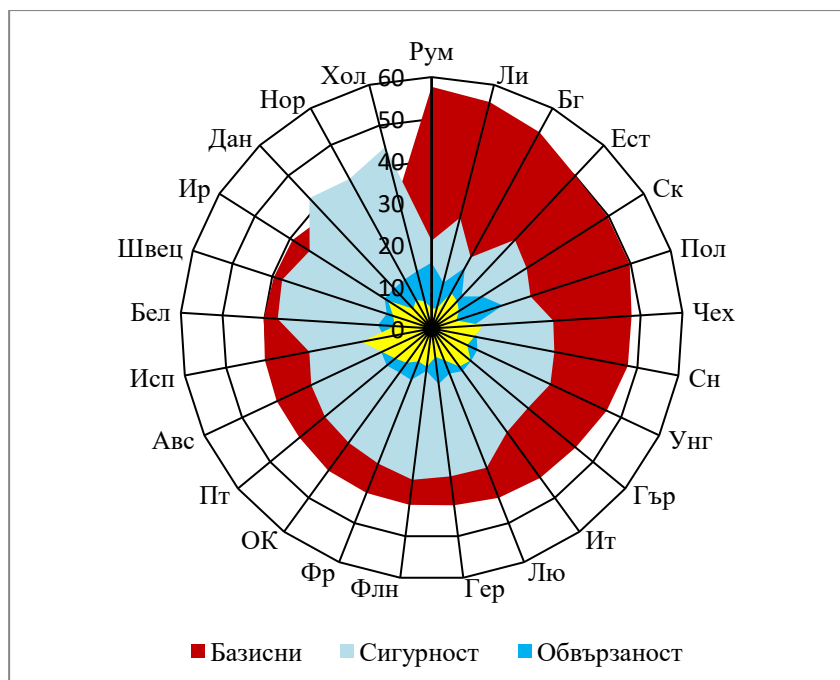
¹¹ Гатев К., 1995: изчисляван по формулата: $Kso = \sqrt{\frac{\sum_i^5 (V_k - V_0)^2}{\sum_i^5 V_k^2 + \sum_i^5 V_0^2}}$, където i – категория продукти за крайно потребление, $i = 5$; V_k – отн. д. на i -та категорията продукти в крайното потребление на сравнявана страна k през година t , $k = 25$; V_0 – отн. д. на i -та категорията продукти в крайното потребление страната, взета като база за сравнение за година t .

Фигура 3



Структура на потреблението на страни от Европа според типа удовлетворявани
потребности (2000 г.)

Фигура 4

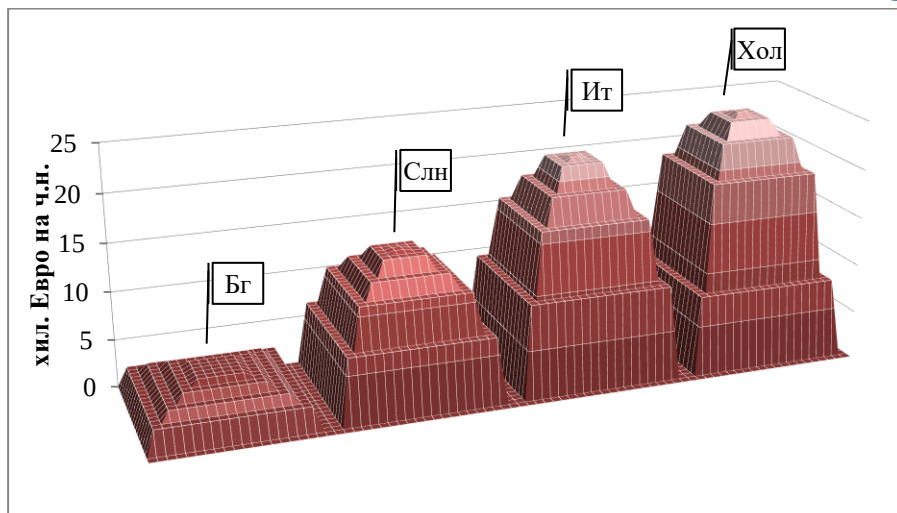


Структура на потреблението на страни от Европа според типа удовлетворявани
потребности (2010 г.)

Съществената разлика в структурата и нивото на потребление на човек от населението в България с оглед задоволяване на основните видове потребности спрямо нивото и структурата на потребление в 3-те групи страни от ЕС (с равнище на БВП/ч.н. между 75-100, около 100 и над 125 % от нивото на БВП по ППС в ЕС) може да се проследи на Фигура 5.

Резултатите от емпиричния анализ са показателни за значима (статистическа) връзка между нивото на социално-икономическото развитие и структурата и степен на задоволяване на крайните потребности на страните.

Фигура 5



България и другите страни: равнище на задоволяваните потребности през 2010 г.

Изводи и заключение

Постигането на конкурентоспособност на една икономическа система не е въпрос на стечение на обстоятелствата, а на вземане на решения на всяко ниво в икономиката, в т.ч. при организиране изпълнението на решенията и последващия контрол върху резултатите от изпълнението на решенията, но и при самото изпълнение на решенията. По цялата тази верига се осъществяват социални отношения, качествено равнище на които се предопределя от потенциала на човешкия фактор. Оценките на от анализа дават основание да се заключи, че България съществено изостава по структурата и нивото на задоволяване на крайните потребности, а това означава, че: 1) основите на икономическата конкурентоспособност в страната са на твърде ниска изходна точка; 2)

в средносрочна перспектива поведението на човешкия фактор ще е движено основно от интереси, свързани с потребности от по-ниските нива (базисни, сигурност); 3) любопитен феномен за България е отчетливото предпочитание към потребностите от четвърто ниво, преди да е постигнато относително изравняване по ниво на задоволяване на потребностите от второ и трето ниво.

Същественото изоставане на България по ниво на задоволяване на човешките потребности, а оттук и по ниво на човешкото развитие, усложнява въпросите на икономическата конкурентоспособност на националното стопанство в перспектива. Отговорите ще може да се търсят през сложна система от решения, в основата на която ще следва да намери място проблемът за деблокиране на човешкото развитие.

Библиография

Аджемоглу, Д., Робинсън, Дж.А., 2013. Защо нациите се провалят. София: издателство „Изток-Запад“.

Adzhemoglu, D., Robinsun, Dzh., 2013. Zashto natsiite se provaliat. Sofia: izdatelstvo “Iztok-Zapad”.

Балева, В., 2007. Продуктът: маркетингови стратегии и политики. София: Издателски комплекс – УНСС.

Baleva, V., 2007. The Product: Marketing Strategies and Policies. Sofia: UNWE Publishing Complex.

Манов, В., 2001. Прогнозиране и планиране развитието и функционирането на икономическите системи. София: Университетско издателство „Стопанство“.

Manov, V., 2001. Forecasting and Planning the Economic Functioning and Development. Sofia: UNWE Publishing House.

Манов, В., 2009. Ролята на държавата в икономиката. Научни трудове: УНСС, том 2, с.61-119.

Manov, V., 2009. The State Role in the Economy. Research Papers of UNWE, Issue 2, pp. 61-119.

Матеев, Е., 1987. Структура и управление на икономическата система. София: издателство „Наука и изкуство“.

Mateev, E., 1987. Structure and Governance of the Economic System. Sofia: State Publishing House “Science and Art” (in Bulgarian).

Петров, В., Ангелова, П., Славева, К., 2007. Жизненият стандарт на населението – статистически анализи. Свищов: СА „Д.А. Ценов“, бр. 90.

Petrov, V., Angelova, P., Slaveva, K., 2007. The living standard of the population – statistical analyses. Svishtov: D.A. Tsenov Academy of Economics (in Bulgarian).

Портър, М., 2004. Конкурентно предимство на нациите. София: издателство „Наука и изкуство“.

Portur, M., 2004. Konkurentno predimstvo na natsiite. Sofia: izdatelstvo “Nauka i izkustvo”.

Maslow A. H., (1943). A Theory of Human Motivation, originally published in Psychological Review, 50, 370-396, Classics in the History of Psychology, An internet resource developed by Christopher D. Green, York University, Toronto, Ontario, ISSN 1492-3713.

Stiglitz J., Sen A. and Fitoussi J., (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.

НАЧАЛНИ СЪПКИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПРОЕКТИ ПО ОПЕРАТИВНИ ПРОГРАМИ В МНОГОПРОФИЛНИ БОЛНИЦИ ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ

Initial Steps for Project Realization by Operational Programs in Multi- Profile Hospitals for Active Treatment

Антон Праматаров¹

Anton Pramatarov

Резюме

Настоящият доклад е посветен на конкретните стъпки и методи при реализирането и управлението на проекти от страна на многопрофилните болници за активно лечение. Управлението на проекти може да се определи като изкуство за организиране на ресурсите на болницата в продължение на жизнения цикъл на всеки конкретен проект. Поради това е необходимо адекватно идентифициране на началните стъпки при реализиране на проектната дейност във всяка многопрофилна болница за активно лечение (МБАЛ), ориентирано към прилагането на специфични методи на подготовка, управление и отчитане на даден проект.

Ключови думи: многопрофилна болница за активно лечение; управление на проекти; проекти в здравеопазването; оперативни програми

JEL класификация: I15; I18; I20

¹ Докторант, катедра „Недвижима собственост“, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София, e-mail: pramatarov@vma.bg.

Ph.D. student, Real Estate Department, University of National and World Economy (UNWE), Sofia, e-mail: pramatarov@vma.bg.

Abstract

This paper is dedicated to the specific steps and methods in the implementation and management of projects in multi-profile hospitals for active treatment. Project management can be defined as the art of organizing the hospitals' resources for the life cycle of any particular project. It is therefore necessary to have an adequate identification of the initial steps in projects' implementation in each multi-profile hospital for active treatment, oriented to the application of specific methods of preparing, managing and reporting on a project.

Keywords: hospital for active treatment; project management; projects in healthcare sector; operational programs

JEL Classification: I15; I18; I20

Увод

През последните години в здравеопазването в България протичат динамични промени, повишават се очакванията на обществото към качеството на медицинските услуги, нарастват разходите за функциониране на здравната система и се появяват конкурентни отношения в отрасъла. Във връзка с това се налага в сектора на здравеопазването да се използват елементи, концепции и инструментариум от сферата на предприемачеството. В здравната система на България водеща част от основните структурни звена са многопрофилните болници за активно лечение (МБАЛ). Те са във фокуса на пациентския интерес заради високотехнологичното оборудване, с което разполагат, и поради изключителната компетентност на медицинския персонал в тях. За да се гарантира това и с цел оптимизирането на работата и повишаването на качеството на предлаганите медицински услуги, все по-често ръководителите на здравните заведения прибягват до възможностите за финансиране, които дават различните национални и европейски програми – т.нар. „проекти”.

През последните 30 години проектното управление се формира като нова култура на управленската дейност. Трудно е да се посочи дори един проект от световно значение, който да се е провел извън рамките на идеите и методологията на управлението на проекти (Андронов, Александрова, 2005, с. 411). Целта на настоящия

доклад е да се направи анализ на конкретните начални стъпки при реализирането и управлението на проекти от страна на многопрофилните болници за активно лечение (МБАЛ) в България. Основните въпроси, които се изследват в доклада, са свързани с дефинирането на проекта, концепцията за управлението на проекти, отделните фази за изпълнението на даден проект, оперативните програми като форма на финансиране от Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС, и възможностите за реализиране на проекти по тези програми в МБАЛ в България. Изведените в научната литература ключови последователни стъпки, обхващащи целия процес от идентифицирането на отворени конкурси по оперативни програми до стартирането на конкретни проекти, са прецизирани от гл.т. на дейностите, потенциала и възможностите на МБАЛ за реализиране и управление на проекти. Накрая са представени и основните текущи програми и проекти на Министерството на здравеопазването на Република България.

Начални стъпки за реализиране на проекти, финансирани по оперативни програми в МБАЛ

Концепцията за управлението на проекти се основава на интегрирания подход към управлението на цикъла на проекта през всички фази с цел гарантиране на неотклонение от осъществимостта, съвместимостта и устойчивостта. Наред със знанията и уменията в областта на класическата управленска наука е необходимо ядро от знания за същността и концепцията на структурния подход за управление на проекти (Хаджиев и Маринова, 2010, с. 2).

Първото и задължително условие при стартиране подготовката на дадено проектно предложение е да се разграничи какво е проект и какво не е проект. Проектът е концепция, основа на някакво бъдещо действие, в който има начална отправна точка. Проектът има метод – изпълняват се дейности върху дадена идея и е предпоставка за създаване на възможност за трупане на знания чрез опит. Проект не е минала дейност, дейност с неясно дефинирани цели или регулярна дейност. Проектите са уникална съвкупност от ограничени във времето действия, насочени към създаване на нови продукти (стоки или услуги) или към осъществяване на организационни промени (Александрова, 2007, с. 26).

От гледна точка на управлението на всеки проект, той е вид работа, посредством която една идея се реализира от начало до край. По време на нейното изпълнение, дейностите се планират, менажират (управляват), контролират и техният успешен завършек води до положителна промяна и определена реорганизация в структурата и процесите на управление в дадена организация. Концепцията за управление на проекти се основава на интегрирания подход към управлението на цикъла на проекта през всички фази с цел гарантиране на неотклонение от съвместимостта му с основната дейност на организацията.

Въпреки отделните специфики в различните действащи финансиращи оперативни програми за настоящия програмен период 2014-2020 година, и техния различен обем и сложност, при разработването на всички проекти има общи процедури и те могат да бъдат реализирани при изпълнението на определени фази – **предварителен план; детайлен план; реализация, мониторинг и контрол; отчитане и преглед на завършения проект**. В специализираната литература и за целите на настоящото изследване, разработването и обезпечаването на тези процедури са формулирани като изходни условия за успешно реализиране на проектни дейности.

В научната литература съществуват множество дефиниции за **проект**, но подходите за неговото определяне в теоретичната област не могат да се обединят в единна представа и комплекс от възгледи. Според С. Бъртън и Н. Майкъл проектът е работа, която има начало и край; тя се планира и контролира, цели да провокира промяна и може да бъде доведена до успешен финал (Бъртън и Майкъл, 2000, с. 30). Други автори дефинират проекта като организирано намерение, целящо изпълняване на определени, нерутинни, неотменими задачи; съвкупен процес за производство на определен специфичен резултат; подробно дефинирани дейности, планирани с определена продължителност и с определена цел (Костова, 2011, с. 21). Документите на Европейския съюз (ЕС) определят проекта като операция, избрана за дадена оперативна програма, която се осъществява от един или повече бенефициенти, така че да бъдат постигнати целите на приоритета, към който принадлежи, а също като конкретна дейност с определено начало и край, която е насочена към постигането на конкретна цел (Процедурен наръчник за управление и изпълнение на проекти по Оперативна

програма „Транспорт и транспортна инфраструктура” 2014-2020 (ПНУИП и ОПТТИ), 2016, с. 12). Проектът може да се разглежда и като най-малкия оперативен елемент, изготвен и изпълнен като самостоятелна единица в национален план или програма².

В българската научна литература се срещат подобни дефиниции за проект. Според А. Апостолов проектът е средство за постигане на определени цели, за решаване на проблеми и за извършване на промени, визия за бъдещето и начин за нейното реализиране (Апостолов, 2011, с. 9). Друга дефиниция за проект гласи, че той е едно временно начинание, прието за създаване на уникален продукт или услуга. Проектът може да се определи като съвкупност от планирани дейности за задоволяването на потребности, постигането на специфични цели и крайни резултати, и като съвкупност от идея, план и действие за промяна на съществуващото положение или нововъведение в бизнеса или публичната сфера при ограничено време и ресурси (Гърделева, 2017, с. 237). Проектът се разглежда като обект на управление, който е определен от уникален обхват дейности, изисква нова организация и е целево ориентиран за постигане на необходимата промяна. Други автори определят проекта като система от цели за реализацията на физически обекти, технологични процеси; техническа и организационна документация и ресурси, а също и управленски решения и мероприятия за тяхното изпълнение.

Оперативните програми като форма на финансиране от Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС обхващат серии от съвместими дългосрочни мерки, които могат да се прилагат с помощта на един или няколко структурни фонда, на един или повече финансови инструменти и на Европейската инвестиционна банка (ЕИБ). Оперативните програми са разработени при следване на принципа за партньорство, като предоставят условия за ефективно изпълнение на Националната стратегическа референтна рамка (НСРР) 2007-2013 г.

Структурата на оперативната програма е организирана съобразно институциите в България, които отговарят и за националните политики в съответните сектори, така че

² Европейски програми за финансиране. Финансиране на собствен бизнес по оперативни програми. Проектен цикъл [online] [Available at: <https://evropeiski-programi.com/%D0%B8%D0%B7%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%B2%D1%8F%D0%BD%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5>]

да се гарантира адекватна секторна координация.³ Както С. Трифонова отбелязва: „ЕС предлага разнообразие от финансиращи схеми, които обхващат различни действия и различни бенефициенти” (Трифонова, 2012, с. 7).

Оперативната програма на практика представлява документ, представен от страна-членка и одобрен от Европейската комисия, установяващ стратегия за развитие със съгласувани приоритети, която да бъде реализирана с помощта на Фонд, а по отношение на цел Конвергенция, с помощта на Кохезионния фонд и на Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) (ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура” 2014-2020 г.)⁴.

Многопрофилна болнична база за активно лечение (МБАЛ) по смисъла на действащото законодателство в Република България представлява единен лечебен и учебно-научен комплекс със задача да извършва многообразна диагностика, диагностично-лечебна дейност, в който лекари или лекари по дентална медицина самостоятелно или с помощта на други медицински и немедицински специалисти осъществяват диагностика, лечение и рехабилитация на болни, наблюдение на бременни жени и оказване на родилна помощ; наблюдение на хронично болни и застрашени от заболяване лица, профилактика на болести и ранно откриване на заболявания, мерки за укрепване и опазване на здравето, трансплантация на органи, тъкани и клетки.

За да се подобри материалната база и оптимизира функционирането на лечебните заведения, все повече многопрофилни болнични бази за активно лечение обръщат поглед към разработването на т.нар. **публични проекти**, които са възможни днес, чрез оперативните програми на Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС. Тези програми са мощен инструмент за модернизиране на материалната база и внедряване на нови медицински и информационни технологии, които да доведат до високо качество и ефективност на болничната дейност.

³ Европейски фондове и оперативни програми, [online] [Available at: <http://www.eufunds.top/index.php/operativni-programi>]

⁴ ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура” 2014-2020, [online] [Available at: <http://www.optransport.bg/page.php?c=49&term=19>]

Като се изхожда от общото определение за проект, публичният проект се определя от съвкупност от взаимосвързани дейности, адресирани към реализирането на определени цели и резултати, в рамките на конкретно време и определени ресурси (Министерство на финансите на Република България, 2005). Чрез публичните проекти се решават важни проблеми в публичния сектор на страната и на нейното социално-икономическо развитие⁵.

Управлението на проекти се разглежда като съвкупност от концепции, методи и подходи, основаващи се на възприетите принципи на управление за планиране, организация, изпълнение и контрол на дейности, с цел постигане на желан краен резултат в необходимия срок, в рамките на планирания бюджет и в съответствие с изискванията на възложителя. Печелившата формула за успешното финализиране на даден проект е способността на екипа, отговорен за неговото реализиране да приложи умело действията за постигане на желаните резултати по зададените критерии в рамките на определен бюджет и определен период от време.

Проектите могат да бъдат планирани и изпълнявани в следните **четири фази** (Костова, 2011, с. 2): **1. Предварително планиране; 2. Детайлно планиране; 3. Реализация, мониторинг и контрол; 4. Отчитане и преглед на завършения проект.**

Предварителното планиране на дейностите по проекта представлява конкретизиране на действията, които трябва да бъдат предприети и определяне на тяхната последователност, с цел формулиране и утвърждаване на крайния резултат. Успешното реализиране на всеки един проект зависи от това, доколко са постигнати целите, които са поставени пред него. Колкото те са по-ясни и конкретни, толкова повече се минимизира риска от разногласия между ръководните кадри дали целите са постигнати, както и недоразуменията и напрежението в екипа, отговорен за разработването на проекта. Целта може да представлява възможно решение на определен проблем в дадена дейност или осъзнато решение от страна на ръководството за оптимизиране на друга дейност.

⁵ Управление на проекти: Economic Career Business, [online] [Available at: <https://economic-career-business.webnode.com/informatsiya/upravlenie-na-proekti/>]

Детайлното планиране на практика се осъществява посредством определянето на различни работни задачи и конкретни действия в конкретен времеви график, като е важно да се предвидят доколкото е възможно рисковете при изпълнението на даден етап от този график. Планирането често върви ръка за ръка с необходими промени, поради извличането и обработването на все повече информация, като почти винаги се налагат определи компромиси с времето, разходите и качеството (Министерство на финансите на Република България, 2005). Тези величини са взаимосвързани. Според специалистите, формулата на успеха е:

$$\text{Качество} = \text{време} + \text{разходи}.$$

При корекция на даден показател неминуемо се променя и крайният резултат.

Реализацията или изпълнението на проектните дейности, включително тяхното коригиране в зависимост от промените в текущото състояние, са ключови във всяко болнично заведение. Във всяка МБАЛ, служителите от болничния и административния персонал имат своите ежедневни дейности и задължения и работата по даден проект би ги натоварила допълнително и това твърде вероятно би се отразило на основната дейност на болницата, която е приоритетна. За да не се допусне влошаване качеството на оказваната медицинска помощ и лечение на пациентите вследствие на натовареността на болничния персонал е необходимо да бъде приложен ежедневен **мониторинг и контрол** от страна на ръководството на болницата. Това следва да се осъществи посредством непрекъснато сравняване на приетия график и при нужда – чрез предприемане на своевременни действия за отстраняване на възникнали проблеми и елиминиране на пречките пред членовете на проектния екип, които възникват в процеса на работата. Последният етап се състои в извършването на **цялостен преглед на проектите**, като за целта се събира информацията от реализацията на проектите и тя се използва за разработването на бъдещи проекти.

В съществуващата научна литература С. Трифонова е извела **осем ключови последователни стъпки**, които обхващат целия процес от идентифицирането на отворени конкурси по оперативни програми до стартирането на конкретни проекти (Трифонова, 2012, с. 14-16), а именно:

Етап 1: Идентифициране на отворените релевантни отворени конкурси по съответната оперативна програма, представляващи интерес за кандидатстващата организация – болнично заведение;

Етап 2: Снабдяване и запознаване с цялата необходима документация за отворения конкурс, т.е. с публикувания формуляр за кандидатстване в отворените конкурси от страна на финансиращия орган (например от Европейската комисия в случая на оперативните програми на Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС);

Етап 3: Създаване на консорциум (когато това е необходимо според изискванията на финансиращия орган), като консорциумът може да включва членове от различни държави на ЕС и извън ЕС;

Етап 4: Изготвяне на проектното предложение от кандидатстващата организация – болнично заведение, попълване на формуляра за кандидатстване, осигуряване и прилагане на всички съпътстващи допълнителни документи и информация, и цялостно окомплектоване и финализиране на проектното предложение с пакета документи;

Етап 5: Подаване (изпращане) на проектното предложение от кандидатстващата организация – болнично заведение във финансиращия орган, например в Европейската комисия (в случая на оперативните програми на Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС);

Етап 6: Оценка на проектното предложение и проверка за съблюдаване на етичните норми от страна на финансиращия орган;

Етап 7: Договорни процедури и подписване, т.е. сключване на договорите по проекта между спечелилата проекта организация и финансиращия орган – включително Договор за подкрепа (Grant Agreement) и Договор за консорциум (Consortium Agreement) (в случай, че е формиран консорциум от участващите партньори);

Етап 8: Стартиране и изпълнение на проекта от страна на спечелилата проекта организация – болнично заведение, т.е. оперативната реализация на проекта (Трифенова, 2012, с. 14-16).

Някои от най-често срещаните допускани грешки при кандидатстването по проекти се отнасят до административно несъответствие, допустимост и оценка на качеството⁶. Например, първо, грешки по административно несъответствие – неправилно окомплектоване на документите, липсващи документи и непопълнени полета във формуляра за кандидатстване и др., второ, грешки за допустимост – заявяване на дейности по проекта, които са недопустими, заявяване на дейности по проекта, които са допустими, но не отговарят на целите на програмата, подаване на един и същ проект по няколко програми, исканото финансиране е под минималния праг и др., и трето, грешки при оценката на качеството – несъответствия в бюджета на проектното предложение, неразбиране кои разходи са допустими, не се прави разлика между приоритети, цели, дейности, резултати и индикатори за изпълнение, непознаване на някои основни документи, липса на предоставена бюджетна информация и др.⁷

В сферата на здравеопазването у нас са реализирани значими проекти от Министерството на здравеопазването на Република България по редица оперативни програми. **Текущите програми и проекти на Министерството на здравеопазването**, достъпни на интернет страницата му, са следните: Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” 2014-2020 г.; Схема за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ чрез отпуснатите от Европейската комисия средства от фонд „Солидарност” по Заявление на 2015BG16SPO001 за щетите от природни бедствия в периода 30 януари – 04 февруари 2015 г.; Оперативна програма „Региони в растеж” 2014-2020 г.; Оперативна програма „Околна среда”; Оперативна програма „Добро управление” 2014-2020 г.; Програми за туберкулоза, финансирани от Глобалния фонд за борба срещу СПИН, туберкулоза и малария; Програма „Подобряване на устойчивостта на

⁶ Европейски програми за финансиране. Финансиране на собствен бизнес по оперативни програми. Кандидатстване по Европейски програми за финансиране на бизнес [online] [Available at: <http://evropeiski-programi.com/%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B5-%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8/>]

⁷ Европейски програми за финансиране. Финансиране на собствен бизнес по оперативни програми. Кандидатстване по Европейски програми за финансиране на бизнес [online] [Available at: <http://evropeiski-programi.com/%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B5-%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8/>]

националната програма по туберкулоза”; Трета многогодишна програма на ЕС в областта на здравето 2014-2020 г.; Програма „Превенция и контрол на ХУВ/СПИН”; Програма „Инициативи за обществено здраве” и др.⁸ На практика Министерството на здравеопазването е реализирало проекти по следните оперативни програми: „Развитие на човешките ресурси”; „Регионално развитие” 2007-2013 г.; „Техническа помощ” 2007-2013 г. и др.⁹

Заклучение

В обобщение, може да се направи изводът, че най-добри резултати при разработването, управлението и изпълнението на проекти могат да се постигнат по пътя на комплексното прилагане на разгледаните методи и подходи. Печелившата формула за успешното финализиране на даден проект е способността на хората, ангажирани с неговото реализиране, да съумеят успешно да приложат съответните техники за постигане на желаните резултати по предварително зададените критерии. Финансираните проекти трябва да покажат „добавена стойност” (Трифенова, 2012, с. 18), да стимулират конкурентоспособността на българската икономика, включително и на сектора на здравеопазването у нас. Избягването на рискови ситуации при осъществяването на проектната дейност е много трудна и отговорна задача, свързана с мениджмънта на всяка многопрофилна болница за активно лечение. Във връзка с това е необходимо добро планиране и управление във всеки един момент от проектната дейност, както и добро финансово отчитане след приключване на проектния цикъл. Това е пряко свързано с проектната концепция, основа на бъдещо действие, което ще доведе до създаване на иновативен и с добавена стойност проект.

Управлението на проекти в България все още е далеч от най-добрите западни практики в тази сфера, съществуващи в страните с развита икономика. Необходима е адекватна управленска подготовка, която да позволи на ръководните органи възможно

⁸ Министерство на здравеопазването на Република България, Международни и Европейски програми и проекти. Текущи програми и проекти, [online], [available at: <https://www.mh.government.bg/bg/evropeyski-programi/tekushti-programi-i-proekti/>]

⁹ Министерство на здравеопазването на Република България, Международни и Европейски програми и проекти. Текущи програми и проекти, [online], [available at: <https://www.mh.government.bg/bg/evropeyski-programi/realizirani-proekti/>]

най-ефективно планиране, изпълнение и контролиране на проекти в многопрофилните болници за активно лечение у нас. Необходимо е да се задълбочи връзката между управленската теория и практика при преследването на ключовата цел – осигуряването на съвременна, надеждна и конкурентоспособна подготовка на специалисти и мениджъри по управление на проекти в системата на здравеопазването. Все пак положително е, че напоследък в българските болнични заведения се наблюдава нарастващ интерес към усъвършенстване на процесите за управление на проекти.

Библиография

Александрова, М. (2007). Управление чрез проекти: възможности за развитие на проектно-ориентирани организации. Управление и устойчиво развитие, бр. 3-4/2007 (18), УНСС, София.

Ангелова, Д., Костадинова, Т., Петрова, Г., Докова, А. (2015). Управлението на проектното портфолио като инструмент за постигане целите на стратегията на УМБАЛ „Св. Марина“ Варна, Варненски медицински форум, том 4/2015, приложение 3 от IV научна сесия на Медицински колеж – Варна, 8 – 9 октомври 2015 г.

Ангелова Д, Костадинова, Т., Петрова, Г., Станева, В., Стоилова, М. (2015). Развитието на проектната култура на УМБАЛ „Св. Марина“ ЕАД Варна като необходимо условие за постигане целите на организацията, Съюз на учените - Варна, Серия „Медицина и Екология“, том XX, бр. 1/2015.

Ангелова, Д. (2015). Реализираните проекти на УМБАЛ „Св. Марина“ ЕАД Варна като фактор за устойчиво развитие на организацията, Съюз на учените - Варна, Серия „Медицина и Екология“, том XX, бр. 1/2015.

Андронов, Е., Александрова, М. (2005). Осигуряване на конкурентоспособно обучение по управление на проекти. Управление и устойчиво развитие, 1-2/2005, УНСС, София.

Бъртън, С., Майкъл, Н. (2000). Управление на проекти. Практическо ръководство. Изд. Екслибрис, София.

Гърделева, С. (2017), Елементи на проекта – необходимост за създаването на успешен проект, Серия „Икономически науки”, Известия на Съюз на учените - Варна, 1/2017, с. 237-247.

Европейски фондове и оперативни програми, [online] [Available at: <http://www.eufunds.top/index.php/operativni-programi>]

Европейски програми за финансиране. Финансиране на собствен бизнес по оперативни програми. Кандидатстване по Европейски програми за финансиране на бизнес [online] [Available at: <http://evropeiski-programi.com/%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B5-%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8/>]

Европейски програми за финансиране. Финансиране на собствен бизнес по оперативни програми. Проектен цикъл [online] [Available at: <https://evropeiski-programi.com/%D0%B8%D0%B7%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%B2%D1%8F%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5/>]

Костова, Д. (2011). Управление на проекти. Годишник на Минно-геоложкия университет “Св. Иван Рилски”, Том 54, Св. IV, Хуманитарни и стопански науки, София.

Министерство на здравеопазването на Република България, Международни и Европейски програми и проекти. Текущи програми и проекти, [online], [available at: <https://www.mh.government.bg/bg/evropeyski-programi/tekushti-programi-i-proekti/>]

Министерство на здравеопазването на Република България, Международни и Европейски програми и проекти. Текущи програми и проекти, [online], [available at: <https://www.mh.government.bg/bg/evropeyski-programi/realizirani-proekti/>]

Министерство на финансите на Република България (2005). Годишен наръчник за министерствата, въвеждащи програмния и ориентиран към резултатите подход на бюджетиране. София.

ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура” 2014-2020, [online] [Available at:
<http://www.optransport.bg/page.php?c=49&term=19>]

Република България, Програмен период 2007-2013 г., Национална стратегическа референтна рамка (НСРР) 2007-2013 г.

Процедурен наръчник за управление и изпълнение на проекти по Оперативна програма „Транспорт и транспортна инфраструктура” 2014-2020 (ПНУИП и ОПТТИ), 2016.

Трифенова, С. (2012). Седмата рамкова програма на ЕС и ролята ѝ за иновационното развитие, Икономически изследвания, Година XXI, книга 3, Институт за икономически изследвания при Българска академия на науките (БАН), София, с. 108-132. [online], [available at:
https://www.researchgate.net/publication/292879374_Seventh_framework_program_of_EU_and_its_role_for_the_innovation_development]

Хаджиев, К., Маринова, Н. (2010). Проектно осигуряване на управленския процес. Диалог, 3/2010.

Управление на проекти: Economic Career Business, [online] [Available at:
<https://economic-career-business.webnode.com/informatsiya/upravlenie-na-proekti/>]

РЕАЛНИ ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛНИ КОНЦЕПЦИИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА ТРУДА И РАБОТНАТА СИЛА В ДИГИТАЛНИЯ СВЯТ

Real Tendencies and Actual Concepts for the Development of the Labor and Workforce in Digital World

Елка Сярова¹

Elka Syarova

Резюме

През последните десетилетия трудът е в период на трансформация, работната сила – в процес на оформяне на качествено нови характеристики, на промяна на основните си структури и своята същност. Тези промени са от една страна, в отговор на бързоразвиващите се технологии и почти мигновеното внедряване на актуалните достижения на науката в бизнеса и икономиката, от друга страна, очертават тенденциите за бъдещото развитие на труда, които водят след себе си нуждата от преосмисляне на цялостната образователна система, социалната система и организацията на пазара на труда.

На основата на интерпретиране и критичен анализ са изведени тенденциите в развитието на труда и работната сила, които са неразривно свързано с концепцията за дигиталната икономика и масовото внедряване на новите информационно-комуникационни технологии. В изследването са използвани методите на логическия анализ и синтез, индукцията и дедукцията, методите и средствата на дескриптивния анализ, с помощта на които са направени обобщения и изводи, очертаващи някои реални перспективи за развитие на работната сила. На първо място те са свързани с промени в изискванията на работодателите в посока повишаване на очакванията към

¹ Асистент в катедра „Политическа икономика“, УНСС, София, e-mail: e_pirimova@yahoo.com

образованието, вече добитите умения и умението на персонала да ги развива и да придобива нови, към способността за критично мислене, към креативността, поставяне на изисквания за умения за работа с „големи данни“, за сложна кооперация с машини, свързани с развитието на изкуствения интелект и др.

Ключови думи: трансформация на икономиката, дигитална икономика, развитие на труда, работна сила

JEL: O1, O14, O15

Abstract

We are witnessing a process of transformation of the labor throughout last decades, the workforce starts developing new characteristics and the main structures itself start changing. On one hand, these changes are a result of the fast-growing technology and almost immediate implementation of the cutting-edge technologies in the business field and the economy. On the other hand, they draw the main tendencies of the future development of the labor, which will require an overall revision of the educational system, as well as social system and the organization of the labor market.

Based on an interpretation and critical analysis, the main tendencies of the development of the labor and workforces are revealed and they are directly linked to the concept of the digital economy and the mass implementation of the new information and communication technologies. In the current study there have been used the methods of the logical analysis and synthesis, induction and deduction, the methods and the tools of the descriptive analysis. Based on these, some conclusions are provided that show some real perspectives of future development of the workforce. They mainly reflect the changed requirements of the employers, which expect more from the employees in terms of education, acquired already skills and ability to further develop new skills, as well as critical thinking, creativity, work with big data, strong cooperation with machines, related to the artificial intelligence etc.

Key words: economic transformation, digital economy, labor force, labor development

JEL: O1, O14, O15

Бъдещото развитие на труда е тясно свързано с актуалните концепции за развитие на икономиката като цяло, като концепциите за креативната икономика и за дигиталната икономика. Особен интерес сред изследователите буди концепцията за дигиталната икономика и ефекта, който тя оказва върху развитието на труда и работната сила. Тя възниква още през 1994 г. с публикуването на труда на Дон Тапскот „The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence“ и е тясно свързана с концепцията за т.нар. „икономика на знанието“. В икономическата литература за обозначаването на този тип икономика, който поставя акцент върху масовата дигитализация на икономиката и обществото, се използват още понятията „цифрова икономика“, „икономика на платформите“, „уеб икономика“, „виртуална икономика“, „интернет икономика“ и др.

Концепцията за дигиталната икономика се базира предимно на използването на новите информационно-комуникационни технологии (ИКТ), чието масово навлизане в живота на хората води до необходимостта от преосмисляне и промяна във всяка една афера на живота, вкл. и в трудовата. Основните направления на масово навлизащите нови ИКТ са:

- „интернет на нещата“ (Internet of Things – IoT) – мрежа от разнородни физически устройства, уреди, превозни средства, сгради и др., които притежават вградена електроника, софтуер, сензори и са свързани с интернет мрежата, което им позволява да събират и обменят данни помежду си. Те се прилагат както в ежедневието, така и в индустрията;
- нови устройства за крайния потребител – мобилни телефони, смартфони, таблети, лаптопи, 3Д принтери и др.;
- нови дигитални модели – дигитални платформи, дигитални услуги, „клауд“ технологии и др.;
- „големите данни“ и свързаното с това „алгоритмично вземане на решение“ – „големите данни“ представляват „масиви от данни, чийто размер е над възможностите на типичните софтуерни инструменти на база данни за събиране, съхраняване, управление и анализиране“ (McKinsey Global Institute. 2011), а „алгоритмичното вземане на решение“ предполага разработването на целеви алгоритми за тяхната обработка;

- нови технологии за автоматизация и роботизиране (Bukht R., R. Heeks, 2017).

В този нов глобален дигитализиран свят, в който новите ИКТ са внедрени на всякакви нива на обществения и икономическия живот, както и в дома на хората, в една „епоха на мрежов интелект“ работната сила е изправена пред необходимостта да промени коренно своите характеристики. На първо място, заетите са принудени да придобиват все по-голям брой (**reskilling**) и все по-специализирани умения (**upskilling**), защото именно високите умения позволяват на хората да се приспособяват към непредвидени промени, пред които са изправени в днешното време в почти всички сектори на икономиката в резултат от развитието на техниката и навлизането на нови ИКТ. В резултат на това по естествен начин ще се увеличават изискванията и на работодателите към образованието и уменията на техните работници, което ще доведе до търсенето на персонал, притежаващ т.нар. „**хибридни умения**“ – комбинация от висока образователна степен и актуални за дигиталната икономика умения и способности. Според прогнозите на Manpower Group през 2020 г. повече от една трета от уменията на заетите ще се състоят от умения, които към днешна дата се разглеждат като второстепенни за работата. (A Skills Revolution: From consumers of work to builders of talent, 2017). А според анализи на Световния икономически форум през 2020 г. около 35% от уменията, които през 2016 г. са били важни за работната сила, ще бъдат изместени от други или сериозно изменени. (The 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution). Според Световния икономически форум ще настъпи сериозно разместване в основните умения, които са от особено значение за добрата реализация на пазара на труда (вж. табл. 1). Така само след две години критическото мислене и креативността, наред с уменията за комплексно разрешаване на проблеми, ще се превърнат в ключови. Ще се появят и нови умения, които търсещите работа ще е препоръчително да притежават като емоционална интелигентност и когнитивна гъвкавост, като в същото време контролът на качеството и активното слушане ще загубят значително от своето значение.

Таблица 1.

Топ 10 на най-важните умения за реализация на пазара на труда

Умения през 2015 г.	Умения през 2020 г.
1. Комплексно разрешаване на проблеми	1. Комплексно разрешаване на проблеми
2. Координация с другите работещи	2. Критично мислене
3. Мениджмънт на хора	3. Креативност
4. Критично мислене	4. Мениджмънт на хора
5. Преговаряне	5. Координация с другите работещи
6. Контрол на качеството	6. Емоционална интелигентност
7. Ориентация към оказване на услуги	7. Оценка и взимане на решения
8. Оценка и взимане на решения	8. Ориентация към оказване на услуги
9. Активно слушане	9. Преговаряне
10. Креативност	10. Когнитивна гъвкавост

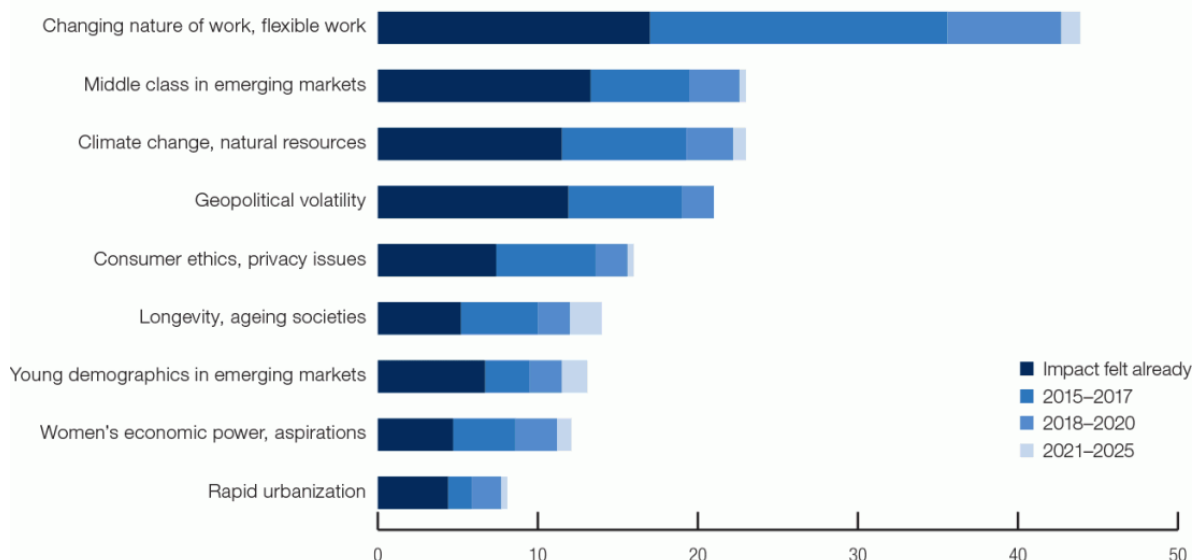
Източник: The 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution,
<https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-10-skills-you-need-to-thrive-in-the-fourth-industrial-revolution/>

В свой доклад относно бъдещето на работните места (The Future of Jobs, World Economic Forum). Световният икономически форум извежда **основните стимули за промяна и времето, което им е необходимо, за да въздействат върху уменията на заетите** (вж. фиг. 1).

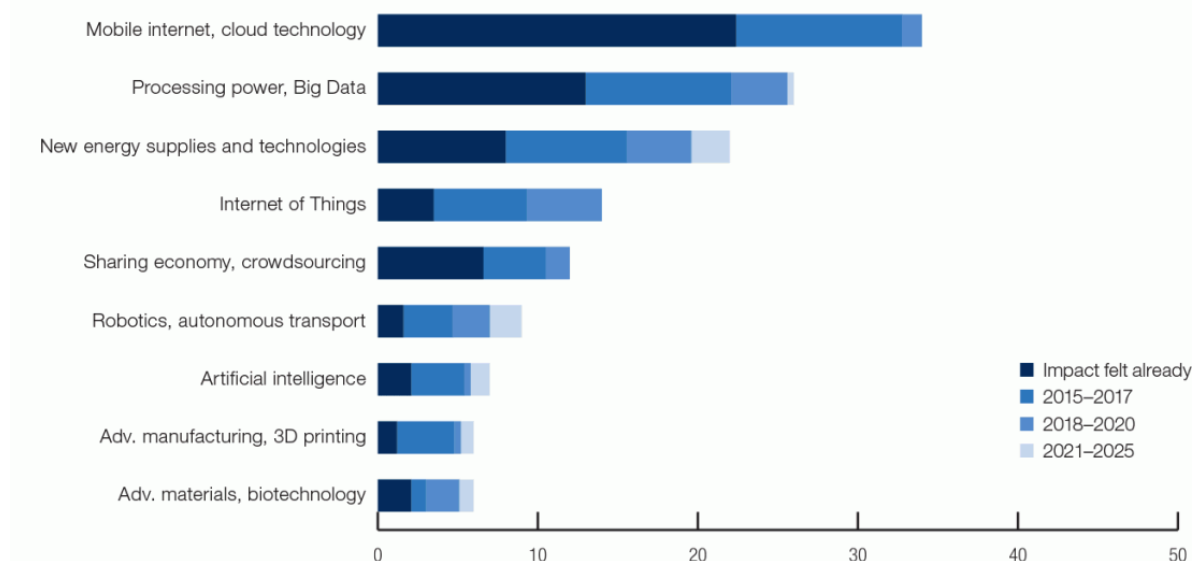
Фиг. 1. Стимули за промяна, време за въздействие върху уменията на заетите

Figure 8B: Drivers of change, time to impact on employee skills
Share of respondents, %

DEMOGRAPHIC AND SOCIO-ECONOMIC



TECHNOLOGICAL



Source: Future of Jobs Survey, World Economic Forum.

Note: Names of drivers have been abbreviated to ensure legibility.

Източник: The Future of Jobs, World Economic Forum, p.20, <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs>

През следващите седем години, от демографска и социално-икономическа гледна точка, най-силно ще продължават да се усещат промените в същността на труда, климатичните промени, застаряващото население и др. В технологично отношение

върху уменията на заетите в най-близко бъдеще влияние ще оказват предимно новите източници на енергия и технологии, големите данни, интернет на нещата, както и развитието на роботизацията и автономния транспорт. Ще продължи да се усеща и развитието на мобилния интернет и облачните технологии, изкуствения интелект, биотехнологиите и др.

Някои от промените, до които развитието на концепцията за дигиталната икономика ще доведе с оглед на работата, са обобщени от изследователи от университета „Св. Гален“ (Arbeit 4.0: Mega trends digitaler Arbeit der DER Zukunft – 25 Thesen) и биха могли да бъдат обобщени в няколко основни насоки:

1. Повишаване на образователното и квалификационно равнище на работната сила в световен мащаб – за да може да отговори на изискванията на новия дигитализиран свят работната сила трябва да притежава определена степен на образование и квалификация;
2. Отмиране на принципа за йерархия – високо специализираната работна сила осъществява комуникация чрез специализирани общности, където водеща е професионалната експертиза, а не принадлежността към дадена организация;
3. Възлагане на работа, вместо назначаване – глобалната прозрачност на умения и достъпът до висококвалифицирана работна сила водят до лесно целево наемане на труд („hiring on demand“), което не е непременно свързано с изграждане на трайни трудови взаимоотношения;
4. Изместване на работа от заетия към клиента – новите ИКТ правят възможно извършването на някои задачи на наетите да бъде прехвърлено върху клиентите, като при това те биват извършвани доброволно и безплатно, което води до намаляване на трудовите задължения и отпадане на необходимостта от работна сила;
5. Промяна на ролята на човека в производството - от предоставящ своя труд той все по-често се превръща в контролиращ работата на машините, като по този начин отново се извършва оптимизация на труда;
6. Коопериране с работата на машините – съвместната работа на хора и машини е един от начините за справяне с опасността от отпадане на човешкия труд;

7. Работа с „големи данни“ – умението за работа с големите данни се счита за ключово и незаменимо в дигиталния работен свят, при него отпада необходимостта от доказването на хипотези, а се разчита на готови разработени алгоритми;
8. Отпадане на границите пред работната сила – високоспециализираните специалисти предоставят своята квалифицирана работна сила от всяка точка на света и по този начин мобилността на работната сила става съпоставима с тази на капитала;
9. Нови възможности за по-добро съчетаване на работа и свободно време (време за семейството) – развитието на интернет и новите ИКТ правят възможна работата от разстояние, което създава добри предпоставки за прекарване на повече време със семейството като се спестява време от транспорт и се дава възможност за по-добро организиране на времето за труд;
10. Подкрепа на дейностите, които изискват човешки труд – идентифицирането и подкрепата на дейностите, които са все още изцяло зависими от човека е една от основните задачи на управляващите;
11. Развиване на умението на работника да менажира сам себе си – поради гъвкавостта на част от новите работни места, е необходимо работещите сами да организират своето работно време, така че всяка една работна задача да бъде изпълнена максимално качествено и ефективно;
12. Повишаване на креативността и способността за придобиване на нови знания на работещите и стимулиране на предоставянето на все по-високи умствени умения е една от основните характеристики на новата работна сила;
13. Дигитално приобщаване – работата от разстояние, анонимността на работните взаимоотношения при работата с облачни услуги и гъвкавото работно време правят възможно интегрирането на пазара на труда на работни групи, които иначе не биха били способни да се включват в него;
14. Повишаване на изискванията на работодателите вследствие на прекалената гъвкавост на търсещите работа – лесният достъп до пазара на труда и лесната смята на работното място затрудняват систематичното развитие на персонала и по този начин повишават изискванията на работодателите към тези, които те търсят да наемат на работа и др.

Задълбочаването на развитието на всички тези специфични области на дигиталната икономика ще наложи не само промяна в икономиката и обществото, а и в политиките на правителствата. За да може днешният участник на пазара на труда да отговори на повишените изисквания на работодателите, ще бъде необходимо чрез различни държавни политики да бъдат предприети стъпки в няколко основни насоки:

- **да бъдат осъвременени и адаптирани към новите условия на труд образователните програми** (вкл. чрез въвеждането на новите ИКТ технологии на всички нива на обучението);
- **да бъде подкрепено и популяризирано разширяването на участието в ученето през целия живот**, без което успешната реализация на съвременния динамичен пазар на труда би била невъзможна;
- **да бъдат разработени политики, които да намалят т.нар. „дигитално неравенство“ [1]**, чието ограничаване би подпомогнало икономическото развитие на държавите;
- **да бъдат идентифицирани и институционално подкрепени секторите, при които човешкият труд е незаменим** като психология, благосъстояние, начин на живот и др.

Настоящото и бъдещото развитието на труда и работната сила са тясно свързани с концепцията за дигиталната икономика. Ускорената дигитализация имасовото внедряване на новите ИКТ променя коренно начина на функциониране на икономиката и неизбежно води до промени в работната сила, която изобретява, разработва, управлява и борави с тези нови технологии. Работната сила на съвремието е изправена пред предизвикателството да промени своите основни характеристики и проявления като изведе на преден план различни качества и умения. За да може да се реализира по най-добрия начин на пазара на труда работникът в рамките на дигиталната икономика ще се нуждае както от добра квалификация, включваща задължително базисни цифрови знания и умения, така и от добре развити способности да усвоява нови знания и да се приспособява към бързо развиващите се условия и изисквания на труда. Всичко това ще е съпроводено с формирането на един нов тип висококвалифицирани работници, притежаващи цифрова култура, иновационно мислене, креативизъм, гъвкавост и др.

Бележки:

1. Терминът "дигитално неравенство" представлява стратификация по отношение на достъпа и използването на Интернет, аналогична на неравенствата в социалната сфера (по пол, раса, възраст и др.) (Van Dijk, The Digital Divide in Europe, The Handbook of Internet Politics, Routledge, London and New York, 2008, <https://pdfs.semanticscholar.org/dab6/63c4664591cb44e956ab94482a4cb1b1d425.pdf>)

Използвана литература:

1. A Skills Revolution: From consumers of work to builders of talent, 2017, Available at: http://www.manpowergroup.co.uk/wp-content/uploads/2017/02/A-Skills-Revolution_Consumers-of-Work-to-Builders-of-Talent.pdf [Accessed 7 October 2018]
2. Arbeit 4.0: Megatrends digitaler Arbeit der DER Zukunft – 25 Thesen, Ergebnisse eines Projekts von Shareground und der Universität St. Gallen. Available at: <file:///C:/Users/Elka/Desktop/dl-150902-studie-st--gallen.pdf> [Accessed 1 October 2018]
3. Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity, McKinsey Global Institute, 2011, Available at: https://bigdatawg.nist.gov/pdf/MGI_big_data_full_report.pdf [Accessed 7 October 2018]
4. Bukht R., R. Heeks, Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy, 2017, Available at: <https://diodeweb.files.wordpress.com/2017/08/diokppr68-diode.pdf> [Accessed 1 October 2018].
5. The Future of Jobs, World Economic Forum, Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs> [Accessed 7 October 2018]
6. The 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution, Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-10-skills-you-need-to-thrive-in-the-fourth-industrial-revolution/> [Accessed 7 October 2018]

ИКОНОМИЧЕСКИТЕ СЕКТОРИ – ЗАМЪРСИТЕЛИ НА ВЪЗДУХА В БЪЛГАРИЯ

Economic Sectors – Air Polluters in Bulgaria

Антон Кръстев¹

Anton Krastev

Резюме

Бизнес секторите влияят върху замърсяването на въздуха чрез своите дейности и процеси, дефинирани също така като антропогенни фактори. Примери за това са горенето, в следствие на което се отделят различни химични елементи в атмосферата, туризмът, селското стопанство, строителният сектор, индустрия и др.

Цел на доклада е да се анализират основните икономически сектори според влиянието им върху замърсяването на въздуха. За изпълнението на целта са заложили следните задачи: 1) Литературен обзор на проблемите, насочени към бизнес секторите, замърсяващи въздуха. 2) Анализ на статистически данни, взети от Национален Статистически Институт; 3) Основни изводи. Резултатите от публикацията са част от дисертационния труд в областта на екоикономиката.

Ключови думи: околна среда, бизнес сектори, замърсяване на въздуха

JEL: Q5, Q53, O18

¹Докторант към катедра „Икономика на природните ресурси, Бизнес факултет, Университет за национално и световно стопанство“, antonkrastev92@gmail.com.

PhD student at the Department of Economics of Natural Resources, Faculty of Business, “University of National and World Economy”, antonkrastev92@gmail.com.

Abstract

Business sectors affect air pollution through its own activities and processes, also defined as anthropogenic factors. Examples are combustion, which results in the separation of various chemical elements in the atmosphere, tourism, agriculture, construction business, factories and production plants, etc.

The purpose of the report is to analyze the main economic sectors according to their impact on air pollution. The following tasks are set out to achieve the main aim: 1) A literature review of the issues related to the air pollution by business sectors; 2) Analysis of statistical data taken by the National Statistical Institute; 3) Main conclusions. The results of the publication are part of the thesis in the field of eco-economics.

Keywords: environment, business sectors, air pollution

JEL: Q5, Q53, O18

Увод

Замърсяването на въздуха е процес, в който участват както естествени процеси, като изригване на вулкани, горски пожари, процес на гниене, дишането на живите организми, процеси под земната повърхност, така и антропогенни фактори и процеси, в следствия на човешката дейност – горене, химични и биологични отпадъци, промишлени предприятия, моторни превозни средства. Върху всеки един от тези процеси голямо влияние оказва определен бизнес – производствен бизнес, фармацевтичен бизнес, туризъм, селско стопанство и др.

Във всяка държава проблемите със замърсяването на въздуха от страна на бизнеса са в различни величини. Това зависи най-вече от нивото на развитие на икономиката, както и от броя на населението и транспорта в страната.

Дискусия на релевантната литература

В своя статия McCarthy (2010) разглежда корабният транспорт, пристанищните дейности и външната търговия, като един от най-големите замърсяването на въздуха в много крайокеански градове в САЩ със серни оксиди, азотни оксиди и други вещества.

Според него контролирането на тези източници на замърсяване се усложнява от факта, че голяма част от корабите се регистрират в чужди държави, също така и отделянето на много време за ратифицирането и прилагането на споразумения от страна на „Международната конвенция за предотвратяване на замърсяването от кораби“ (MARPOL).

Някои автори Elliot, Gall, Ellison, Carter, Earnest, Stephans, (2013) разглеждат влиянието на бизнеса с твърди горива върху здравето на голяма част от населението в развиващите се страни. Там тези горива биват използвани за готвене, отопление и осветление, като отделят голяма част въглероден диоксид и черни въглеродни емисии, които от своя страна водят до тежки респираторни и дори ракови заболявания.

Volen (2014) обръща сериозно внимание на бизнеса с пелетизиране на желязна руда в Швеция и САЩ. Вследствие на определени процеси се отделят големи количества серни диоксиди, азотни оксиди и други замърсители. За справянето с част от проблема, двете държави включват модерен контрол на замърсяването като циркулиращи флуидизирани легла за контрол на сярата, актовен въглен за контрол на живака и електростатични утаители за частици.

За да преосмисли определен бизнес своето устойчиво развитие от екологична гледна точка, Titenberg (1999) разглежда необходимостта от въвеждането на такси и стандарти за вредните емисии. Чрез стандартите ще бъдат въведени ограничени, а таксите ще бъдат налагани на вреки замърсител, с цел поемане на финансовата отговорност за последиците от своята дейност.

Обяснение на методологията

Използвани са няколко различни метода: исторически литературен обзор на проблемите, насочени към бизнес секторите, замърсяващи въздуха; дескриптивна статистика; системен подход и др.

Използване на данни и източници, както и описание на резултатите от изследването

В доклада е приложена и анализирана таблица със събрани източници на вредни вещества в атмосферата, както и основните замърсители по вид за периода 2011г. –

2016г. по данни на Национален Статистически Институт (НСИ) (табл. 1). Източниците са степенувани по възходящ ред от най-големия към най-малкия замърсител.

ИЗТОЧНИЦИ НА ВРЕДНИ ВЕЩЕСТВА В АТМОСФЕРАТА	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Най-голям замърсител
Горивни процеси	40304790	34486462	28631140	30616602	31439155	27149541	Въглероден диоксид (CO ₂)
Пътен транспорт	7492640	7822170	6849525	7899542	8684244	8795963	Въглероден диоксид (CO ₂)
Производствени процеси	4793918	3951653	3995393	4291696	4503760	4132640	Въглероден диоксид (CO ₂)
Битово горене	1166333	1137606	933836	698656	743136	807720	Въглероден диоксид (CO ₂)
Обработка и складиране на отпадъци	176420	170118	171073	166252	160740	156321	Метан (CH ₄)
Селско стопанство	72711	70066	71678	72560	71526	70917	Метан (CH ₄)
Друг транспорт	56420	68957	46712	37370	49826	40484	Въглероден диоксид (CO ₂)
Общо количество за година	54063231	47707032	40699357	43782679	45652385	41153585	

Източник НСИ, околна среда.

Най-голямо количество въглероден диоксид за периода 2011 – 2016г. се отделя при горивните процеси, като количеството и през шестте години е най-голямо в сравнение с другите сектори.

Фиг. 1



Източник НСИ, околна среда.

Най-високите количества са през базовата 2011г., като динамиката на фигурата отчита драстично намаляване с между 15% – 18% за следващите две години спрямо предходната. През 2014г. и 2015г. се отбелязва лек ръст спрямо 2013г., съответно със 7.6% и 10.2%. Замяряването с въглероден двуокис през последната 2016г. е най-малко – 14% по-малко спрямо предходната 2015г. и с 33% спрямо базовата година.

На второ място по замърсяване с въглероден двуокис е пътният транспорт. Тук динамиката е противоположна в сравнение с динамиката на горивните процеси (фиг. 2).

Фиг. 2



Източник НСИ, околна среда.

Единственото намаление е през 2013г. с 9% спрямо 2011г. Крайното сравнение на базовата 2011г. и 2016г. е ръст с 1 300 000 тона или близо 15%.

Темпът на замърсяване с въглероден двуокис за последната 2016г. в сравнение с базовата 2011г. от производствени процеси е низходящ (фиг. 3).

Фиг. 3



Източник НСИ, околна среда.

Най-значителният спад е през 2012 и 2013г. с около 18%. Количествата въглероден двуокис за 2016г. спрямо 2012 и 2013г. са с 5% по-високи, но с 14% по-ниски спрямо базовата 2011г.

Битовото горене е на четвърто място в таблицата, като при него се отчита драстичен спад за 2013г. и 2014г., съответно с 20 % и 40 % в сравнение с 2011г. След това се наблюдава покачване на количествата въглероден двуокис с 50000 и 60000 тона, като процентната разлика между първата и последната година е цели 30% по-малко замърсяване от този вид (Фиг. 4).

Фиг. 4



Източник НСИ, околна среда.

При обработката и складирането на отпадъци най-голямото замърсяване на въздуха идва от метана (Фиг. 5).

Фиг. 5



Източник НСИ, околна среда.

Тук темпът за периода 2011 – 2016г. е положителен, като почти през целия период се наблюдава спад в количествата метан с от 3% до 6%, а разликата между 2011 и 2016г. е цели 12%.

Метанът е основен замърсител и от дейността на селското стопанство, но тук промените се редуват – положителни до 2012г., следва покачване на количеството метан до 2014г. с 3% и отново спад с 1,4% и 2,2% до края на периода (Фиг. 6).

Фиг. 6



Източник НСИ, околна среда.

Последният анализиран източник на замърсяване е всякакъв друг транспорт, като най-голямо количество замърсител на въздуха отново е въглеродният двуокис. Тук трендът отново варира – драстично покачване през 2012г. с 22,3% спрямо 2011г., рязко понижаване през следващите 2 години и отново покачване за 2015г. с 33% спрямо предходната 2014г. През последната 2016г. е отбелязан спад с 24,5% спрямо 2015г. и с цели 38,4% спрямо базовата 2011г. (Фиг. 7).

Фиг. 7



Източник НСИ, околна среда

При анализа на количеството и вида замърсители през годините, се констатира, че въглеродният двуокис е най-големият и сериозен замърсител, отделян в атмосферата от различните източници, следван от метана (Фиг. 8).

Фиг. 8



Източник НСИ, околна среда

До 2013г. се забелязва осезаем спад с между 12-15%, последван от двугодишен ръст в замърсяването със 7% за 2014г. и 4,3% за 2015г. спрямо предходните години. Последната година отново бележи понижаване на количествата замърсяване на въздуха, съответно с 10% спрямо предходната година и цели 24% спрямо базовата 2011г.

От този анализ може да се заключи, че 2011г. е най-замърсената, след което се забелязва значителен напредък от екологична гледна точка до 2013г. През 2014 и 2015г. е отбелязан ръст в количествата въглероден двуокис и метан, но последван от нов значителен спад с 10% през последната 2016г.

Заклучение

От разгледаните и анализирани данни може да се направят следните основни изводи:

- Горивните процеси са най-големият източник на вредни вещества в атмосферата;
- Най-вредните вещества като замърсители на атмосферата са въглеродният двуокис и метанът;
- Най-замърсена година с метан и въглероден двуокис в периода 2011г. – 2016г. е базовата 2011г., а по данни на НСИ най-малко замърсена спрямо останалите години е 2016г.

На базата на този анализ може да се заключи, че от 2011г. до 2016г. икономическите сектори отчитат сериозен напредък в устойчивото си развитие и по-конкретно в положителното си влияние върху въздуха.

Библиография

Bolen, J., 2014. Modern Air Pollution Control for iron ore induration, Minerals and Metallurgical Processing, Vol. 31, No 2, pp. 103-114.

Gall, E., Carter, E., Eamest, C., Stephens, B., 2013. Indoor Air Pollution in Developing Countries: Research and Implementation Needs for Improvements in Global Public Health, American Journal of Public Health.

McCarthy, J., 2010. Air Pollution and Ship emissions, Nova Science Publishers, 2010.

Titenberg, T., Environmental and Natural Resource Economics, Pearson Education, Inc., New Jersey, 2009.

Национален Статистически Институт, Околна среда, Емисии на вредни вещества в атмосферата от индустриални, горивни и производствени процеси, 2018, наличен <http://www.nsi.bg>[11 октомври, 2018].

РАЗВИТИЕ НА АУТОМОТИВ ИНДУСТРИЯТА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2018-2020 г.

Development of automotive industry in the Republic of Bulgaria during the period 2018-2020

Калоян Беличовски¹

Kaloyan Belitchovsky

Резюме

Автомобилната индустрия е най-бързо развиващата се индустрия в България. Над 50% от всички инвестиции през последните години са в нея. Този тренд ще се запази през следващите четири години и дори ще се ускори.² Страната ни е една от интересните дестинации за производство на компоненти за автомобилната индустрия, а в обозримо бъдеще, и за производство на автомобили. В тази статия ще разгледаме влиянието на автомобилната индустрия, която в настоящия Програмен период ще бъде главен източник на средства и осигуряване на нови работни места във всички краища на България. Автомобилната индустрия първа ще влезе в Индустрия 4.0 и това на практика се случва. Автомобилният клъстер е основан преди пет години от 30 компании, които произвеждат компоненти за автомобили за първоначално и последващо вграждане, а в него са били заети под 9 хиляди души. Производството му тогава е било под 1% от БВП на страната. Днес, пет години и половина по-късно, вече говорим за 130 – 140 компании, а поне 10 международни компании проучват възможностите за навлязат на нашия пазар. Заетите днес са вече над 40 000, а процентът от БВП, който автомобилната индустрия генерира, е над 4%, като трябва да се има предвид, че говорим за период, в който има и драстично покачване на БВП като

¹ Магистър – „Лидерство и публичен мениджмънт“, „Менпауър Груп“ България, гр. София, кв. Гео Милев, ул. Манастирска 8А, e-mail: belitchovsky@gmail.com.
Master of "Leadership and Public Management", ManpowerGroup Bulgaria, Sofia, Geo Milev, Manastirska str.8A, e-mail: belitchovsky@gmail.com.

цяло. За тези пет години ръстът на индустрията е над пет пъти. Всяка година индустрията успява почти да удвои оборотите, които прави в България.

Ключови думи: Аутомотив, регион, клъстер, развитие, проект

JEL Класификация: A11

Abstract

The automotive industry is the fastest growing industry in Bulgaria. Over 50% of all investments in recent years are in it. This trend will remain in the next four years and will even accelerate. Our country is one of the most interesting destinations for the production of components for the automotive industry, and in the future as well as for the production of cars. In this article we will look at the impact of the automotive industry, which in the current Programming period will be a major source of funds and new jobs in all parts of Bulgaria. The automotive industry will enter “The industry 4.0” and this is actually going on. The Automobile Cluster was founded five years ago by 30 companies that produce components for cars for initial and subsequent build-in, and employs less than 9,000 people. The production was below 1% of the country's GDP. Today, five and a half years later, we are talking about 130-140 companies, and at least 10 international companies are exploring the opportunities to enter our market. Today's workforce is over 40,000, and the percentage of GDP generated by the automotive industry is over 4%, bearing in mind that we are talking about a period when there is a drastic rise in GDP as a whole. For these five years the industry's growth is over five times. Every year, the industry has almost doubled the turnover it has made in Bulgaria.

Key words: Automotive, region, cluster, development, project

JEL Classification: A11

Проектите, които се предвиждат, заявките, проучванията и участието в конференции на редица компании, които до 2020-та година ще наляят огромни средства в построяването на нови заводи, ще генерират над 10 000 работни места. Продукцията, произвеждана от автомобилния сектор в България, се оценява на около 1 милиард евро на годишна база. Брутната добавена стойност е нараснала четири пъти за последното десетилетие. В България към момента има около 120 предприятия за производство на автомобилни компоненти, като поддоставчици на водещи компании в автомобилостроенето. Те създават заетост за 23,4 хил. души. Характерно за сектора е неговата експортна ориентация, като водещи пазари на автомобилния бранш са Германия, Турция, Румъния, Франция и др.

През изминалата година се откри нов Учебен център по диагностика на електрически и конвенционални автомобили в Професионална гимназия по транспорт и енергетика "Хенри Форд" в гр. София, като водещи фактори споделят, че няма да е далеч времето в България да заработи и първия завод за производство на цели автомобили. Новооткритият учебен център е първи по рода си, даващ възможност за изучаване устройството на електроавтомобили и хибриди, както и за диагностика на всички видове автомобили на съвременно технологично ниво. Центърът осигурява високо качество на професионалната подготовка на специалисти в областта на автомобилния транспорт. Акцентът в обучението е поставен върху все по-широкото навлизане на електрическите превозни средства в съвременния живот, както и повишаване на екологичните показатели на ДВГ в съответствие с европейските стандарти за вредни емисии.

По данни на проучване на "Колиърс Интернешънъл", поръчано от Българската агенция за инвестиции, България е най-доброто място в Европа за инвестиции в областта на автомобилната индустрия. Основни причини за предпочитането на страната ни от инвеститорите са цената на работната сила, географското положение на България, което е еднакво близо до клиентите и основните производствени мощности, както и членството ни в ЕС. Други фактори, които превръщат България в желано място за автомобилно производство, са валутният борд и ниската цена на електрическа енергия за производствени цели. В класирането сме последвани от Румъния, Унгария,

Полша, Чехия, Испания, Великобритания, а изненадващо доста след нас се класират известните с качествените си автомобили страни Франция и Германия, класирани съответно на 9-то и 10-то място.

В момента 100 големи автомобилни компании са разположили производствени бази в България, като те са представители на първо, второ и трето ниво доставчици на автомобилни части и един производител със завод за асемблиране на коли. В момента 8 от 10 коли в Европа имат части, произведени в България. Предприятията за производство на автомобилни части са на територията на цялата страна, като най-активното производство е в Южна България. Те изработват най-вече маслени помпи, дискове за спирачки, чипове, интегрални схеми и климатични инсталации за гиганти като "Мерцедес", "Ауди", "БМВ" и други. Автомобилната индустрия съставлява 3.5% от БВП на страната. Приходите към 2015 година са 1.55 милиарда евро, а в края на 2016 година се очаква те да надвишат 2 милиарда евро. През 2016 година сертифицираните проекти в автомобилния сектор са девет, на стойност 310 милиона лева. Очаква се те да разкрият над 10 000 работни места в близките четири години.

България се утвърждава като ключов участник на глобалния пазар за производство на компоненти и системи за автомобилната индустрия. Около 170 компании, произвеждащи части и системи за основните автомобилни производители, създават 4% от БВП и генерират заетост за над 40 000 души в България. Проекти на стойност 800 млн.лв., създаващи близо 13 000 работни места са сертифицирани по закона за насърчаване на инвестициите и подкрепени от Министерство на икономиката. Основните възможности и предизвикателства, които определят бъдещото развитие на сектора: позитивната динамика на глобалната икономика, рискът от протекционистични мерки, налагани от трети страни и навлизането на информационните технологии.

В крайна сметка България и аутомотив сектора подписаха сътрудничество, като през месец октомври ще се проведе среща в столицата измежду всички представители на аутомотив компаниите у нас. Като предимства за инвестиции на компании от автомобилния бранш са посочени данъчната политика на България, стабилният курс на лева, членството в ЕС и др. Като проблемни за индустрията се очертаха въпросите с

липса на достатъчно квалифицирана работна ръка, необходимостта от промени в образованието и насърчаване на повече ученици и студенти за развитие в сферата на инженерството, развитие на развойната дейност, промени в Кодекса на труда и т.н. Обсъдени бяха и проблемите, които инвеститорите срещат при контактите си с администрацията, както и конкурентната обстановка при привличане на инвеститори в страните от Източна и Централна Европа. Консолидираните продажби са над 1,5 млрд. евро годишно, заетите места са над 20 000, а производствените фирми са над 100. Вярвам, че през следващите няколко години тези цифри могат да се увеличат двойно, дори тройно.

Ръководството на НКИЗ и Аутомотив клъстер България подписа меморандум, с който страните заявиха своята готовност и желание да си сътрудничат в разработването на съвместни инициативи за привличането на инвеститори от автомобилната индустрия. Пътят към успешните бизнес модели се създава с ползотворно сътрудничество между институциите. Мисията на Национална компания индустриални зони не се изчерпва с предлагането на терени. Целта е те да бъдат партньор за стратегически инвестиции и в лицето на Аутомотив клъстер България виждаме такъв партньор. Следва да обменят опит, знания и добри практики и ще разчитат евентуално на политическата подкрепа от страна на Министерство на икономиката за предстоящи нормативни инициативи.

Подписаният меморандум между страните е първата стъпка към създаване на устойчиви и ефективни практики. Най-успешните модели се създават, когато бизнесът и държавата работят заедно в една посока. Чрез провеждането на този форум и подписването на меморандума се прави една добра стъпка. Ние създаваме конкретни условия за установяване на печеливш бизнес и с автомобилния клъстер ще се намерят добри подходи за привличане на още чуждестранни инвестиции. С настоящата среща се слага начало на тясно сътрудничество на държавата и аутомотив сектора за партньорство с цел облекчаване и развитие на бизнес средата, както и за насърчителна политика за развойна дейност, иновации и амбициозната задача за привличане на OEM инвеститор и асемблиране на автомобили в България.

Аутомотив Клъстер България е сдружение с нестопанска цел, представляващо интересите на автомобилните производители, производителите на части и доставчиците на услуги за автомобилната индустрия. Понастоящем в асоциацията членуват 32 компании, чиито служители в България наброяват повече от 15 000 човека, а в международен мащаб са ангажирани над 662 000 души. Членувайки в Аутомотив клъстъра считам, че цифрите и бъдещите инвестиции са абсолютно релевантни.

Клъстерът е основан като асоциация, обединяваща интересите на автомобилостроителите в България, с цел подобряване на конкурентоспособността помежду им. Визията на организацията е създаване на стабилна автомобилна индустрия в България.

Поради очакваната инвазия на чужди инвеститори в аутомотив индустрията през месец февруари Аутомотив Клъстер България, в сътрудничество с FESTO Didactic и SMC, откри център за обучения, в който ще се предлагат курсове на професионално ниво и атрактивни цени. Целта на обучителния център е да предлага обучения, които са ориентирани към индустрията и да предоставя възможност за сформирание на групи за тясно профилираните обучения основно в техническата област. Тренинг центърът предлага отлична възможност за малките и средни предприятия да обучават персонала си без да е необходимо да покриват разноските за минимум участници при сформирание на група за специфичните курсове. Предимство за големите предприятия е, че могат да се възползват от гъвкавия график и да изпращат по-често, но по-малък брой служители, така че да не се отнема голям човешки ресурс от производствения процес.

Обученията са в три насоки:

- ✓ меки умения;
- ✓ методологии (FMEA, Lean manufacturing и др.);
- ✓ технически компетенции (хидравлика, пневматика и др.).

Тренингите включват практическа част, а преподавателите са представители на индустрията с богат практически опит в изучаваната област. При сформирание на пакет от обучения, включващ трите категории, се постига значително повишаване на квалификацията на обучаваните служители, така че фирмите, назначавайки по-ниско

квалифицирани служители (поради липса на кадри на пазара), бързо и лесно могат да повишат квалификацията им до необходимото ниво.

Спрямо Аутомотив картата до 2022-ра година, както БВП на Република България следва да се увеличи значително, така и безработицата трябва да придобие корено различни размери. Истината е, че в повечето градове на страната трудно биха се намерили хора, като от „Леони“ за завода си в гр. Плевен са обособили политика да извозват хора от голяма част северозападния район, който е трудоспособен.

Към момента има над 130 компании с над 40 000 работници от Аутомотив индустрията. До 4 години те би следвало да набъбнат значително.

Бъдещето за развитие на регионите в България е в Аутомотив индустрията спрямо географското ни разпределение и действителности. Затова говорят и стоките с най-голям ръст в износа ни през последните години. През следващата 2019-та година, следва планове да влязат в действие, като през месец октомври ще има по-голяма яснота относно инвестиции, техните срокове и ангажименти към държава.

Използвани източници:

2018, <http://automotive.bg/BG/>, [Accessed 6 October 2018];

2018, www.capital.bg, [Accessed 3 October 2018];

Николова, Хр., 2011 г., „Международен транспорт и спедиция“, УИ „Стопанство“, С.;

Деведжиев, М., 1996 г., „География на транспорта“, С. Изд. "Свят 2001";

Бакалова, В. – 2011 г., „Икономика на транспорта“, УИ „Стопанство“;

Николова, Хр., 2010 г., „Организация на транспортната дейност и търговска експлоатация в транспорта“, „УИ „Стопанство“;

Василев, Евг., 2012 г., „Проектиране развитието на транспорта“, ИК – УНСС;

Мутафчиев, Л., 1994 г., „Икономика на транспортната система“, изд. УНСС;

Първанов, Хр., 2013 г., „Инвестиции в транспорта“, ИК УНСС;

Бакалова, В., 2011 г., „Прогнозиране и планиране на транспортната дейност“, ИЛ – УНСС.

АГРОЕКОЛОГИЧНИТЕ ПРАКТИКИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА УСТОЙЧИВО ЗЕМЕДЕЛИЕ

Agri-environmental Practices for Sustainable Agriculture

Антон Благоев¹

Anton Blagoev

Резюме

Значимостта на агроекологията за развитието на устойчив аграрен сектор нараства. На този етап от развитието на земеделието множество страни прилагат агроекологични мерки, които целят да стимулират земеделските стопани да опазват, поддържат и подобряват екологичното качество на своята земеделска земя и да ограничат негативното влияние върху природните ресурси. Целта на доклада е да се оценят основните агроекологични практики за постигане на устойчиво земеделие и на тази основа да се направят обобщени изводи за възможностите за прилагане на агроекологични мерки в България. За постигане на целта са заложили следните задачи: 1) теоретична постановка на понятието агроекология, 2) Методологична рамка и 3) анализ на резултатите и обобщени изводи. Чрез резултатите от проучването ще се изведат възможностите за прилагане на агроекологични мерки в България.

Ключови думи: агроекология, агроекологични практики, устойчиво земеделие

JEL: Q01, Q15

¹ Докторант в катедра Икономика на природните ресурси, Бизнес факултет, УНСС, София, Студентски град "Хр. Ботев", e-mail: ablagoev@unwe.bg.

Ph.D. student at the Department of Natural Resources Economics, Business Faculty, UNWE, Sofia, Hristo Botev Students' University, e-mail: ablagoev@unwe.bg.

Abstract

The importance of agroecology for the development of a sustainable agrarian sector is increasing. At this stage of agricultural development, many countries are implementing agro-ecological measures aimed at stimulating farmers to preserve, maintain and improve the environmental quality of their agricultural land and to limit the negative impact on natural resources. The aim of the report is to evaluate the main agri-environmental practices for achieving sustainable agriculture and, on this basis, to draw conclusions about the possibilities for implementing agri-environmental measures in Bulgaria. The following objectives have to be achieved: 1) the theoretical definition of the concept of agroecology, 2) a methodological framework, and 3) analysis of the results and conclusions. Based on the survey results will reveal the possibilities for implementation of agri-environmental measures in Bulgaria.

Key words: agri-environment, agro-ecological practices, sustainable agriculture

JEL: Q01, Q15

Увод

Агроекологията включва различни подходи за решаване на редица проблеми на селскостопанското производство. Първоначално обект на изследване са били предимно аспектите на производството и защитата на растенията, но по-късно те се насочват и към различни проблеми, свързани с околната среда, социални, икономически, етични и други въпроси. Агроекологичните мерки стимулират земеделските стопани да опазват, поддържат и подобряват екологичното качество на своята земеделска земя и да ограничат негативното влияние върху природните ресурси. Прилагането им може да бъде доброволно вследствие на поети ангажименти поради участие в европейски и национални програми за финансиране или прилагане вследствие на спазване на национални стандарти за добри земеделски практики. Мерките могат да бъдат определени на национално, регионално или местно ниво и по този начин да бъдат адаптирани към определено земеделие и специфични екологични условия. Чрез подпомагане на действия, надвишаващи законовите и задължителните изисквания, агроекологичните мерки допълват подхода за добри земеделски и екологични условия. С внедряването на тези мерки може да се постигне устойчивост на аграрния сектор,

поддържане и подобряване на екологичното качество на земеделската земя и да се постигне внедряване на щадящи за околната среда земеделски системи. Прилагането на агроекологични мерки е насочено към опазването на полуестествени затревени площи, почвено плодородие, намаляване на замърсяването на почвите и водите, както и деградацията на земеделските земи поради процеси на ерозия.

Дискусия на релевантната литература

Автори, занимаващи се с проблемите на агроекологията, като Bensin (2009), Gliessman (2009) и Warner (2009) я определят като термин, означаващ научна дисциплина, земеделска практика, политическо или социално движение. До 60-те години на миналия век, терминът се разглежда като чиста научна дисциплина, която разглежда проблемите на екологията в различните отрасли. Мащабите и размерите на агроекологичните изследвания са се променили през последните 80 години, като те вече включват не само оценка на площите, но и взаимосвързани сектори и прилагането на агросистемни скали.

Според други автори Kleijn (2003) и Sutherland (2003), агроекологичните практики се различават във всяка една отделна държава. Целите на практиките включват намаляване на пестициди, опазване на биоразнообразието, възстановяване на ландшафта, намаляване на замърсяването на почвите и водите. Прилагането на тези практики е в райони, свързани с екстензивно земеделие, където биологичното разнообразие е все още относително високо и най-малко се прилага в районите с интензивно земеделие.

Altieri (1995) разглежда агроекологичните практики като правило, което трябва да сведе до минимум използването на енергия и ресурси, чрез рециклиране на ресурсите в системата на земеделие или чрез използване на ресурси, намиращи се в близост до фермата. Такива практики могат да бъдат определени като :

- използването на покривни култури с цел опазване на почвата и водата;
- добавяне на органични вещества като тор и компост с цел стимулиране на биотичната активност;
- прилагане на смесени системи за селскостопански култури, сеитбообращения, отглеждане на бобови растения за рециклиране на хранителни вещества;

➤ борба с вредителите чрез използването на манипулации на биологичното разнообразие.

Автори като Gliessman(1998), Engles (1998), Krieger (1998) представят връзката между устойчивост и агроекологични практики. Според тях, терминът устойчивост означава следване на концепция за устойчив добив. Устойчивото селско стопанство трябва да успява да постигне и задоволи потребностите от изхранването на човешкото население в бъдеще време. Този метод е въплътен в самата наука агроекология, която се дефинира като прилагане на екологични концепции и принципи, към проектиране на управление на устойчиви агроекологични системи. Устойчивото земеделие интегрира три основни цели – опазване на околната среда, икономическа рентабилност и социална подкрепа. Устойчивостта се основава на принципа, че селското стопанство трябва да отговаря на нуждите на настоящето, без да излага на риск способността на бъдещите поколения да посрещат своите собствени потребности (Altieri, 1995).

Според Hadjieva (2007) селското стопанство се свързва с концепцията за устойчиво развитие по следните причини:

- То има стратегическо значение, защото осигурява изхранването на населението;
- Зависи най-пряко от количеството и състоянието на природните ресурси, които с влиянието си изместват по значение технико-икономическите и организационни фактори;
- То е най-потърпевшо при замърсяване на околната среда;
- Функционирайки, то може да предизвика екологични проблеми;
- Намира се в преход, който би могъл да се използва за насочването му към устойчиво развитие.

Автори като Grigorova (2013), Arabska (2013) определят устойчивото земеделие като сложен икономически процес със социални и екологични последствия. Ползите от него са насочени както навътре в отрасъла, защото се подобрява качеството на живот на заетите в него, така и извън него, защото резултатите от устойчивото земеделие се очаква да са такива, че да водят до повишаване на жизнения стандарт и качеството на живота и на потребителите на земеделски продукти. С внедряването на агроекологичните мерки може да се постигне устойчивост на аграрния сектор,

поддържане и подобряване на екологичното качество на земеделската земя и да се постигне внедряване на щадящи за околната среда земеделски системи.

На базата на направения литературен обзор на понятията агроекология и агроекологични практики в контекста на устойчивостта могат да бъдат направени следните изводи:

- Агроекологията включва различни подходи за решаване на редица проблеми на селскостопанското производство;
- Агроекологичните мерки стимулират земеделските стопани да опазват, поддържат и подобряват екологичното качество на своята земеделска земя и да ограничат негативното влияние върху природните ресурси;
- Прилагането на агроекологични мерки са насочени към подпомагане опазването полуестествените затревени площи, дейности за опазване на почвеното плодородие, намаляване на замърсяването на почвите и водите, както и деградацията на земеделските земи поради процеси на ерозия;
- Устойчивото земеделие интегрира три основни цели – опазване на околната среда, икономическа рентабилност и социална подкрепа.

Обяснение на методологията

Методологичната рамка на доклада съдържа: 1) теоретична постановка на понятието агроекология и агроекологични практики, 2) методологична рамка и 3) анализ на резултатите и обобщени изводи. Целта е да се оценят основните агроекологични практики за постигане на устойчиво земеделие и на тази основа да се направят обобщени изводи за възможностите за прилагане на агроекологични мерки в България. В първата част на доклада се прави литературен обзор на агроекологичните мерки в контекста на устойчивостта.

Използване на данните и източници

За нуждите на изследването е разработена анкетна карта, с която се цели да се оценят факторите за постигане на устойчивост в земеделието чрез агроекологични практики и ефектите от прилагането им. Участниците в проучването са експерти в областта на земеделието и агроекологията. Проучването е направено през 09.2018 г. За целите на литературния преглед са включени различни научни трудове и публикации

на български и чуждестранни автори, доклади и публикации, както и материали от конференции, статии от научни списания.

Описание на резултатите от изследването

В изследването бяха разгледани въпроси свързани с факторите които оказват влияние върху постигането на устойчивост, подобряване на устойчивостта в земеделието в България чрез прилагане на определени практики, ефектите от прилагането на агроекологични практики и степента на влияние на конкретни фактори върху възможността за прилагането на агроекологичните практики в аграрния сектор.

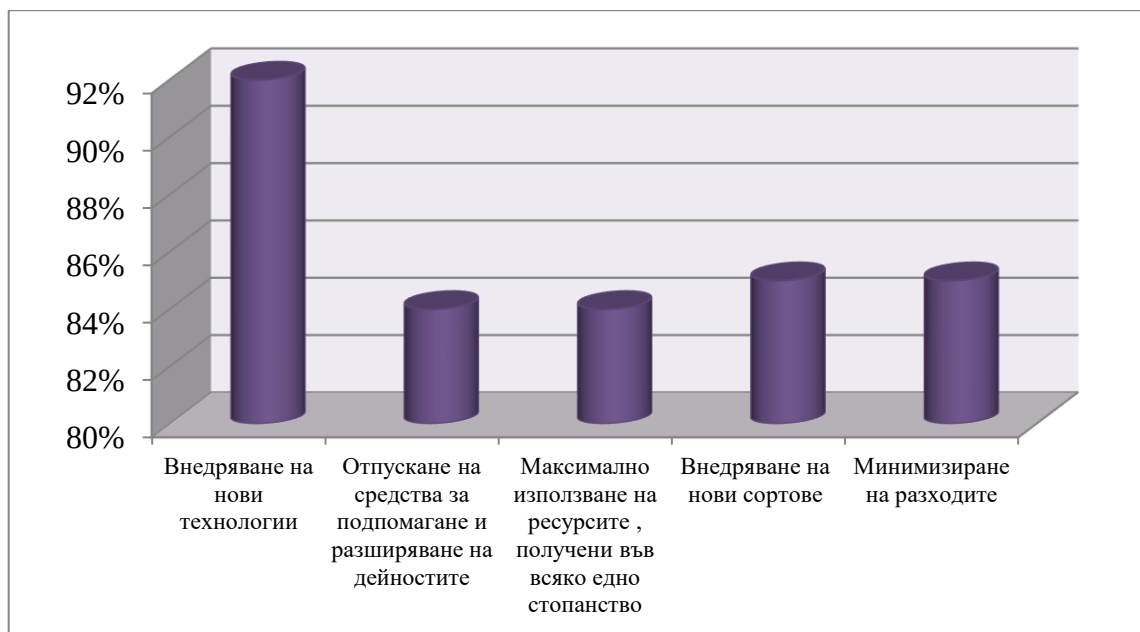
Резултатите от анкетата представени на фигура 1, показват че от факторите които оказват влияние във висока степен върху постигането на устойчиво земеделие са: климатичните промени и процеси на ерозия, замърсяване, заблацияване и липса на видово разнообразие (92%). На второ място е оценен факторът натиск върху околната среда и природните ресурси (91%). С най- слабо влияние са факторите наличие на агроекологичен риск (84%) и липсата на задоволяване на потребностите от продукти на земеделието (69%).



Фигура 1 Фактори, оказващи влияние върху постигането на устойчиво земеделие (%)

На фигура 2 са оценени практики, които биха могли да подобрят устойчивостта на стопанствата в България. Според респондентите внедряването на нови технологии (92%) е практика, която би повлияла в най-висока степен за постигане на устойчивост в земеделието. На второ място, експертите са определили внедряването на нови сортове и минимизирането на разходите на стопанствата с (85%). След тях се ранжират

отпускането на средства за подпомагане и разширяване на дейностите и максимално използване на ресурсите, получени във всяко едно стопанство (84%).



Фигура 2. Практики, които биха подобрили устойчивостта на стопанствата в България (%)

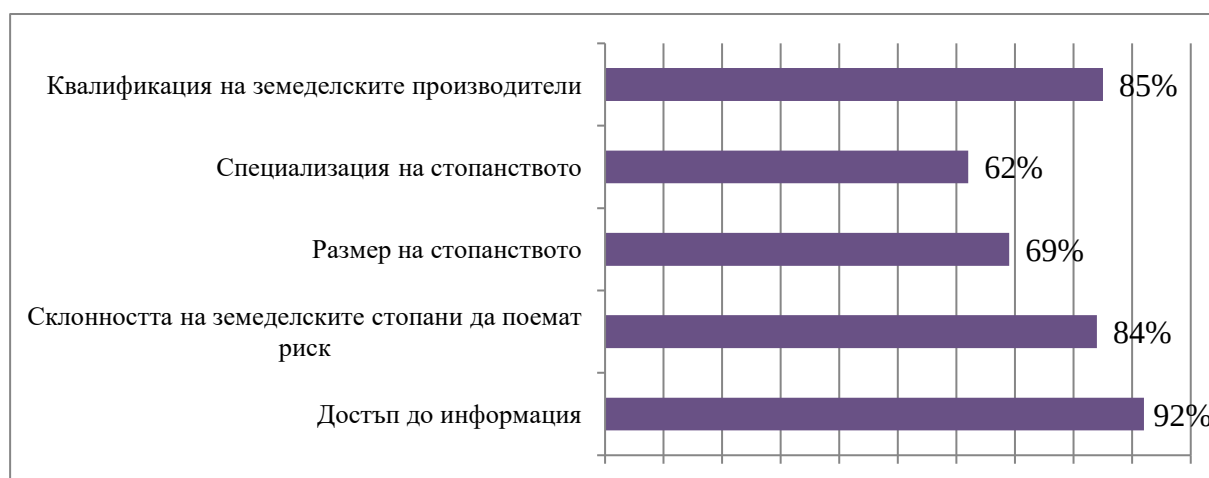
В изследването бе засегната и проблематиката за оценяването на ефектите от прилагането на агроекологичните практики (Фигура 3).



Фигура 3. Ефекти от прилагането на агроекологични практики (%)

Експертите в областта определят подобряването и поддържането на екологичното състояние на обработваемите земи (61%) като най-значим ефект от прилагането на агроекологични практики, следвано от опазване на водите (54%), опазване на въздуха (46%), внедряване на нови технологии, сортове и порода животни (46%). С относително по-малко значение са оценени климатичните промени и опазването на биоразнообразието (38%). Най-ниски оценки получават увеличаването на капитала на земеделското стопанство (31%) и увеличаването на конкурентоспособността на земеделските стопанства (15%).

По отношение на оценката на факторите, влияещи върху възможността за прилагане на агроекологични практики, респондентите споделят, че достъпът до информация за прилагането на агроекологични практики (92%) е с най-голяма значимост. На второ място са квалификацията на земеделските производители (85%) и склонността на земеделските производители да поемат риск (84%). С по-малка значимост, анкетираните определят размера на земеделското стопанство (69%) и с най-малка степен на влияние е специализацията на стопанството (62%).



Фигура 4. Фактори, влияещи на възможността за прилагане на агроекологични практики в аграрния сектор (%)

Заклучение

От литературния преглед и анализирания резултати може да се обобщи, че агроекологията включва различни подходи за решаване на редица проблеми на селскостопанското производство. Агроекологичните мерки стимулират земеделските стопани да опазват, поддържат и подобряват екологичното качество на своята

зеделска земя и да ограничат негативното влияние върху природните ресурси. Като най- силно влияещи фактори върху постигането на устойчиво земеделие се явяват климатичните промени и процесите на ерозия, замърсяване, заблацияване и липса на видово разнообразие. Респондентите посочват, че внедряването на нови технологии биха подобрили устойчивостта на стопанствата в България. По отношение на прилагането на тези практики с най- висок ефект се явява увеличаването на поддържането и подобряването на екологичното състояние на обработваемите земи (61%). Достъпът на информация (92%) влияе във висока степен за прилагането на агроекологични практики в аграрния сектор.

Библиография

Григорова, З., Арабска, Е., 2013. Възможности за биологично разнообразие на биологичното земеделие. New Knowledge Journal of Science. Anniversary International Scientific and Applied Conference – Uard, Bulgaria, стр. 136-145.

Хаджиева, В., 2007. Устойчивото развитие на селското стопанство. Икономически алтернативи, брой 5, стр. 99-107.

Altieri, M., 1995. Agroecology: The scientific basis of alternative agriculture. Agricultural Sciences, p. 92.

Altieri, M., 1995. The Science Of Sustainable Agriculture.

Bensin, B., Gliessman, S., Warner, K., 2009. Agroecology as a science, a movement and a practice. A review Agronomy for Sustainable Development. 4, pp. 503-515.

Gliessman, S., Engles, E., Krieger, R., 1998. Agroecology: Ecological Processes in Sustainable Agriculture.

Gliessman, S., Engles, E., Krieger, R., 1998. Ecological Processes in Sustainable Agriculture. CRC Press.

Ismail, S., 1995. Toward Sustainable Managements.

Kleijn, D., Sutherland, W., 2003. How effective are European agri-environment schemes in conserving and promoting biodiversity. Journal of Applied Ecology, pp. 947-969.

Pimentel, D., Laughlin, R., Zepp, A., Lakitan, L., Kraus, T., Kleinman, P., Vancini, F., Roach, W., Graap, E., Keeton, W., Selig, G., 1991. Environmental and Economic Effects of Reducing Pesticide Use. BioScience, pp. 402-409.

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА БЪЛГАРСКИ И ИНДИЙСКИ ПРОЕКТНИ МЕНИДЖЪРИ В МУЛТИКУЛТУРНА АУТСОРСИНГ СРЕДА

Comparative Analysis of Bulgarian and Indian Project Managers in Multicultural Outsourcing Environment

Боряна Богоева¹

Boryana Bogoeva

Резюме

Докладът е посветен на актуален проблем, свързан с нарастващата роля на културата в областта на проектното управление в съвременните организации, реализиращи аутсорсинг проекти. Фокусът е поставен върху две напълно различни държави от културно естество, но пък сравнително близки на международното аутсорсинг поле. Целта на този доклад е да се оцени значимостта на межкултурните различия за проектното управление в ерата на глобализацията. Във връзка с това обект на анализ е изследването на културните аспекти, насочено към усъвършенстване на инструментариума на проектното управление. В доклада са използвани данни от проведено собствено емпирично изследване и международни сравнителни анализи.

Ключови думи: проектен мениджър, аутсорсинг, България, Индия, мултикултура.

JEL: M10, M1

¹Докторант към катедра “Управление“, УНСС-София, e-mail: bbogoeva@unwe.bg;
boryana.bogoeva@gmail.com.
Ph.D. student, Department of Management, UNWE-Sofia, e-mail: bbogoeva@unwe.bg;
boryana.bogoeva@gmail.com.

Abstract

The paper is devoted to the growing role of culture in project management, which is a current issue in modern organizations implementing outsourcing projects. The focus is on two completely different countries based on cultural character but relatively close on the international outsourcing field. The aim of this paper is to assess the importance of cross-cultural differences for project management in the era of globalization. In this regard, an object of analysis is the study of cultural aspects directed to project management toolkit improvement. The paper uses data from its own empirical research and international comparative analyzes.

Keywords: project manager, outsourcing, Bulgaria, India, multicultural

JEL: M10, M1

Увод

През последните години непредсказуемата и непрекъснато променящата се бизнес среда, повлияна и от навлизането на технологиите във всички аспекти на нашия икономически и социален живот, доведе до промяна в уменията, които проектните мениджъри трябва да притежават. Липсата на етническа информираност, негативно стереотипизиране и езиковото разнообразие са сред трудностите, пред които са изправени мениджърите на проекти. Късогледството по отношение на културните различия може да има катастрофални последици за организацията и бъдещото ѝ оцеляване в глобалната икономика. Един от първите, които отбелязват нуждата от межкултурни изследвания, е Zurcher (1968), който заявява, че необходимостта е изключително голяма поради бързата индустриализация на развиващите се страни, продължаващото разширяване на международните бизнес операции и увеличеното използване на местния труд чрез чуждестранни компании.

Въпреки широко разпространения интерес към националната култура и проведените през годините изследвания, концептуализирането на националната култура продължава да предизвиква спорове. Определението за култура е доста

обширно, но като цяло включва различни модели на обичаи, роли, ценности и нагласи, които дадена група споделя, заедно с общ език. Това не означава, че всички хора от една държава действат по един и същ начин, а показва най-често срещаните нагласи на дадена страна. От друга страна, наличие на големи разлики в една култура може да е показателно за силни субкултури. Добър пример в това отношение е Индия – предмет на анализ в настоящата разработка. За южноазиатската държава е характерно разнообразие в множество аспекти и самата страна е смесица от различни култури.

„Мултикултурното“ управление е повече от просто управление на културните различия. То трябва да се съсредоточи върху осъзнаването на различните нагласи и културните влияния, отразяващо се върху определянето на политиките, които мениджърите могат да предприемат, за да сведат до минимум межкултурните фракции и да се възползват от споделянето на културното знание.

Преглед на литературата

В последните години аутсорсингът (трансферът на определена изпълнителска дейност от една организация към друга) постави началото на един нов етап от международното разделение на труда (Alexandrova, 2015), превръщайки го във фактор в световната бизнес практика. В настоящата разработка фокусът е върху аутсорсинга на услуги, за разлика от същия в материалната сфера. Причините за възхода на аутсорсинга са многобройни, като най-открояващите са: намалените разходи; достъп до по-големи пазари на труда; концентрация на нископлатен квалифициран мултиезичен труд.

Активното развитие на аутсорсинга намира отражение в центровете за споделени услуги (аутсорсинг на услуги), изразяващ се в пълно или частично предаване на функции (миграция на процеси), свързани с информационни и комуникационни технологии, финансови и счетоводни услуги (Alexandrova et al., 2015). Бързият темп на развитие на технологиите промени позицията на споделените услуги, от традиционно рутинни работни места (back office) към иновационен хъб, носещ стойност и конкурентно предимство на организацията.

Класацията на предпочитаните „аутсорсинг държави“ се променя ежегодно спрямо напредъка или застоя в развитието на страните. За 2017г. страната ни е на 15-то място в

класацията на А.Т.Кearney. Единствената държава в Европа с по-предна позиция е Полша. Като безспорен лидер се нарежда Индия, предлагайки англоезична квалифицирана работна ръка, която никоя страна с ниски разходи не може да съчетае. Към този момент аутсорсинг услуги извършват около 500 компании, а броят на мултинационалните организации е над 200.

През последното десетилетие културното многообразие е един от факторите, които въпреки че дава богатство на проектите, е едно от най-големите предизвикателства в практиката на межкултурното управление на проекти. Marchewka (2014, стр. 274) определя мултикултурните проекти като “международни или местни проекти, при които една организация се опитва да разнообразява своята работна сила“. Harzing (2001, стр. 12) добавя, че „колкото по-голяма е културната дистанция между родната и приемащата страна, толкова по-големи са проблемите с приспособяването“. Управлението на мултикултурния проект може да бъде успешно чрез ефективна межкултурна комуникация и съзнание, културна чувствителност, ориентиране към постиженията, работа в екип, и сътрудничество (Alexandrova, 2016).

Методология и източници на данни

В настоящия доклад са използвани данни от изследване, проведено в периода май-септември 2018г., разработено с помощта на онлайн платформата “SurveyMonkey”. Събраната информация е осъществена по метода на индивидуалната анкета. Обект на изследването са аутсорсинг организации,самоопределящи се като проектно-ориентирани. Поради специфичния характер на тези компании, извадката е формирана по метода на целевия подбор. Всички респонденти имат професионални задължения и компетенции в областта на управлението на проекти, изпълнявани в мултикултурна среда. Изследването е ограничено до проектни мениджъри от български и индийски произход, като въпросникът е представен на английски език. Липсата на литература по темата (сравнителен анализ между български и индийски проектни мениджъри) е допълнителен аргумент за инициерирането на настоящата разработка.

Описание на резултатите от изследването

За всеки един от анкетираните са отчетени редица индивидуални характеристики (демографски и професионални). Част от респондентите (едва 19%) посочват сравнително дълъг професионален опит (5 до 10 години) в проектното управление.

Над 80 % от респондентите посочват, че работят в големи компании (над 250 човека) от международен и мултинационален произход. Бизнесът на компаниите, сред които е извършено проучването са в хранително-вкусовата промишленост (57%), следвани от информационни технологии, телекомуникации и услуги. По отношение на позицията, която анкетираните заемат в структурата на организацията – 48% от тях, посочват проджект мениджър, а група *други* се състои от тийм лидери, програмни мениджъри и главни програмни мениджъри. Повече от половината от респондентите са участвали в над 10 проекта, изпълнявани от организацията, като средната продължителност на изпълнение на проекта е за период от 7 до 12 месеца (71% от анкетираните).



Фигура 2. Работна позиция на заетите в организацията

Източник: Авторско изображение

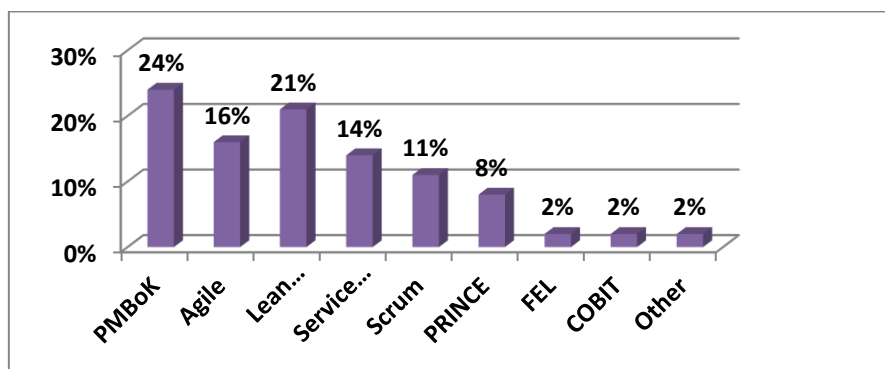
Управлението на проекти се явява важна част от общото управление на компанията, най-вече в посока осигуряване на конкурентно предимство. От тази гледна точка се наблюдава силен интерес както към усъвършенстване на процесите за управление на проекти, миграционни проекти, трансформация, стандартизация, така и към развитие и имплементиране на нови технологии и софтуер.

Таблица 1. Тип на проектите, реализирани в организацията

Тип на проектите, реализирани в организацията	%
Програма / Портфолио (група от проекти);	26.00%
Разработване на нов продукт (стока / услуга);	17.00%
Разработване / внедряване на нова технология / софтуер и т.н .	21.00%
Разработване или подобряване на бизнес процес;	36.00%
Общо	100.00%

Източник: Авторско изображение.

Друг важен параметър при изпълнението на проекти е прилаганата методология от страна на организацията. Съществено се откроява PMBoK методологията (Project Management Body of Knowledge), често наричана „библията“ в проектното управление. Доста често проектно-ориентирани компании използват повече от една методология в комбинация (Lean Six Sigma, Agile, Service Design/Design thinking). От гледна точка на операционната система използвана в организацията, повече от половината анкетирани избират MS Project. Налице са български изследвания, базирани на методологията PM BoK и международните стандарти в проектното управление, в които се анализира степента, в която тези стандарти са застъпени в български проектно-ориентирани организации (Alexandrova, 2017).



Фигура 3. Използвани методологии в организацията

Източник: Авторско изображение

Съществен е фактът, че само един от респондентите е посочил, че културното многообразие в организацията не му влияе, независимо дали в положителен или

отрицателен аспект. Съгласно очакванията мнозинството от анкетираниите (95%) заявяват, че културното разнообразие (cultural diversity), с което се сблъскват в мултикултурна проектна среда, носи иновации, творчество и нови идеи в ежедневноната работа. Прави впечатление допълнителната обосновка в отговора на един от респондентите. Липсата на абсолютизъм променя до някаква степен интерпретацията ни за мултикултурното разнообразие в организацията (посочвайки наличие на „напрежение“ в дадената организация, породено от „чисто историческа“ гледна точка).

Таблица 2. Оценка при изпълнение на проекти в мултикултурна среда

Въпрос:	Да	Не	Без отговор
Работили ли сте някога с хора от други страни / националности?	100%	0%	
Състои ли се настоящия Ви проектен екип от членове представители на различни култури?	86%	14%	
Смятате ли, че осведоменост по отношение на културата, в която се осъществява проектът е предимство?	100%	0%	
Смятате ли, че проектен екип, съставен от хора с различен културен произход има предимство?	90%	10%	
Мислите ли, че вашата култура / ценности се конфронтират с организационната култура / ценности на вашата компания?	28%	67%	5%

Източник: Авторско изображение

Авторовото изследване показва, че изключително голяма част от респондентите разглеждат културата като конкурентно предимство. Авторы като Адлер и Гундерсен (2008, стр. 140-141) твърдят, че производителността на екипа не зависи толкова от многообразието, а от това колко добре се управлява то. Когато многообразието се управлява добре, се превръща в актив за екипа. От друга страна, ако разнообразието се пренебрегва, води до проблеми, които намаляват производителността. Като цяло мултикултурните екипи са по-добри в новаторството и креативността, отколкото в рутинността.

Таблица 3. Оценка на ползите от наличието на мултикултурен екип

Оценка на ползите от наличието на мултикултурен екип	Изключително важно (%)	Много важно %	Умерено значение %
По-добро разбиране на някои проблеми	29%	52%	19%
Възможност за преглед на проекта от различни гледни точки	57%	38%	5%
Предлагане на различни решения	67%	33%	0%
Подобряване на управленските умения	48%	43%	10%

Източник: Авторско изображение

Отговорите на въпроса, свързан с наличие на влияние на културното разнообразие върху политики, кодекси и процедури на организацията, са показателни за постигнатата висока степен на интеграция на културата в дейността на компаниите.

По-голяма част от респондентите отричат съществуването на конкретни политики и процедури, регулиращи културното разнообразие в компаниите. Тези, които съобщават за наличието на такива, имат предвид различни политики за включване и разнообразие, както и Стандарт за бизнес поведение, включващ равенство и уважение към културното многообразие. Имайки предвид многобройните култури в Индия, част от анкетираните индийски проектни мениджъри твърдят, че е невъзможно наличието на политики и процедури, измерващи културното разнообразие. Като пример в това отношение, респондентите споменават броя на националните и религиозни празници на различните култури. Анкетираните посочват, че обикновено мултинационалните компании имат хомогенни политики, и организационната/фирмената култура е с превес над националната.

Заклучение

Напредъкът в създаването на мултинационални компании, опериращи в целия свят, доведе до увеличаване на нуждата от межкултурни изследвания. Целта на проведеното изследване бе да се запълни празнината в научната литература за межкултурното управление на проекти, и по-специално сравнителен анализ на български и индийски проектни мениджъри. Едновременно с това нарасна

необходимостта от непрекъснато повишаване на изискванията към компетентността на проектните мениджъри. Съвременният свят увеличи потребността от осигуряване на адекватна управленска подготовка, която да позволи на мениджърите да изпълняват успешно проекти в мултикултурна среда.

Библиография

Alexandrova, M., 2017. „Project portfolio management processes: Survey evidence from Bulgarian project-oriented organizations“, Yearbook of UNWE, Issue 1, pp.73-85.

Alexandrova, M., 2016. “Project portfolio management success: Preliminary results for evaluation of KPI in Bulgarian project-oriented organizations”, International Academic Conference on Management, Economics and Marketing, Czech Institute of Academic Education & Czech Technical University in Prague, pp.117-125.

Alexandrova, M., 2015. “Risk factors in IT outsourcing partnerships: Vendors’ perspective”, Global Business Review, Vol. 16 (5), pp.747-759.

Alexandrova, M., Stankova, L., and Gelemenov, A., 2015. “The role of project office for project portfolio management”, Economic Alternatives, Issue 1, pp.19-30.

Adler, Nancy J., Gundersen, A., 2008. International Dimensions of Organizational Behavior. Thomson/South-Western, pp.140-141.

“A.T.Kearney”, Global Services Location Index 2017 (<https://www.atkearney.com/>) [Accessed 05 September 2018]

Harzing, A., 2001. “Who’s in charge? An empirical study of executive staffing practices in foreign subsidiaries”, p.12 [Accessed: 20 August 2018]

Marchewka, J.T., 2014. Information Technology Project Management. USA: John Wiley & Sons, p. 274.

Training industry, 2018. Available at: <https://trainingindustry.com/magazine/issue/cross-cultural-training/> . [Accessed 29 April 2018].

Fontaine, R., 2007. “Cross-cultural management: six perspectives”, Cross Cultural Management: An International Journal, Vol. 14 (2), pp.125-135.

Zurcher, L.A., 1968. “Particularism and organizational position: a cross cultural analysis”, Journal of Applied Psychology, Vol. 52 (2), pp.139-144.

**ПРОУЧВАНЕ НА СТЕПЕНТА НА УДОВЛЕТВОРЕНОСТ НА
ПАЦИЕНТИТЕ, ПОСЕТИТЕЛИТЕ И СЛУЖИТЕЛИТЕ НА
ВОЕННОМЕДИЦИНСКА АКАДЕМИЯ–СОФИЯ ОТ ДЕЙНОСТТА
НА АПТЕКИТЕ НА ТЕРИТОРИЯТА И В БЛИЗОСТ ДО
БОЛНИЦАТА**

**Research on the Degree of Satisfaction of Patients, Visitors and Employees
in the Military Medical Academy – Sofia from the Pharmacies' Activities
on the Territory and Close to the Hospital**

Антон Праматаров¹

Anton Pramatarov

Кузман Паскалев²

Kusman Paskalev

Резюме

Целта на настоящата разработка е да се анализира степента на удовлетворение на пациентите, посетителите и служителите на Многопрофилна болница за активно лечение (МБАЛ) – София, Военномедицинска академия (ВМА), от достъпността, разположението и дейността на аптеките на територията и в близост на МБАЛ-София, ВМА. По правило търговията на дребно с лекарствени продукти се осъществява от два типа аптеки: първо, болнични аптеки, осигуряващи лежачо болните пациенти, и второ, аптеки от открит тип, които обслужват амбулаторни пациенти и външни посетители.

¹ Антон Праматаров, докторант катедра „Недвижима собственост“, УНСС, София, e-mail: pramatarov@vma.bg.

Ph.D. student, Real Estate Department, UNWE, Sofia. E-mail: pramatarov@vma.bg.

² Маг. Фарм. Кузман Паскалев, дм, катедра „Медицина на бедствените ситуации и токсикология“, МБАЛ-София, ВМА, e-mail: kusman_paskalev@abv.bg.

Master Pharmacist Kusman Paskalev, MD, Department “Disaster Medicine and Toxicology”, Military Medical Academy – Sofia; e-mail: kusman_paskalev@abv.bg.

Вниманието в доклада е насочено към мнението на пациентите, посетителите и служителите към локацията, достъпността и дейностите на аптеките от открит тип. За целта е използван методът на анкетното проучване. Изборът на съответния обект на изследването е продиктуван от факта, че МБАЛ-София, ВМА, е едно от най-предпочитаните здравни заведения в България, работещо с контингент, надхвърлящ 100,000 души, както и разполагащ с водещи специалисти в областта на медицината.

Ключови думи: здравеопазване, аптеки, управление

JEL класификация: I15; I18; I20

Abstract

The aim of the present study is to analyze the satisfaction of patients, visitors and staff of the Military Medical Academy (MMA)-Sofia, by the accessibility, location and operation of the pharmacies on the territory and in the vicinity of the MMA. As a rule, the retail of medicinal products is made up of two types of pharmacies: first, hospital pharmacies providing dormant patients, and second, open-type pharmacies serving ambulatory patients and outside visitors. The attention in the paper is drawn on patients, visitors and employees' views on the location, accessibility and activities of the open-type pharmacies. With this regard, the survey method is used in the paper. The selection of the respective subject of the study is dictated by the fact that the MMA-Sofia is one of the most preferred healthcare facilities in Bulgaria operating with a contingent of more than 100,000 people, as well as with leading medical specialists.

Keywords: healthcare, pharmacy management

JEL Classification: I15; I18; I20

Увод

Аптеката е неразривна част от процеса по лечение и грижа за общественото здраве. Съгласно Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина³ търговията на дребно с ЛП се извършва само в аптеки и дрогерии.⁴ Аптеката представлява основно структурно звено на всяко едно лечебно заведение за задоволяване на нуждите му от лекарствени продукти (ЛП). В сградата на дадено лечебно заведение или в близост до него се разкриват аптеките от открит тип, предназначени за осигуряване на амбулаторно болните с ЛП за домашно лечение. Два вида аптеки са здравни заведения със специфични дейности по съхранение, приготвяне и отпускане на ЛП, както по лекарско предписание, така и в свободна продажба на разрешени за употреба в страната лекарства и други медицински изделия за опазване и подобряване здравето на населението.

Съгласно чл. 219, ал. 1 на Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина, аптеката е здравно заведение, в което се извършват следните дейности: съхраняване, приготвяне, опаковане, контролиране, даване на консултации, отпускане по лекарско и без лекарско предписание на разрешени за употреба в Република България лекарствени продукти, на медицински изделия, на диетични храни за специални медицински цели и храни за кърмачета и преходни храни, както и хранителни добавки, козметични и санитарно-хигиенни средства. Дейностите, посочени в чл. 219, ал. 1 от закона, се извършват от магистър-фармацевт.

Устройството, редът и организацията на работата на аптеките, номенклатурата на лекарствените продукти се определят в специална наредба на министъра на здравеопазването – Наредба № 28 от 9 декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти⁵.

³ Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина, Обн., ДВ, бр. 31 от 13.04.2007 г., в сила от 13.04.2007 г., посл. изм. и доп., бр. 48 от 27.06.2015 г.

⁴ Съгласно чл. 232 на Закона за лекарствените продукти в хуманната медицина, лекарите и лекарите по дентална медицина могат да съхраняват лекарствени продукти по списък, определен от министъра на здравеопазването. Когато в населеното място няма аптека, лекарите и лекарите по дентална медицина могат да съхраняват и да продават лекарствени продукти само ако са получили разрешение за това по ред, определен в наредба на министъра на здравеопазването.

⁵ Наредба № 28 от 9 декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти, издадена от министъра на здравеопазването, Обн., ДВ., бр. 109 от 23 декември 2008 г., посл. изм. и доп., ДВ, бр. 79 от 3 октомври 2017 г.

Фармацевтичните продукти са част от потребителските стоки. Те задоволяват точно определени потребности при възникване на специална нужда, при специфичен набор от ситуации и това ги прави специална стока, т.е. задоволяват основни потребности и имат отношение към една от най-важните за човека ценности – неговият живот и здраве. Това налага да се анализират тенденциите и да се очертаят по-съществените характеристики на променящия се статус и профил на съвременния потребител в условията на конкурентна пазарна среда в лекарствоснабдяването и лекарствообслужването у нас.

Целта на настоящия доклад е да се анализира степента на удовлетвореност от достъпността, разположението и дейността на аптеките на територията и в близост на МБАЛ-София, ВМА.

Методологията, която е използвана в доклада, включва основно методът на анкетното проучване, осъществено сред пациентите, посетителите и служителите на болницата. Проведеното анкетно проучване има за цел да покаже каква е настоящата степен на удовлетворение на клиентите на аптеките, намиращи се на територията на МБАЛ-София, ВМА и в близост до болницата. Аптеките, които се намират на територията и в близост на МБАЛ-София, ВМА, са четири на брой. Изследва се степента на удовлетвореност на пациентите, посетителите и служителите в МБАЛ-София, ВМА от разположението, достъпността и дейността на посочените 4 аптеки, намиращи се в самата болница и в близост до нея. Проучването е проведено анонимно с анкетен лист сред 100 души на възраст между 18 и 75 години – пациенти (33,9%), посетители (59,3%) и служители (28,8%) на МБАЛ-София, ВМА, в периода април – юли 2018 г.

Резултати от проведеното анкетно проучване сред пациентите, посетителите и служителите на МБАЛ-София, ВМА

МБАЛ-София ВМА е едно от най-предпочитаните болнични заведения за активно лечение и профилактика в България, разполагаща с водещи специалисти в областта на медицината работещи с контингент, надхвърлящ 100 хил. души. Това генерира огромен поток от хора, използващи ЛП по лекарско предписание за лечение на остро заболяване и/или страдащи от хронични заболявания.

Като форма на оценка на удовлетвореността на пациентите, посетителите и служителите в болницата е избрано анкетното проучване. Анкетата е проведена сред пациенти на болницата, посетители и служители, като са включени въпроси относно разположението и достъпността на откритата аптека във и в близост до болничния комплекс, работното време, обслужването и цените, както и мнението на медицинския персонал за дейността и организацията на работата на болничната аптека и на аптеката открит тип.

Въпросите са представени в тематична последователност предвид на следните съображения на авторите:

1. Кратко, точно и ясно формулиране на въпросите с цел оптимизиране на време и постигане на по-висока прецизност при отговорите;
2. Удобство за обработка на резултатите;
3. Разкриване на различни аспекти от удовлетвореността на посетилите и клиентите в дадена аптека – достъпност на помещението, разположението му, начин на работа в аптеката, асортимент от лекарствени средства и медицински изделия, цената, на която се предлагат ЛП, и не на последно място – информационната осигуреност от страна на служителите (фармацевтите) в аптеката.

Въпрос № 1: *На удобно място ли са разположени аптеките?*

Таблица 1

Да, удобни са	59,6 %
Удобни са за пътуващи с автомобил	3,4 %
Удобни са за пешеходци	32,2 %
Не	6,8 %

Болшинството от клиентите на аптеките са посетители в МБАЛ-София, ВМА, което потвърждава водещата роля на тази болница след лечебните заведения в България. Близко 60% от анкетирания пациенти, посетители и служители в МБАЛ-София, ВМА отговарят утвърдително на въпроса дали е удобна локацията на четирите аптеки, намиращи се на територията и в близост до болницата. Това ясно говори, че най-подходящото място за всяка една аптека е тя да има помещение в сградата на болницата или в непосредствена близост до нея. В Раздел IV на Наредба № 28 от 9

декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти, са регламентирани въпросите, свързани с организацията на работата в аптеките на лечебни заведения, отговорностите на ръководителите на тези аптеки, изискванията към аптеките за поддържане на необходими количества от ЛП, медицински изделия и други консумативи, и други.⁶

Въпрос № 2: *Удовлетворява ли Ви работното време на аптеките в района?*

Таблица 2

Да	58,6 %
Не	12,1 %
Не, защото нито една от тях не е денонощна	29,3 %

На въпроса „Удовлетворява ли Ви работното време на аптеките в района на МБАЛ-София, ВМА” 58.6% от анкетиранияте пациенти, посетители и служители отговорят категорично положително. Това предполага съобразяване на работното време на всяка от аптеките от отворен тип с потока от пациенти в лечебните заведения. Важно е да се отбележи и че близо 1/3 от анкетиранияте обръщат внимание, че нито една от изследваните аптеки на територията и в близост до МБАЛ-София, ВМА не е с непрекъснат режим на работа, което при наличието на 24-часово спешно отделение в болницата, би представлявало голямо удобство за пациентите.

Работното време на всяка една аптека се разглежда от гледна точка на нейната достъпност (Vogler et. al., 2014). Тук е определящо дали аптеките работят с удължено работно време, дали работят през почивните и празнични дни, и дали са с денонощен режим на работа. Денонощният и удълженият режим на работа са характерни за аптеките, работещи в големите населени места, където има голям брой лечебни заведения и засилена конкуренция между аптеките.

⁶ Наредба № 28 от 9 декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти, издадена от министъра на здравеопазването, Обн., ДВ., бр.109 от 23 декември 2008 г., посл. изм. и доп., ДВ, бр. 79 от 3 октомври 2017 г.

Въпрос № 3: *Различихте ли лесно аптеката от другите помещения и търговски обекти в близост?*

Таблица 3

Да	55,9 %
По-скоро да	37,3 %
Не	6,8 %

На този въпрос повече от половината анкетирани (55,5%) отговарят утвърдително, а вторият по популярност отговор е „По скоро да” 37,3%. Важно е да се отбележи, че Законът за лекарствените продукти в хуманната медицина⁷ и Наредба № 28 от 9.12.2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти⁸, предвиждат специална визуализация на аптеките с цел лесната им разпознаваемост от страна на посетителите/клиентите. Аптеките следва да имат специфичен външен вид, съобразен с естеството на предлаганата услуга и на извършваните в тях специфични дейности.

Аптеките трябва лесно да се забелязват и да се различават от останалите обекти в сферата на услугите и търговията на дребно. Външният вид на помещението трябва недвусмислено да показва естеството на извършваната работа и да има външен надпис “АПТЕКА” с тъмни букви на бял фон. Този външен надпис има за цел да обозначи вида на здравното заведение и не представлява реклама. В повечето страни от Европа е приет зеленият цвят за символ на фармацията, пряко кореспондирайки с билките и растенията. На видно място във всяка аптека трябва да е поставена информацията относно издаденото ѝ разрешение за търговия на дребно с лекарствени продукти⁹. Забранено е рекламирането на търговската дейност на аптеката, свързана с цени, отстъпки, подаръци и други на лекарствени продукти, които се отпускат по лекарско предписание.

⁷ Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина, Обн., ДВ, бр. 31 от 13.04.2007 г., в сила от 13.04.2007 г., посл. изм. и доп., бр. 48 от 27.06.2015 г.

⁸ Наредба № 28 от 9 декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти, издадена от министъра на здравеопазването, Обн., ДВ., бр.109 от 23 декември 2008 г., посл. изм. и доп., ДВ, бр. 79 от 3 октомври 2017 г.

⁹ При/ложение № 3 към чл. 2, ал. 3 на Наредба № 28 от 9 декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти.

Въпрос № 4: *Удовлетворява ли Ви наличността на търсените медикаменти?*

Таблица 4

Да	31,3 %
По-скоро да	45,8 %
По-скоро не	12,5 %
Не	8,9 %

По този въпрос болшинството от анкетираните пациенти, посетители и служители изразяват задоволство от наличността на търсените от тях медикаменти в аптеките от открит тип, вследствие на пазарно-ориентираната аптечна дейност и професионалната ангажираност на аптечния персонал. Дейността на аптеките на лечебни заведения се осъществява съобразно Правилата за добра фармацевтична практика, приети съгласно чл. 5, т. 3 от Закона за съсловната организация на магистър-фармацевтите (ЗСОМФ)¹⁰.

Въпрос № 5: *Намирате ли съществена разлика между цените на ползваните от Вас медикаменти в различните аптеки, разположени в района на МБАЛ-София, ВМА?*

Таблица 5

Да	37,5 %
По-скоро да	22,9 %
По-скоро не	35,4 %
Не	2,1 %

Цените на лекарствените продукти не са фиксирани, което позволява на потребителите да правят своя избор при покупката им. Те се образуват по следния механизъм: към цената на производителя се добавят търговски надценки за търговец на едро и за търговец на дребно, и се формира крайната продажна цена (КПЦ).

Цената на производител се формира на пазарен принцип, т.е. според търсенето и предлагането на лекарства. КПЦ е максимално допустимата цена, по която търговецът на дребно продава в аптеката или в дрогерията лекарствения продукт.

По отношение на търговията на едро с лекарствени продукти, преди да съществува централна платформа за провеждане на търгове с лекарства, болниците у нас провеждат самостоятелно процедури за закупуване на медикаменти – всяка сама за себе си, без

¹⁰ Закон за съсловната организация на магистър-фармацевтите, Обн., ДВ, бр. 75 от 12 септември 2006 г., посл. изм. ДВ, бр. 102 от 11 декември 2018 г.

централен контрол. „Това понякога води до значителни разлики в цените за един и същ медикамент в различните болници, дори и закупуване на лекарства над пазарните или пределните цени. Друг път въобще липсват оферти за даден медикамент и е невъзможно той да бъде закупен и съответно доставен.”¹¹

В края на 2015 г. Министерството на здравеопазването възлага на конкретна фирма (дружеството „КОНТРАКС”) да разработи централна платформа за провеждане на търгове¹² с лекарства. На 28.11.2016 г. е стартирана чрез платформата и първата процедура за сключване на рамково споразумение на стойност около 1,2 млрд. лева. С платформата, разработена от фирмата, става възможно болниците да купуват лекарства на по-ниски цени, всички търговци на едро на лекарства да бъдат на равнопоставен принцип и хартиената документация да бъде минимизирана. „Като резултат Министерството очаква до 20% спестени пари за лекарства”¹³. Първият електронен търг за лекарства на Министерството на здравеопазването е реализиран в началото 2017 г.¹⁴

Въпрос № 6 : *Удовлетворява ли Ви качеството и времето на обслужване?*

Таблица 6

Да	34 %
По-скоро да	44,7 %
По-скоро не	14,9 %
Не	6,4 %

Наличието на болшинство от утвърдителни отговори по въпроса за качеството и времето на обслужване в изследваните четири аптеки, на практика се явява персонална оценка и говори за добър подбор и професионализъм на аптекния екип на аптекните заведения, намиращи се на територията и в близост до МБАЛ-София, ВМА.

¹¹ КОНТРАКС, „Централизираната платформа за търгове с лекарства – как работи и кой може да я ползва”, 02/08/2017, <https://www.kontrax.bg/bg/news-view/tsentraliziranata-platforma-za-targove-s-lekarstva-kak-raboti-i-koy-moje-da-ya-polzva> [посетен на 2.10.2018 г.]

¹² За повече подробности относно търговете вж. Трифонова, С., “Функциониране на търговете в условията на приватизация”, сп. „Икономическа мисъл”, кн. 3/1997 г., Изд. на Икономически институт на БАН, София, 1997 г.

¹³ КОНТРАКС, „Централизираната платформа за търгове с лекарства – как работи и кой може да я ползва”, 02/08/2017, <https://www.kontrax.bg/bg/news-view/tsentraliziranata-platforma-za-targove-s-lekarstva-kak-raboti-i-koy-moje-da-ya-polzva> [посетен на 2.10.2018 г.]

¹⁴ Чипилева, М. (2016). Е-търговете за лекарства – предизвикателствата. BAPW Bulgarian Association of Pharmaceutical Wholesalers, 5 December 2016.

Въпрос № 7: *Получихте ли компетентна информация за здравословния проблем, станал причина за Вашето посещение в аптеката?*

Таблица 7

Да, консултираха ме за ползата/риска от даден медикамент	37,3 %
Да, препоръчаха ми консултация с лекар	28,8 %
Не	33,1 %

37,3 процента от респондентите отговорят, че са получили информация за ползата и риска от даден медикамент, но същевременно близо 1/3 от запитаните (28,8%) са били посъветвани да се консултират с лекар. Притеснителен е фактът, че 33,1% от потребителите заявяват, че не са получили никаква информация или препоръка при закупуването на медикамент, т.е. се доверяват на собствена преценка или на препоръка от близък, и често са повлияни от телевизионна или интернет реклама.

Въпрос № 8: *Намирате ли за подходящо консултацията с фармацевта да се води в по-конфиденциална обстановка (отделно помещение и/или на приемливо разстояние със следващ клиент?)*

Таблица 8

Да, по възможност в отделно помещение	13,6 %
Да, задължително на разстояние от другите клиенти	35,6 %
Не, не е необходимо	47,5 %

Въпреки водещия отговор „Не е необходимо“ – 47,5%, собствениците и работещите в аптеките от открит тип са задължени максимално да пазят личната тайна на пациента. В някои страни в аптеките са обособени помещения за конфиденциални разговори. Пациентите имат основното право да могат да общуват по конфиденциален начин в аптеката с фармацевта. Това трябва да се има предвид при планирането, изграждането и обособяване на приемното помещение за всяка аптека. В това помещение в аптеката трябва да има специално обособено място, в което може да се води конфиденциален разговор, без опасност от прекъсване или подслушване. Ако е възможно, това трябва да е отделено от приемното помещение, в което влизат всички посетители на аптеката или поне да бъде обособено по подходящ начин (кът, сектор или др.)

Въпрос № 9: При трудности с обработката на рецептата Ви, какво очаквате да направи фармацевта?

Таблица 9

Да се свърже с лекуващия лекар, за да се гарантира ефективност на лечението ми, спестяващи време за повторно посещение	57,6 %
Да направи справка в специализираната литература	23,7 %
Да препоръча друг/алтернативен медикамент, докато се изясни проблема с разчитането	15,3 %

Фармацевтите, работещи в аптеките, са важен фактор в здравната система на всяка страна (Bates et al., 2016). Те играят ключова роля в предоставянето на навременни и качествени здравни услуги. Пациентите често се консултират с тях от гледна точка на предписаната терапия от лекар, начина на прием на лекарствата, препоръка при закупуването на продукти без лекарско предписание и др. Колаборацията между лекар и фармацевт не само пести време на пациента, но и гради доверие между здравните работници.

Заклучение

Всяка нормативна уредба следва специфичността на търговията на дребно с лекарства, тъй като тя не е само търговска, но и строго професионална и непосредствено засягаща конституционно защитени ценности – животът и здравето на населението. Тук е необходимо да се каже, че защитата на потребителите при търговията на дребно с лекарства се гарантира не само чрез етичните норми на професията /Етичен кодекс/, но и чрез отговорността на собственост върху търговското предприятие – аптека. Само успешното съчетаване на тези два аспекта на аптекната дейност в една личност избягва всякаква възможност за конфликт на интереси, личната заинтересованост на магистър-фармацевта и просперитета на аптекния бизнес, което е основа на прогреса и развитието на фармацията.

Библиография

Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина, Обн., ДВ, бр. 31 от 13.04.2007 г., в сила от 13.04.2007 г., посл. изм. и доп., бр. 48 от 27.06.2015 г.

Закон за съсловната организация на магистър-фармацевтите, Обн., ДВ, бр. 75 от 12 септември 2006 г., посл. изм. ДВ, бр. 102 от 11 декември 2018 г.

Наредба № 28 от 9 декември 2008 г. за устройството, реда и организацията на работата на аптеките и номенклатурата на лекарствените продукти, издадена от министъра на здравеопазването, Обн., ДВ., бр.109 от 23 декември 2008 г., посл. изм. и доп., ДВ, бр. 79 от 3 октомври 2017 г.

Васева, В., Мутафчийски В., Попов, Р., Насева, Е., Янчев, Г., Петров, Н. (2014). Болничната информационна система като инструмент за контрол на разходите за лекарствата. *Военна медицина*, бр. 3-4/2014, стр. 70-74.

Изпълнителна агенция по лекарствата (2017). Регистър на аптеките в Република България, <http://www.bda.bg/bg/> [посетен на 24 октомври 2017 г.]

КОНТРАКС (2017), „Централизираната платформа за търгове с лекарства – как работи и кой може да я ползва”, 02/08/2017, <https://www.kontrax.bg/bg/news-view/tsentraliziranata-platforma-za-targove-s-lekarstva-kak-raboti-i-koy-moje-da-ya-polzva> [посетен на 2.10.2018 г.]

Трифенова, С. (1997). Функциониране на търговете в условията на приватизация. *Икономическа мисъл*, кн. 3/1997 г., Издание на Икономически институт на БАН, София.

Трифенов, Т., Трифенова, С. (2001). *Финансов анализ на фирмата*. Първо издание, Първа част, Изд. “Сиела”, София.

Трифенов, Т., Трифенова, С. (2001). *Финансов анализ на фирмата*. Първо издание, Втора част, Изд. “Сиела”, София.

Трифенов, Т., Трифенова, В., Трифенова, С. (1999). *Корпоративни финанси*. Първо издание, Изд. “Тракия-М”, София.

Чипилева, М. (2016). Е-търговете за лекарства – предизвикателствата. *BARW Bulgarian Association of Pharmaceutical Wholesalers*, 5 December 2016.

Bates, I., et al. (2016). Analysis of the global pharmacy work force capacity. *Human Resources for Health*, 2016.

Vogler, S., et al. (2014). Does deregulation in community pharmacy impact accessibility of medicines, quality of pharmacy services and costs? Evidence from nine European countries. *Health Policy*, 2014.

РЕЗУЛТАТИ ОТ ПРОУЧВАНЕ НА ОБУЧЕНИЕТО НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ОРГАНИЗАЦИИТЕ

Results of the Human Resources Study in Organizations

Мария Митева¹

Maria Miteva

Резюме

През последното десетилетие нарасна интересът към темата за обучението и професионалното развитие на човешките ресурси в организациите от страна на учени, ръководители, специалисти в сферата на управлението на човешките ресурси, експерти и консултанти в областта. Вниманието, което заслужи тази научна област, може да се обясни с недостига на квалифицирани кадри, покриващи нуждите на бизнеса и нарастващите изисквания към качеството на работната сила, тъй като обучението остава основният способ за доставяне на знания и умения за удовлетворяване на потребностите на организациите за квалифицирани специалисти. Ключовият въпрос, на който е необходимо да бъде даден отговор, е свързан с реалните възможности и професионалният капацитет за доставянето на необходимите знания и умения посредством обучителните механизми и практики за развитие на човешките ресурси в българските организации. Целта на настоящия доклад е да се представят резултатите от проведено проучване за диагностициране на текущото състояние на обучението в организациите и неговата съобразност с добрите международни практики. Данните от анализа ще послужат като основа за разкриване на възможностите за подобряване на ефективността на обучителната дейност и практика в организациите.

¹Катедра Индустриален бизнес, Университет за национално и световно стопанство (УНС)), София, България, e-mail: m.miteva@unwe.bg
Department of Industrial Business, University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Bulgaria, e-mail: m.miteva@unwe.bg

Ключови думи: обучение, организации, човешки ресурси, изследване, резултати

JEL: O15, M53

Abstract

Over the last decade, scientists, executives, human resources specialists, experts and consultants have grown the interest in training and professional development of human resources in organizations. The attention that deserves this scientific area can be explained by the shortage of qualified staff covering the needs of business and the increasing demands on the quality of the workforce as training remains the main means of delivering the necessary knowledge and skills to meet the needs of qualified organizations specialists. The key issue that needs to be addressed is real capacity and professional capacity to deliver the necessary knowledge and skills through the training mechanisms and practices for human resource development in Bulgarian organizations. The purpose of this report is to present the results of a survey to diagnose the current state of learning in organizations and its compliance with good international practice. The analysis data will serve as a basis for revealing opportunities to improve the effectiveness of training practices in organizations.

Keywords: training, organizations, human resources, research, results

JEL: O15, M53

Увод

Обучението и професионалното развитие на човешките ресурси са основни елементи на управлението на човешките ресурси в организацията и ключов фактор за ефективността на организациите. Ролята на обучението се определя като ключова сред дейностите за развитие на работната сила на организациите. Анализът на обучителната политика, стратегия и практика има за цел да разкрие реалното състояние на обучителната дейност в организациите, да идентифицира проблемните области и да предостави насоки за бъдещото развитие и подобрене на обучението в организациите предвид неговото важно значение за развитието и успеха на организациите.

В доклада се представят резултатите от проучване на текущото състояние на обучението в организациите, които да бъдат основа за разкриване на възможностите за подобряване на ефективността на обучителната им практика. Предложеният подход в изследването се основава на оценка на състоянието на обучението в организациите, извършване на сравнения с обучителните дейности и практики в други организации, разкриване на проблемните области, формулиране на препоръки. Аналитичната информация, получена посредством предложения подход за оценка и анализ, дава важна информация и представя насоки за бъдещото развитие на обучителната дейност, а също така показва доколко фирменото ръководство е избрало правилната обучителна стратегия за професионалното развитие на човешките ѝ ресурси.

1. Въведение в проблема

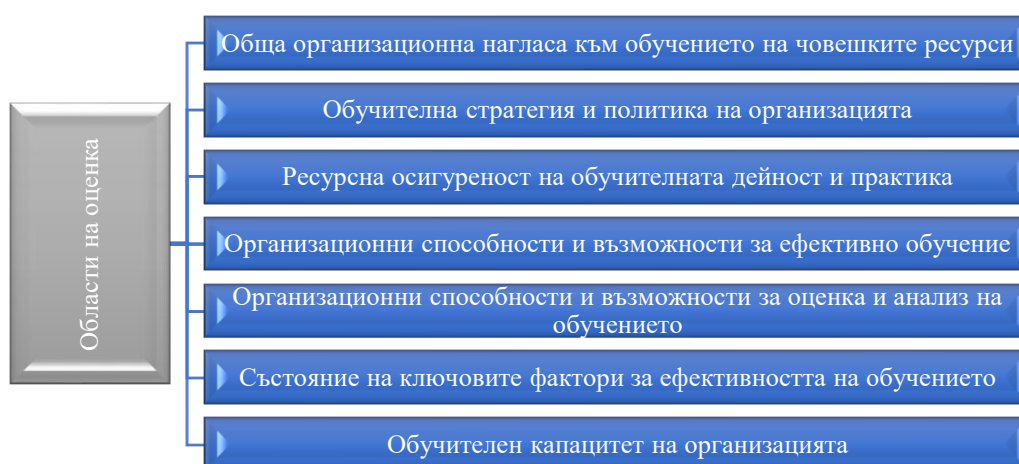
В последните години оценката и анализът на обучителната практика в организациите е изключително актуална. Интересът е продиктуван от бързото развитие на технологиите, повишаващите се изисквания към квалификацията на служителите и увеличаващият се недостиг на работна сила. В научната литература съществуват множество подходи за оценка на ефективността на обучението в организациите, но същевременно по-ограничен остава кръгът на публикацииите, посветени на диагностицирането на обучителната практика в организациите.

Предложеният в този доклад подход за диагностициране на текущото състояние на обучението в организациите, отразява специфичния характер и многоаспектната природа на ефективната обучителна практика. Целта е да се интегрират множество елементи и фактори, които оказват влияние върху успеха на обучението в организациите. Подходът за диагностициране на състоянието на обучението в организациите се основава на научните достижения и най-добрите практики в областта на организационните обучения и позволява да се установи състоянието на обучителната практика в компаниите. Предоставя възможност да се направи сравнение с други организации в бранша, сектора и националната икономика, а на тази база да се изгради подходяща обучителна стратегия за подобряване на ефективността на обучението в организацията.

2. Области за оценка и анализ на обучението в организациите

Разработването на подхода за оценяване на обучението на човешките ресурси в организациите е съпроводен с разрешаването на два основни проблема, които все още не са намерили достатъчно далновидно решение. Първият е свързан с избора на подходящи индикатори за състоянието на обучението. Вторият проблем е свързан с избора на показатели, които имат критично значение за успеха на организационните практики за обучение и професионално развитие на заетите в организациите.

Изборът на показатели за оценката на състоянието на обучението следва да се основава на приоритетите и възможностите за развитие на обучителната практика в организациите. За целите на настоящото изследване изборът на показатели се основава на емпирични доказателства, получените в следствие на проведени мащабни изследвания от световната научна практика и литература. Изборът и конкретизирането на показатели в представената методика за диагностициране на текущото състояние на обучението беше ограничен посредством поставянето на две съществени условия: първото свързано с включването на ключови показатели за ефективната обучителна организационна практика. Второто условие се основава на възможността тези показатели да подлежат на въздействие от страна на организациите. С поставянето на двете ограничителни условия обхвата от възможности беше стеснен до седем основни области, показани във фигура 1. Областите за оценка в обобщен вид демонстрират текущото състояние на обучението в изследваните организации.



Фиг. 1 Застъпени в изследването области за оценката на обучението в организациите

3. Организация на емпиричното проучване

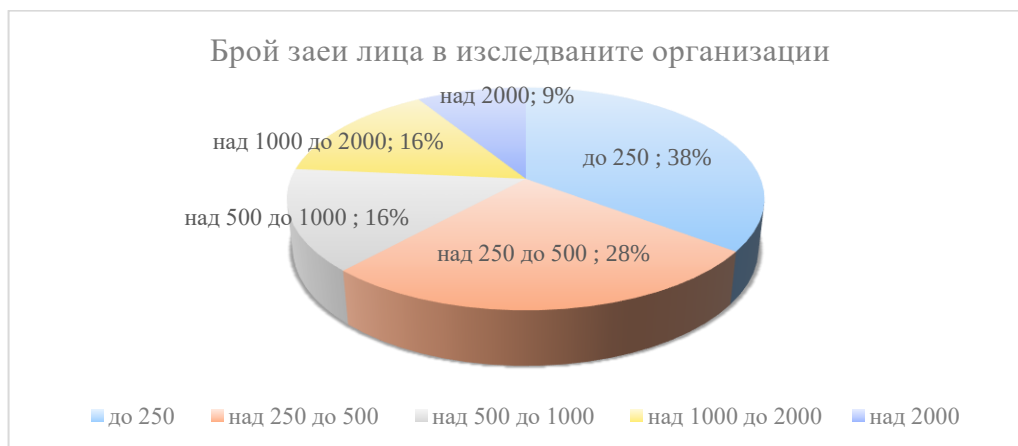
За постигането на изследователската цел беше осъществено емпирично проучване. Приложеният инструмент представлява целево разработена анкетна карта, предназначена за попълване от страна на ресорите по управление на човешките ресурси в организацията и в частност – ангажираните с дейностите по обучение и професионално развитие на заетите. Анкетният инструмент беше валидиран посредством метода на експертната оценка от доказани специалисти в сферата на обучението и развитието на човешките ресурси. Анкетната карта съдържа четиридесет и осем въпроса от затворен тип и цели да извлече информация за състоянието на ключовите показатели, както и да открие проблемните области и възможности за развитие. При съставянето на анкетния инструмент е използвана 5-степенна скала на Ликърт. Проучването имаше за цел да достигне до ценна аналитична информация на базата, на която да бъде определено текущото "моментно" състояние на обучението в изследваните организации.

Анкетното проучване се проведе в периода от Декември 2017 - Май 2018г. в средни и големи организации функциониращи на територията на страната, тъй като предходни изследвания на обучението в организациите показват, че то е слабо застъпено в малките и микро предприятия.

Насочеността и изборът на участници за включване в изследването беше целенасочен и се основаваше на няколко ключови критерия: численост на персонала над 100 заети лица; застъпена обучителна практика в организацията; използване на външни консултанти за обучението и професионалното развитие на заетите през последните две години. За достигането на конкретния обхват от организации беше потърсено съдействието на водещи компании в сферата на обучението и професионално развитие на човешките ресурси.

На база на представените критерии бяха селектирани 45 организации, с които беше осъществен контакт и в следствие изпратени електронни писма, съдържащи подробна информация за проучването, клауза за конфиденциалност и защита на представената информация от страна на изследователя и анкетна карта за проучването. 34 от организациите изразиха желание да участват в изследването. Участниците имат разнородна численост на персонала и дейност. Във фиг. 2 е представена обобщена

информация за броя на заетите лица в изследваните организации. Най-голям е дялът на организациите с численост на персонала до 250 служителя – **38%**, следван от организациите с численост на персонала от 250 до 500 заети лица – **28%**, организациите с численост на персонала над 2000 служителя са 9% от целевата извадка.



Фиг. 2 Брой заети лица в изследваните организации

Разпределението по сектори на икономиката, в които функционират организациите, е представено на фиг. 3. Най-голям е дялът на организациите, които функционират в банковия и финансов сектор и в сектора на производството – **28%**.



Фиг.3 Икономически сектор на изследваните организации

4. Основни резултати от изследването

В настоящото изследване се представят резултатите от проучване на текущото състояние на обучението в целево избрани организации. Във въпросника бяха включени 48 въпроса разпределени измежду седем области за оценка, представени във

фиг. 1. Поради поставените ограничения свързани с обема на настоящия доклад ще бъдат представени по-важните анализирани аспекти на състоянието на обучението в организациите.

4.1. Обща организационна нагласа към обучението

Проучването на общата организационна нагласа към обучението на човешките ресурси в изследваните организации демонстрира положителна нагласа от страна на организациите към обучението и професионалното развитие на заетите за развитието и успеха на организациите. Относно ключовата роля на обучението за развитието на организациите и постигането на заложените в техните стратегически планове цели, 47% от организациите изразиха мнението, че обучителната им практика съществено спомага за повишаване на производителността на служителите, а на тази база и за постигането на организационните цели. 41% от анкетираните заявиха, че са съгласни в голяма степен, но е необходимо да бъдат положени допълнителни усилия в посока подобряването на ефективността на обученията в техните организации. 6% от запитаните изразиха отрицателно мнение. Тяхната позиция по въпроса говори за ниска ефективност на обучителната им практика и дейност. 6% не могат да изразят мнение по въпроса. Общата нагласа към обучението и професионалното развитие на заетите е положителна, но разнородните и силно диференцирани позиции говорят за недостатъчно оползотворяване на потенциала и възможностите, които предоставя обучението за развитието на човешките ресурси на организациите. Резултатите са представени на фиг. 4.

На въпроса за влиянието на обучението върху задържането на служителите и подобряването на тяхната нагласата към организацията: 35% от компаниите посочиха, че обучението съществено спомага за положителната нагласа на заетите към организацията, в следствие и за задържането на служители. 41% отговориха, че тяхната обучителна практика спомага до голяма степен за положителната нагласа и задържането на кадри, но в комбинация с други приложими стимули и механизми. 24% от организациите отбелязаха, че обучението в техните организации не спомага за подобряването на нагласата към организацията и задържането на човешките ресурси.



**Фиг. 4 Ефективност на обучителната практика за развитието на
организациите**

4.2. Обучителна стратегия и политика на организацията

Политиката за обучение и развитие на човешките ресурси в обобщен вид представя намеренията, вижданията и разбиранията на ръководството. Тя е пряко свързана с целите и стратегия за развитие на организацията. Важен е въпросът за нормативната регламентация на обучителната практика и дейност, 12% от анкетираните организации заявиха, че обучителната им практика и дейност не са нормативно регламентирани, 59 % от запитаните посочиха, че тяхната обучителна практика е частично нормативно регламентирана, т.е. част от аспектите не са урегулирани нормативно. 29% от допитаните отговориха, че обучителната им практика и дейност е нормативно регулирана. Имат изградени и документирані обучителна политика, стратегия, правила и механизми. Резултатите са представени на фиг. 5.



Фиг. 5. Нормативна регламентация на обучителната практика

Един важен елемент свързан с развитието на човешките ресурси в организациите е наличието на индивидуални годишни планове за обучение и професионално развитие на заетите в организацията. В ефективните световни практики елементът широко присъства поради неговата важност и значимост. Изследването сочи, че 59% от допитаните организации не изготвят и поддържат индивидуални планове за обучение и професионално развитие. 6% изготвят планове за ключовите си специалисти и длъжности. 35% от организациите посочиха, че техните служители разполагат с индивидуален годишен план за обучение и професионално развитие. Резултатите се представят във фиг. 6.



Фиг. 6 Наличие на индивидуални годишни планове за обучение и професионално развитие на заетите в организациите

4.3. Ресурсна осигуреност на обучителната дейност и практика

Ресурсната осигуреност е болезнена тема за много ресори по управление на човешките ресурси. Необходимостта от финансови ресурси за целесъобразното функциониране на всички организационни дейности и практики е добре известен проблем. Участниците в изследването бяха помолени да отговорят на въпроса, свързан с финансовата осигуреност на тяхната обучителна практика и дейност, и по-конкретно каква е градацията на разполагаемия им бюджет спрямо предходната финансова година: 24% посочиха, че бюджетът за текущата година е увеличен с повече от 20% спрямо предходната. Други 24% от допитаните отбелязаха, че бюджетът за текущата година е увеличен с до 20% спрямо предходната. 52% от респондентите посочиха, че бюджетът запазва текущия си размер/се или бива редуциран спрямо предходната година. Ресурсната осигуреност на обучителната дейност е от съществено значение за правилното ѝ функциониране. Интересна беше гледната точка на ресорите относно финансирането на обучителни програми, инициирани от страна на служители и ръководители. Едва 35% от организациите посочиха, че финансират преобладаващата част от предложените и изисканите им обучителни курсове и мероприятия. Възможността служителите сами да избират курсовете и обученията, през които желаят да преминат, е от съществено значение за ефективността на обучението.

4.4. Организационни способности и възможности за ефективно обучение

Обхвата от въпроси в категорията беше обширен. Въпросите целяха да извлекат информация относно ефективността на обучителната дейност, но пречупвайки анализа през призмата на ресорите по управление на човешките ресурси. Организациите бяха попитани за нивото на професионалната подготовка на човешките им ресурси. Едва 6% отговориха, че служители в организацията са достатъчно добре обучени и подготвени за високо ефективното изпълнение на служебните им задължения. 29% посочиха, че са подготвени до голяма степен, 41% заявиха, че техните служители на са достатъчно подготвени и обучени, а 24% се въздържаха от конкретен отговор. На следващия въпрос, свързан с ефективността на обучителната практика в организациите, отговориха по сходен начин. 6% от анкетираните категорично заявиха, че тяхната обучителна практика е на отлично ниво и не се нуждае от подобрене, 24% посочиха, че е на добро ниво, но има проблемни полета, нуждаещи се от подобрене. 53%

отговориха негативно. Тяхната експертиза определя нивото на обучителната им практика като неефективна и нуждаеща се от подобрене. 18% заеха неутрална позиция по въпроса.

4.5. Организационни способности за оценка и анализ на обучението

Категорията организационни способности и възможности за оценка и анализ на обучението имаше за цел да разкрие възможността на организациите да диагностицират обучителната си практика и дейност. Относно оценяването на ефективността на обучението и професионалното развитие на служителите 41% посочиха, че оценяват ефективността на база на реакциите на участниците, непосредствено след приключването на обучението. 18% от анкетираните посочиха, че оценяват обучението и на четирите нива от познатата методика за оценка на ефективността на обучението на Къркпатрик. Относно оценката на възвръщаемостта на инвестициите от обучението на човешките ресурси, едва 6% от анкетираните посочиха, че имат приложима методика и оценяват действителната възвръщаемост на вложените финансови средства за обучението на техните специалисти. Оценката на обучението има съществена роля за ефективността на обучението, а организациите, които имат този капацитет и възможности изграждат високо ефективни обучителни практики.

4.6. Състояние на ключовите фактори за ефективността на обучението

Ефективността на обучението е повлияна от множество променливи, които оказват пряко въздействие върху успеха на обучителните дейности и практики. Познаването и разбирането на начина, по който тези фактори въздействат върху успеха на обучението, както и механизмите, с които да бъдат повлияни в положителна посока от страна на организациите, ще спомогне за подобряването на ефективността на обучението.

За състоянието на основните ключовите фактори за ефективността на обучението в изследваните организации бяха запитани анкетираните ресори. Относно насърчаването на мотивацията за учене и обучение на човешките ресурси: 18% отговориха, че са изградили ефективен подход за насърчаване на мотивацията за учене. 59% заявиха, че прилагат различни мотивационни техники и механизми, които въздействат и върху мотивацията за учене на служителите. 24% не насърчават мотивацията за учене на заетите.

Следващият анализиран аспект е трансферът на обучението към реалната работна среда. Трансферът на обучението е ключов фактор за ефективността на обучението. Прехвърлянето на обучените знания и умения към работата е тематично направление, което все още не е намерило широка популярност сред българските учени и изследователи, но в световната практика е широко дискутиран и анализиран. Основна задача в изследването беше да се установи, каква е организационната практика в изследваните организации за подобряване на ефективността на трансфера на обучението. 29% от запитаните посочиха, че имат установени добри практики за трансфер на обучението към реална работна среда, 47% посочиха, че планират през следващите години да изградят добри практики за повишаване на трансфера предвид неговата ключова роля. 24% от запитаните, нямат развита практика и не планират действия в тази посока.

Запазването и съхраняването на знания и умения е следващият анализиран фактор. Относно изградеността на специализирани хранилища на данни и приложимостта на ефективни практики за съхраняване и запазване на знания: едва 6% от допитаните посочиха, че вече са изградили и развили добри практики за запазване и съхранение на знанията и уменията във времето.

4.7. Обучителен капацитет на организацията

Обучителният капацитет на организацията има основна роля върху ефективността на обучителните практики и механизми. Организациите бяха помолени да оценят качеството на обучителните програми в техните организации: 24% ги оцениха като отлични, 41% им присъдиха добра и много добра оценка, 18% посочиха, че обучителните им програми са на средно ниво. 18% от анкетираните поставиха ниска оценка. Резултатите са представени на фиг. 7.



Фиг. 7 Оценка на качеството на обучителните програми в организациите

Заклучение

В настоящото изследване бяха представени резултати от емпирично проучване на обучението на човешките ресурси в организациите. Бяха анализирани основни аспекти на обучителната практика и дейности, като се откриха основни аспекти и проблемни полета, върху които организациите следва да насочат усилия, за да ги подобрят и развият. Данните от анализа ще послужат като основа за разкриване на проблемите, свързани с ефективността на обучението сред българските организации.

Библиография

Miteva, M., 2018, Key factors for the training efficiency, The Annual UNWE industrial growth scientific conference, CHALLENGES TO INDUSTRIAL GROWTH, pp. 251-263.

Ford, K., T., Baldwin, J., Prasad, 2018, Transfer of training: The Known and the Unknown, Annual Review of Organizational Psychology and Organisational Behavior, Vol.5, pp. 201–225.

Goldstein, I., K., Ford, Training in organizations (4th ed.), Belmont, CA: Wadsworth, 2002

Salas, E., S., Tannenbaum, K., Kraiger, K. Smith-Jentsch, 2012, The Science of Training and Development in Organizations: What Matters in Practice, Psychological Science in the Public Interest, 13(2), pp.74–101.

РОЛЯ НА ХОТЕЛИЕРСКИТЕ БРАНДОВЕ ЗА ПОВИШАВАНЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОНОСТТА НА ПРОДУКТА В ТУРИСТИЧЕСКИЯ БИЗНЕС

The Role of Hotel Brands for Enhancing the Competitiveness of the Product in the Tourist Business

Ралица Гроздева¹

Ralitsa Grozdeva

Резюме

Настоящото изследване има за цел да разкрие някои особености и съвременни характеристики на хотелиерските брандове и тяхната роля за повишаване конкурентоспособността на продукта в туристическия бизнес.

Анализирана е същността на хотелските вериги като мултинационални обекти от хотелиерския бранш. Детайлно са разгледани различните начини за присъединяване към хотелска верига. Изследвани са някои особености и съвременни характеристики на хотелиерските бранд и брендинг.

Ключови думи: хотелски вериги, бранд, брендинг, световни хотелски брандове, търговска марка

¹Докторант, Университет за Национално и Световно Стопанство – София, катедра „Икономика на туризма“, Мениджър Маркетинг и Продажби, KP Hotels.

Ph.D. Student, University of National and World Economy, Department “Economics of Tourism”, Manager Marketing and Sales, KP Hotels.

Увод

Хотелиерската индустрия се превърна в сложен, фрагментиран, глобален и конкурентен бранш, а хотелиерският бизнес – в бизнеса на търговските марки/брандовете.

Изключително важен елемент е брандът/марката на веригата. Марката сама по себе си се явява като най-добра реклама и внушава доверие у потребителите. Тя носи в себе си имиджа на веригата.

Обект на изследването са хотелските брандове, а **предмет** е дейността по тяхното управление – брандинг.

Тезата застъпена в изложението е, че „бранда“ като цяло е най-силният ресурс за хотелските вериги и е основен фактор за конкурентноспособността им и по-добрата пазарна позиция. Тезата, която се доказва е свързана с изпълнението на целта, а именно че в условията на засилен конкуренция, принадлежността на хотел към верига с известна марка подобрява пазарните му позиции и увеличава конкурентноспособността на продукта в туристическия бизнес.

Поставената цел се реализира чрез изпълнението на следните научно-изследователски задачи:

Задача 1: Теоретично изследване същността на хотелските вериги, открояване на основните принципи на съществуването им, както и специфични особености при функционирането им.

Задача 2: Изследване спецификата и особеностите на хотелиерските брандове.

Задача 3: Анализ на механизма и начините на присъединяване на индивидуален хотел към хотелска верига.

Задача 4: Извеждане на препоръки към българските независими хотели относно практическите възможности за развитието им чрез присъединяване към хотелски вериги.

Изводът, който се налага от изследването е, че формирането на отличителни брандове и тяхното управление са все по-решаващи за развитието и пазарния успех, предимно на хотелиерските вериги и групи.

1. Теория за веригите и брандирането

1.1 Същност и особености на хотелските вериги

Хотелските вериги са носители на най-новите тенденции в хотелиерството. Те са организации, съставени от множество хотели или други заведения за пребиваване, с обща марка и продукт, които често оперират като крупни транснационални корпорации. Те функционират на принципа на хоризонталната интеграция, като в повечето случаи отделните хотели не са собственост на веригата. Самата централа на хотелската верига е отделно юридическо лице, което организира, координира и управлява голяма част от дейностите на хотелите на основата на силна търговска марка и утвърдена маркетингова стратегия.

Като явление хотелските вериги се развиват от средата на 20в, което се дължи най-вече на разработването и прилагането на иновативни за времето си практики, като например некапиталовите форми на експанзия, които позволяват по-лесно присъединяване на нови хотели. Емблематични примери са Хилтън, Пуерто Рико през 1948г. – първият хотел, опериран с договор за управление, както и К. Уилсън и разработването на концепцията за стандартизацията в първия Холидей Ин през 1954 г. и развитието ѝ чрез франшизирани хотели². Хотелските вериги исторически започват развитието си от САЩ, и може би и поради тази причина са най-разпространени там (над 67% от всички хотели в САЩ принадлежат към вериги). В останалата част на света веригите също заемат солидни позиции (в Китай и Далечния Изток – 28%, Европа – 26%, Близкия Изток и Африка 23%, Латинска Америка – 20%), докато в България те са все още в съвсем начална фаза на проникване. Едва 1,24% (47 хотела) през 2012г. от средствата за подслон и места за настаняване принадлежат към чужди хотелски вериги³. С големия си опит и добри практики хотелските вериги могат да бъдат полезни за българските хотелиери като начин да позиционират продукта си и да го развият в дългосрочен план. Големите мащаби, в които оперират веригите, и географското присъствие в почти целия свят обуславят силното им икономическо и социално значение, а оттам и необходимостта да бъдат наблюдавани, изследвани и анализирани.

²Bell, C. (1993), Agreements with chain-hotel companies. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 34(1), 27-33

³<http://www2.unwto.org/>

Не съществува единно название и определение за хотелска верига, а различните автори ги назовават по различен начин, в зависимост от това коя тяхна характеристика се изтъква. Най-често срещани названия са: “международни хотелски групи”/“international hotel groups“, “хотелски вериги”/“hotel chains“, „транснационални хотелски корпорации“/“multinational hotel corporations“, “глобални хотелски групи”/“global hotel groups“. както и “брандирани хотели”/“branded hotels”; Често тези названия са използвани като синоними, но в същото време не е определен единен термин, който да е общоприет и да илюстрира изцяло хотелските вериги.

Американската асоциация на хотелите и заведенията за настаняване (**American Hotel & Lodging Association, AH&LA**) дава много кратко определение на хотелски вериги – “три или повече хотела, които оперират под обща марка”⁴. Така, обаче, се разглеждат само външните, резултативни ефекти на хотелските вериги – общият бранд като първичен измерител, без да се вземат под внимание останалите функции, които веригите поемат на корпоративно ниво.

За целта в настоящото изложение ще систематизираме **главните черти**, които се приписват на хотелските вериги от изследователите до момента: множество хотели, обединени под обща търговска марка, с цел постигане на по-добри позиции в маркетингов и пазарен аспект, комбиниране и регулиране на общите дейности, ресурси и отношения, които оперират на национално и международно ниво. Посочените характеристики обаче, предоставят доста широка рамка, в която могат да се вместят организации с по-голям обхват от хотелските вериги. Поради тази причина възприемаме няколко критерии като **параметри**, според които ще разглеждаме дадена организация като хотелска верига⁵. Те важат както за местни, така и за международни вериги. Необходимо е да се уточни, че под “независим” и “самостоятелен” хотел имаме предвид такъв, който не принадлежи към хотелска верига, не се продава заедно с други хотели под една и съща марка.

⁴ <https://www.ahla.com/>

⁵ Иванова М., Присъединяването към хотелски вериги като възможност за развитие на българските хотели, Zangador, 2013, с. 14-22

Една хотелска верига трябва да притежава:

- ✓ Обща търговска марка. Общият бранд като цяло е най-силният ресурс и основен източник на диференциация за хотелските вериги. Той винаги се изтъква като най-важното им предимство и източник на по-добра пазарна позиция;
- ✓ Аналогичен продукт или друго основание за общ елемент (местоположение, събитие, категория) – постигат се чрез общи технологии на обслужване, външни и вътрешни прилики в материалната част, в процеса на обслужване (стандарт).

Група хотели НЕ считаме за верига, ако:

- ✓ Няколко хотела се управляват от една мениджърска компания, но не се идентифицират с името и марката ѝ;
- ✓ Няколко хотела принадлежат на един и същи собственик, но са различни като продукти, позициониране и целеви сегменти.

При създаването на *концептуалната рамка* е необходимо да бъдат разгледани няколко **особености**, които правят хотелската верига уникална организация:

- тя е съставена от множество обекти, а често е представена и в няколко държави. Това от една страна дава отражение при вътрешната организация на веригата, създава предпоставки за икономии от мащаба и икономии от опита. От друга страна предполага опериране на различни пазари, в различни бизнес среди и условия.
- един от основните елементи на хотелския продукт – услугата, притежава характерни черти като неосезаемост, нетрайност, съвпадение на производство и потребление, активно участие на клиентите в производството, с което се създават проблеми поточното възпроизвеждане на технологията на обслужването и поддържане добро ниво на качеството.
- за разлика от останалите продукти в обслужващата сфера, хотелиерството е капиталоемко, заради нуждата от сграда и обслужващи помещения, където да бъде произвеждан и продаван хотелският продукт. Затова, ако веригата се разширява посредством строителство на собствени хотели или покупка на такива, тя ще се нужда е от огромни финансови ресурси, което забавя развитието ѝ. Ето защо, при експанзията на хотелските вериги с голяма популярност се ползват стратегическите алианси и договорните форми на присъединяване на хотели.

- основни маркетингови инструменти на хотелските вериги са диференциация на база уникална идентичност на марката и утвърден имидж.

1.2 Същност на бранда и брендинга

Думата „brand” е древно норвежка със значение на „прогарям, поставям клеймо”. През Х век тя навлиза в английския език, за да обозначи произхода, производителя или собственика на продукта. В съвременния контекст, терминът е свързан с етимологията на думата и означава идентифициране на продукта и/или услугата с производителя, посредника, търговеца и същевременно диференциране от сходните продукти и услуги, основно в съзнанието на целевите клиенти. Най-общо казано, дейността по управление на бранда се нарича **брендинг**. Търговската марка е тази част от бранда, която подлежи на правна защита и е обект на интелектуална собственост, т.е. тя се превръща в нематериален фирмен актив и може да бъде обект на покупко-продажба⁶. Самото притежание на утвърдена марка в хотелиерството се счита за конкурентно предимство. Във възприятията на потребителите марката носи допълнителна стойност, поради което те са лоялни към нея.

Американската асоциация по маркетинг⁷ дава следното определение за бранд: „название, дума (подпис) или израз, обозначение (знак), проект (идея, дизайнерско решение) или тяхната комбинация, предназначена да идентифицира стоката или услугата на конкретен комуникатор (търговец, група търговци, отделна личност или организация) и да я диференцира от тази на конкурентите. **Бенет**⁸ модифицира понятието, прибавяйки логото или някаква друга особеност, а **Браун**⁹ счита, че брандът е „сбор от всички моментни връзки, които възникват между купувачите и притежателите на бранда.”¹⁰ Известна и широко приложима е теорията на **Аакер**¹¹ за четирите измерения на стойността на бранда: възприемане на бранда; имидж на бранда; лоялност към бранда и постоянно качество. Ако съществуват посочените атрибути,

⁶ Дъбева Т., Хотелиерски и ресторантьорски франчайзинг, Варна: унив. издателство "Наука и икономика", 2013; 33-43 с.

⁷ <https://www.ama.org/search/pages/results.aspx?k=brand%20definition&v1=relevance>

⁸ Bennett, P.D. (1988), Dictionary of Marketing Terms, The American Marketing Association, Chicago, IL, p. 18.

⁹ Brown, G. (1992), People, Brands and Advertising, Millward Brown International, New York, NY.

¹⁰ Абаджимаринова, Р., Търговска марка и бренд, София, Сиела, 2006, с.40

¹¹ Aaker, D (1996), Building Strong Brands, Free Press, New York, NY, p. 150.

брендът се превръща в ценен актив на компанията. От посочените определения ясно се вижда взаимната връзка с потребителите на бранда и комплексът от техните потребности, които се удовлетворяват от брендираните стоки и/или услуги. От цитираните дотук авторови мнения, става ясно, че няма еднозначно определение. Бихме могли да систематизираме, че **понятието бренд** се тълкува в два аспекта: в тесен и широк смисъл. В тесен смисъл той се асоциира само с образа на търговската марка, а в широк към него се добавят допълнителни елементи от социално-психологическо естество или свързани с индивидуалния стил продукти и услуги на компанията. В тесния смисъл на думата брендът може да се разбере като знак за идентифициране на конкретен продукт или продуктова линия и в този случай имаме препокриване на съдържанието му с понятието търговска марка. Може да обхваща еднородни продукти, произвеждани от един и същ производител. Различни по тип и предназначение продукти се идентифицират по качество и произход с конкретен бренд, което формира родствени брандове. Друга възможност обвързва разнородни марки продукти, предлагани от една и съща фирма. Суббренд предполага модификация по установен бренд, предлагана на конкретен пазарен сегмент. Пример в това отношение са високотехнологичните продукти от различни поколения, които се предлагат от един и същ производител през различен интервал от време, на различни пазарни сегменти.

По наше мнение, брендът трябва да се тълкува и възприема в широк смисъл като сложна съвкупност от механизми на въздействие, образи и възприятия. От една страна той е действително тясно свързан с имиджа на марката. Тук не става въпрос за всяка марка (запазена или не), а за утвърдената и наложила се на пазара и в съзнанието на потребителите. Формално всяка компания може да регистрира запазена марка, но този акт не формира автоматично бренд. Трябва да измине сравнително дълъг период на утвърждаване и налагане, свързан с поддържането на постоянно качество на продуктите или услугите, асоциирано с атрибутите на марката. В световен план има много марки, малко брандове, което подсказва, че става въпрос за широк процес от маркетингови комуникации и богатство от елементи. Превръщането на марката в бренд е процес на постоянна, целенасочена и устойчива комуникация от страна на притежателя с целевите аудитории. Следователно, освен търговската марка, значение за формиране на бренд имат фирменото име и знак, други фирмени

константи, особеностите на дизайна, оригиналните пиктограми и сигнатури, вътрешнофирмените стандарти, виртуалните и реалните рекламоносители, формите на пбблик рилейшънс и други.

*Резултатът от комплексния процес по формиране на бранда е, че потребителите започват да приписват на продукта и/или услугите символни значения. Следователно, за да изпълни брандът положителната си роля, той трябва целенасочено да се създава, адаптира и управлява, което става чрез **брандинга**, наричан още **бренд мениджмънт**. Силата на търговската марка се крие в нейната способност да въздейства върху поведението на купувача. Но една търговска марка, поставена върху някоя стока, не е като търговската марка, която остава в съзнанието. Една успешна брандинг кампания се базира на представата за неповторимост. Тя създава в съзнанието на клиента, усещането, че на пазара няма друг продукт като Вашия¹².*

1.3 Особенности на бранда и брандинга в хотелиерството

Брандът в хотелиерството може да се дефинира като проекция в съзнанието на целевите клиенти на хотелската фирма – туристи, туроператори и други посредници, транспортни и други доставчици и партньори, обществени организации, персонал, на материалните и нематериалните характеристики на хотелиерското производство и фирма (взаимна връзка с туристическите ресурси, инфраструктура, търговска марка, канали за дистрибуция, операции, стандарти и система за обслужване, корпоративна култура и ценности, мерки по устойчиво развитие и други) чрез възприемане, интеракции, асоциации и свързаните с това мисли, емоции, символи, нагласи и предпочитания. Основните цели на всеки хотелиерски бранд са подходящо позициониране и най-пълно удовлетворяване на потребностите, интересите и мотивите на туристите при потребяването на хотелиерските продукти. Тези цели залягат в брандинг стратегията, която е част от корпоративното стратегическо управление.

Хотелските вериги използват брандинга като мощен маркетингов инструмент и на практика той е едно от основанията за съществуването им като организации. Те прилагат стратегия на диференциране спрямо конкурентите си, за да изтъкнат своя продукт, като по този начин създават лоялни клиенти, които навсякъде ще търсят

¹² Цонев Н., Брандиране на туристическите услуги, Сборник: „Маркетингът-реалност и проекции в бъдещето“, ИУ-Варна, 2012, с.316-320

отново хотели от веригата, за да получат същия продукт. Но тъй като продуктът на хотелските вериги реално е услуга, той трудно може да бъде предварително оценен от потенциалните клиенти и те разчитат основно на обещанието, което се съдържа в бранда му.

Един от начините за оцеляване в бизнеса е създаването на отличителен бранд, което гарантира повторемост на посещенията на заведенията за пребиваване и лоялна клиента. **Формирането на бранд в хотелиерството** предоставя по наше мнение следните *предимства* за неговите притежатели:

- ✓ позволява на потребителите да идентифицират даден хотелиерски продукт, защото в хотелиерството се произвеждат и реализират, особено в широките рекреативни територии доста сходни продукти;
- ✓ брандът е гаранция за определено, постоянно качество на хотелиерския продукт, чиято същност и структура предполагат трудно формиране на стандарти и предпоставки за отклонение от тях;
- ✓ потребителите правят по-малко ценови сравнения; ако един бранд е уникален, потребителят ще му предаде множество атрибути, което позволява ефективна ценова стратегия;
- ✓ повишава се социалната отговорност и престижа на фирмата, защото така тя се идентифицира на пазара и същевременно защитава ценността на формирания и утвърден бранд;
- ✓ поддържа се висока конкурентоспособност на базата на отличителните черти и символните значения на бранда, нагласите и лоялността на потребителите, завоюваните пазарни позиции и перцепциите за равнището на качеството;
- ✓ силният бранд увеличава контрола върху каналите на дистрибуция – това е основен фактор при конкурентните пазари, каквито са тези в хотелиерската индустрия;
- ✓ брандовете могат да се използват за създаване на цяла продуктова линия, генерира се допълнително търсене при лансиране на нови продукти;
- ✓ улеснява се навлизането на нови пазари и привличането на нови групи потребители;

Изведените положителни резултати насочват усилията на хотелиерските фирми към създаване на силни брандове, но не всички успяват. Множество търговски марки

остават непознати на пазара или не формират бранд. За това е важно за хотелиерските мениджъри да познават **спецификата на брандовете и брандинга в хотелиерството.**

2. Специфика на хотелиерските брандове

- **Брандовете и брандингът в хотелиерството имат специфичен характер,**

което се дължи, както на особеностите на индустрията, така и на принадлежността ѝ към сферата на услугите. При т.нар. „**service brand**” акцентът е върху взаимната връзка на клиента с организацията и персонала в пряк контакт, като съществено влияние върху възприемането на бранда оказва опитът на туриста при потребяването на хотелиерски услуги. Утвърденият бранд на услугите изпълнява ролята на гарант относно изпълнението на обещанията на организацията за качество на бъдещето потребяване, тъй като, както е известно услугите нямат реална форма. Акцентът е поставен върху бранд комуникациите по отношение на елементите на бранда, с цел създаване на отличителен **бранд имидж**¹³. За организациите за услуги е приложима теорията за „персоналност на бранда“, като този процес е особено необходим за хотелиерството, където разпознаването на марката и формирането на устойчив бранд може да доведе до нарастване на продажбите с до 25%. Редица изследвания в областта на хотелиерската индустрия доказват, че средногодишният процент на заетост на хотелите, принадлежащи към известни брандове е по-висок от този на независимите обекти, при всякакви икономически условия. Причината е във факта, че голяма част от туристите избират заведения от известни и познати брандове с цел да намалят риска при потребяването на хотелиерски услуги и въз основа на минал положителен опит и преживявания. Ето защо, хотелиерският брандинг е насочен към създаване на трайни асоциации и възприемане на процеса на обслужване.

- **В хотелиерството по-значими са корпоративните и организационните брандове, спрямо продуктовете.**

Това е така, защото в сферата на услугите „преимущественият бранд е този на организацията“. Туристите често вземат решение за покупка въз основа на бранда на организацията, поради спецификата на хотелиерския продукт и услуги, като най-важни

¹³https://www.experts.bg/blog/blog_branding/view?bpid=22

в процеса са имиджът и името, символизиращи съответното качество и престиж. Съществена характеристика на корпоративния бранд е, че той „отразява организацията“ и могат да се използват, както нейните отличителни черти, така и атрибутите на продуктите и обслужването. Следователно, корпоративният бранд е с богата структура, в него се включват наследство, приоритети, ценности, позиции и активи, свързани, както с производството, така и със социалните аспекти от дейността на организацията. Корпоративният бранд може да изпраща послания, свързани с иновативност, активна обществена позиция по проблемите на съвремието, доверие и сигурност, сътрудничество със сродни брандове и др. Същевременно, важен проблем е съхраняването на индивидуалността на корпоративния бранд и проявлението на неговите положителни характеристики, особено при непрекъснатите процеси на сливания и конверсии в хотелиерския сектор.

- **Хотелиерските бранд и брендинг са неразривно свързани с тези на туристическата дестинация.**

Взаимната връзка произтича от териториалната определеност на хотелиерството, винаги, според количеството и качеството на туристическите ресурси. Освен това, хотелиерският продукт е основна част от туристическия и в абсолютно, и в относително изражение, поради което „туристическият и хотелиерският бранд имидж са основните компоненти на бранда на дестинацията“¹⁴, която туристите възприемат като една цяло. За това при брендинга на дестинацията е необходимо до се изгради позитивен имидж, който да поражда съответните асоциации в съзнанието на масовите туристи и най-вече да отличава туристическото място от останалите. Тъй като дестинацията е комплексна, има опасност от генерализиране на предлагането и посланието, затова хотелиерските брандове се използват като диференциращ фактор в този процес. Необходимо е да се открият аспекти на общия продукт за създаване на бранд идентичност на целеви групи като хотелиерският брендинг е основен инструмент в посоченото направление.

- **Най-силните и популярни брандове в хотелиерството, респективно най-успешният брендинг е на хотелските вериги**

¹⁴ Boo, S., A model of customer-based brand equity and its application to multiple destinations, Tourism management, vol. 30, 2009, с. 221

Те са най-големите производители на националните и международните хотелиерски пазари. Те са сдружения, както с хоризонтална, така и с вертикална концентрация, обединяват или само заведения за пребиваване или се комбинират със заведения за хранене и други типове обекти. Формират се и големи холдинги и хотелиерски групи, обединяващи повече от две вериги и търговски марки. Най-известните и познати брандове са на американски вериги и групи, тъй като САЩ са родина на корпоративните сдружения и първи интернационализират предлагането си. Тази констатация се доказва и от класирането на водещите брандове в хотелиерската индустрия за 2010 г. (утвърденият в световната практика показател за класиране на веригите в хотелиерството е „брой стаи“ като възможно най-обективен).

Таблица 1. Класация на водещите брандове в хотелиерството за 2010 г.¹⁵

Наименование	Брой стаи	Брой хотели
Best Western	308 622	4038
Holiday Inn	227 225	1241
Marriott Hotels and Resorts	204 019	554
Hilton Hotels and Resorts	192 204	538
Holiday Inn Express	191 228	2075
Hampton	178 281	1715
Comfort Inn	152 247	1986
Days Inn	149 980	1877
Sheraton	137 790	396
Super 8	136 267	2134

Източник: www.hotelsmag.com

Класираните брандове са от водещите хотелиерски групи и са от най-различна категория и специализация на продукта (от супер икономични до луксозни). Прави впечатление значителното участие на вериги от мотели, което обяснява разликата в

¹⁵www.hotelsmag.com

броя на обектите; следователно, не само хотелите, но и останалите видове заведения за пребиваване могат да формират силни брандове.

- **Брандинг стратегиите на хотелиерските вериги се осъществяват предимно чрез два способа – на мегамарката и марката-шапка.**

По принцип, наложилите се марки в хотелиерството остават неизменни за дълъг период от време (както е и при останалите стоки и услуги), но продуктът, който те обозначават непрекъснато се променя. Това е резултат от измененията във вкусовете и навиците на клиентите, но и поради по-слабата възможност за стандартизация и разпознаваема стойност на хотелиерския продукт. В съвременния етап хотелиерските вериги и особено групите, се опитват да обхванат колкото е възможно по-широки пазари, не само като територия, но и като сегменти (удовлетворяване на различни потребителски потребности и мотиви: рекреационни, делови, хоби, културни и т.н., статус и платежни възможности и пр.). Така брандовете се специфицират в две насоки – по отношение на вида туризъм и равнището на качество на продукта. Важното е, продуктовото портфолио да включва ясни диференцирани и енергични брандове, които да са синергични и същевременно да изпълняват определена роля в общата бизнес стратегия. Следователно, особено значение има структурата на **брандпортфолиото** – колко и какви брандове да влизат, да се определи ли главен, стратегически бранд и допълнителни такива или всички да са равнопоставени спрямо позициониране и потребителски предпочитания. Тези въпроси са актуални за хотелиерската индустрия, където повечето корпорации имат богато брандово портфолио. При **мегамарката** (общото семейство, фамилно име) се залага на утвърдения бранд, трайно асоцииран с определени обективни и субективни характеристики като име, лого, стойност, полезност, имидж и други. По подобен начин се развива **Marriott Corp.**, при всеки нов бранд присъства широко разпознаваемото име на компанията, както и веригите **Holiday Inn**, **Hilton** и други световноизвестни лидери на хотелиерския пазар. Така се улеснява разширяването на продуктовата линия и завоюването на нови пазарни позиции, но корпоративният бранд не е достатъчно диференциран, носител е на по-обща ценности и характеристики, което ограничава до известна степен бранд комуникациите с туристите. Чрез **марката-шапка** се развиват най-вече хотелиерските групи. При тази бранд стратегия корпоративната марка (респективно бранд) са различни от тези на

влизащите в състава на обединението вериги. Обикновено корпоративният бранд се асоциира със социално-психологически, субективни характеристики, с което насочва потребителските нагласи и предпочитания към стойността на конкретните брандове. Необходимо е конкретно позициониране, а общата марка е носител на философията на брандинга на съответната хотелиерска група. Типичен пример е френската група **Accor**, първа в Европа и пета в света, чиито корпоративен бранд се свързва с възход и престиж, независимо от ценовия сегмент. Влизащите в състава ѝ брандове се асоциират със специфични характеристики и обхващат, както всички равнища на качеството на качеството на продукта (от веригата **Formule 1** – 1 звезда, до веригата **Mercure** – 5 звезди), така и вериги от мотели, за ваканционен, конгресен и делови туризъм, за балнеолечение, за по-продължителен престой и пр., вериги от заведения за хранене и различни производства. При тази стратегия се натрупват положителните ефекти от два разпознаваеми бранда. Като познават и предпочитат определен корпоративен бранд, туристите по-лесно и бързо избират конкретната марка и така „спестяват време и разходи“. Разнообразните брандове на хотелиерските вериги позволяват бърза териториална експанзия, създаване на суббрандове и присъединяване на обекти чрез франчайзинг и договори за управление.

- **В хотелиерството все повече се разпространява ко-брандинга.**

Това е „стратегически алианс, който свързва два или повече бранда, с цел потенциални финансови, управленски или маркетингови ползи.”¹⁶. Така също се съчетават силните страни на брандовете – партньори и се създават възможности за нови продукти, препозициониране на съществуващи и иновативен **брандбилдинг**. Тези алианси по принцип са ограничени във времето, те се запазват докато се изпълнят целите или докато партньорите имат мотивация да продължат ко-брандинга. За хотелиерството този вариант е привлекателен за свързани производства, особено с ресторантьорството, поради характера на удовлетворяваната потребност и общността в туристическия продукт. В комплексните обекти (т.е. заведение за настаняване с поне едно заведение за хранене) хотелиерският мениджмънт обръща по-малко внимание на ресторантьорството, което понякога е слабо или непечелившо, затова синергията с известен ресторантьорски бранд е особено подхоща. Могат да се сключват алианси и с

¹⁶<https://www.hoteliermagazine.com/how-co-branding-hotels-can-offer-broader-market-reach/>

туроператори, транспортни предприятия, паркове за развлечение, както и с други хотелиерски брандове, например, с тайм шеър компании. Важното е брандовете да се кооперират, както реално, така и в съзнанието на потребителите.

- **Брандингът в хотелиерството все повече включва мерки по устойчиво развитие.**

Устойчивото хотелиерство е комплексно понятие – от една страна, е необходимо да се гарантира устойчивост на макроравнище (отрасъл), а от друга – на микро (обект). То е обобщаващо понятие. По наше мнение, то предполага създаване, управление и развитие на устойчив хотелиерски продукт, който гарантира социален комфорт и социална отговорност, икономическа стабилност и просперитет, опазване и частично възстановяване на ресурсите. Следователно, не се свежда само до екопродукти и среда, но и до подкрепа и въвеждане на мерки по глобалните инициативи, като: превенция и борба с болестите на съвременното, развитие на изостанали общности, борба с вредните газови емисии и пр.; екологичен (зелен) мениджмънт – съчетаване с ландшафта, екодизайн, оборудване и обзавеждане, енергоспестяващи технологии и използване на естествено възобновяеми източници, пестене на водни ресурси и повторно използване на отпадъчни води, екоуправление на отпадъците и т.н. Ако брандингът се свърже с осъществяването на мерки по устойчиво развитие, брандът ще спечели повече привърженици, по-ясно ще се открие и позиционира, особено по отношение на социалната отговорност и опазването на околната среда. Екокултурата и „зеленото“ мислене все повече се утвърждават сред консуматорите, увеличава се търсенето на екологични продукти, на естествени суровини и аромати, без синтетични заместители, все повече се засилват изискванията за сигурност и безопасност, както по отношение на средата и оборудването, така и по отношение на консумирания продукт. Затова все по-силни са позициите на брандовете, предимно на хотелиерските вериги и групи, които се асоциират с мерки за устойчиво развитие¹⁷.

- **Засилва се ролята на виртуалните комуникации при формиране и развитие на хотелиерските брандове.**

¹⁷ Brendan Richard, The future of hotel chains: Branded marketplaces driven by the sharing economy, Journal of Vacation Marketing · January 2016

Както е известно, *значението на Интернет*, като пряка онлайн връзка между производители/продавачи и потребители/купувачи непрекъснато нараства. Голяма част от заведенията за настаняване, както и всички хотелиерски вериги, които имат собствени резервационни системи, повечето в пряка връзка с глобалните, разполагат в мрежата с уебсайтове, които са възможност за разпространение на марката и нейните свойства пред по-широк кръг от потребители. Същевременно се увеличават каналите за въздействие чрез актуална информация, мултимедия, графичен дизайн. Подбират се най-атрактивните компоненти на продукта, с цел диференциране и асоцииране с рекламирания бранд. За съжаление, обратната връзка с аудиторията не винаги се обхваща и контролира. Същото се отнася и до използваните социални мрежи и блогове при създаването на хотелиерските брандове.

В условията на засилена конкуренция, принадлежността на хотел към верига с известна марка подобрява пазарните му позиции. Клиентите очакват да получат еднакво качество от продукта на веригата, независимо в кой обект от нея отседат. Това е постижимо единствено, ако обектите във веригата следват аналогични правила на обслужване, ползват аналогично оборудване на хотела и обзавеждане на стаите, т.е. при наличието на **стандартизирана технология на работа**.

2.1 Стандартизация на световните хотелски брандове

Хотелските вериги като Sheraton, Hilton, Holiday Inn, Best Western, RIU, Grifid са една от най-значимите маркетингови инициативи през 20 век. Хотелите във веригата могат да са собственост на веригата или независими обекти, обединени чрез договори за управление, франчайзинг, маркетингов консорциум или съвместно предприятие. Чрез присъединяването си към хотелска верига те получават стандарти за работа под формата на писана технология на обслужване, която се прилага във всички обекти на веригата. Ползват и разнообразни услуги, предоставяни им от веригата, като резервационна система, реклама, обучение на персонала и др., които съдействат за повишаване на конкурентоспособността. Стандартизацията на технологията на обслужване означава, че тя включва точни писани правила за поведение на служителите на хотела и може да се възпроизведе във всеки обект от веригата.

На практика се наблюдават **различни степени на стандартизация** – от пълно описване на всички операции и процедури до по-обща правила, от които се ръководят оперативните мениджъри. Колкото по-стандартизирана е технологията на обслужване, толкова по-лесно се контролира качеството на хотелския продукт и обучава новоназначения персонал, но по-трудно се вземат оперативни решения в ситуации, които не са описани в нея. Правилното решение е търсенето на оптимален баланс между желанието за контрол върху качеството на продукта и оперативната дейност на хотела от страна на веригата и необходимостта от гъвкави мениджърски решения от страна на хотелиера.

В период на бързо насищане на пазара с все по-нови участници за независимите хотели става все по-трудно да се борят с нарастващата конкуренция и да се диференцират от останалите хотели. В този смисъл присъединяването към хотелска верига се очертава като една добра възможност, тъй като увеличава видимостта на хотела и чрез популярността на марката (бранда) подобрява позициите и маркетинговото присъствие на хотела.

3. Повишаване на конкурентоспособността на независим хотел след присъединяването му към световен хотелиерски бранд

Предимствата от присъединяване към хотелска верига на пръв поглед са ясни и видими – свързват се основно с ефекта на марката, по-доброто позициониране на хотела и повишените продажби. Наред с тези ползи съществуват и други преимущества, които поставят хотелите от верига в по-изгодна позиция, по-долу е разгледано всяко едно от тях:

- ✓ **Силен и разпознаваем бранд**, който е ясно позициониран, което води до подобрен имидж и повишена видимост за хотела и дестинацията като цяло – безспорно най-силният аргумент за веригите, които си инвестирани години наред, за да постигнат този ефект. Ritz-Carlton, Marriott, InterContinental, Hilton са все марки, които мигновено се асоциират с определен продукт, качество, имидж.
- ✓ **Увеличен обем на продажбите и подобрени финансови и оперативни показатели** – многобройни изследвания и статистически данни го доказват. Въпреки допълнително възникналите разходи за такси към веригата, нетният баланс на

хотела се повишава и приходите се увеличават в дългосрочен период. Това е още един от „ефектите на марката“¹⁸.

- ✓ **Подкрепа в маркетинговата стратегия и дейност**, най-често извършвана на централизирано ниво от самата верига. Ясното позициониране на бранда, вече установените маркетингови сегменти, формираният облик на бранда позволява на клиентите по-лесно да се ориентират и да изберат съответният хотел.
- ✓ **Достъп до резервационната система на хотелската верига** като допълнителен и силен канал за дистрибуция. В последните години много хотелски вериги се фокусират върху управление на дистрибуционните си канали.
- ✓ **Обучение и тренинг на персонала според стандартите на веригата** – извършват се от професионалисти на високо ниво.
- ✓ Включване в глобалните **програми за лоялни клиенти**, което осигурява достъп до по-широк кръг клиенти (вкл. корпоративни).
- ✓ Допълнителни предимства като централизирани договори с доставчици, клиенти и партньори; по-голямо доверие при кандидатстване и гаранция за заеми; достъп до нови технологии и база данни; експертна консултация за цялостното разработване и опериране на хотела.

В голяма степен печалбите и рисковете на независимите хотели са огледални на тези на независимите хотели от верига. Крайният резултат зависи от допълнителни фактори, най-важният от които е начинът на присъединяване към хотелската верига – дали ще бъде избрана пълна или частична собственост, договор за управление, франчайз, маркетингов консорциум или лизинг. Той предопределя отношенията с веригата, трансфера на ресурси и знание, споделянето на дейности и идеи. Например при собственост, лизинг и договор за управление, веригата директно се намесва в оперативната дейност и налага своите правила и виждания. Докато при франчайза и маркетинговия консорциум собственикът на хотела има свободата да ръководи изцяло хотела, а контролът на веригата е по-скоро върху спазването на стандартите.

Изводът, който можем да направим е че, се увеличават възможностите за развитие на българските хотели чрез присъединяването им към международни хотелски вериги.

¹⁸Иванова, М. 2015, Независим хотел или част от верига – как да вземем правилното решение?, Zangador Report № 001

Хотелските вериги все още заемат относително ограничено място на българския пазар. Причините са много и разнородни, но една от най-важните е липсата на достатъчно информация за тях сред потенциалните им партньори – хотелиерите. За целта е необходимо преди всичко хотелиерите да бъдат информирани за всички предимства и недостатъци, които ще им носи едно сътрудничество с хотелска верига. Също така, самите хотелиери е нужно да подхождат по-стратегически към управлението на своите хотели. Това се отнася както за управителите, така и за собствениците, които са поверили управлението на хотелите на свои служители. Партньорството с хотелска верига е една изключително подходяща алтернатива за развитие на независимите хотели в България, стига те да го осъзнаят като такава и да бъдат съответно наясно с всички произтичащи от това сътрудничество положителни и негативни последици. През последните години се наблюдава готовност от страна на чуждестранните вериги да навлязат и да разширяват присъствието си в България заради добрите ѝ характеристики като туристическа дестинация и потенциала да продължава да се развива. От друга страна, българските хотели проявяват желание за сътрудничество с хотелски вериги, но все още им липсва достатъчно информация за самите вериги и свързаните с тях възможности.

Заклучение

Формирането на отличителни брандове и тяхното управление са все по-решаващи за развитието и пазарния успех, предимно на хотелиерските вериги и групи. Тези понятия не са статични, тяхната структура се обогатява, механизмът на тяхното създаване и въздействие върху целевите групи вътрешни и външни консуматори е обект на все повече научни и приложни изследвания. Чрез напълно авторови позиции са изведени и маркирани най-съществените съвременни особености на бранда и брандинга в хотелиерството, които са полезни за българските мениджъри и собственици поради факта, че тези понятия в националното хотелиерство са сравнително нови и тепърва започват да се прилагат. По последни данни, броят на принадлежащите към международни и национални вериги хотелиерски обекти в България е под 2% от общия. Все още присъствието на международните брандове е слабо и с минимални по обхват мрежи в градското хотелиерство (Шератън, Хилтън,

Холидей Ин, Кемпински, Голдън Тюлип, Бест Уестърн и френската група Акор с Новотел), докато в рекреативното хотелиерство са се настанили предимно испански и немски вериги като РИУ, Иберостар, Примасол, Мелиа и други. Независимо от тези факти, поради значителния потенциал, навлизането на нови и разширяването на съществуващите брандове в българското хотелиерство продължава. Затова разкритите съвременни характеристики и особености на хотелиерските бранд и брендинг могат да са основа за по-нататъшно проучване и анализ в рамките на националното предлагане.

Използвана литература

1. Абаджимаринова, Р., Търговска марка и бранд, София, Сиела, 2006, с.40
2. Дъбева Т., Хотелиерски и ресторантьорски франчайзинг, Варна: унив. издателство "Наука и икономика", 2013; 33-43 с.
3. Дъбева Т., Хотелиерски и ресторантьорски франчайзинг, Варна: унив.издателство "Наука и икономика", 2013; 400 с.
4. Дъбева, Т. Договорите за управление и тяхното приложение в българското хотелиерство. Варна: УИ "Наука и икономика", Годишник на ИУ, 2013, 60 с
5. Иванова М., Присъединяването към хотелски вериги като възможност за развитие на българските хотели, Zangador, 2013, с. 14-22
6. Цонев Н., Брандиране на туристическите услуги, Сборник: „Маркетингът-реалност и проекции в бъдещето“, ИУ-Варна, 2012, с.316-320
7. Aaker, D (1996), Building Strong Brands, FreePress, New York, NY, p. 150.
8. Bell, C. (1993) Agreements with chain-hotel companies. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 34(1), 27-33
9. Bennett, P.D. (1988), Dictionary of Marketing Terms, The American Marketing Association, Chicago, IL, p. 18.
10. Bhatia, A.K. (2006) The Business of Tourism: Concepts and Strategies. Delhi: Sterling Publishers Pvt. Ltd
11. Brendan Richard, The future of hotel chains: Branded marketplaces driven by the sharing economy, Journal of Vacation Marketing, January 2016
12. Brown, G. (1992), People, Brands and Advertising, Millward Brown International, New York, NY.

13. Litteljohn, D (1982) The role of Hotel Consortia in Great Britain. Service, Industries Review. 2 (1)
14. Roper, A.J.(1992) Hotel consortia: strategies and structure; an analysis of the emergence of hotel consortia as transorganisational forms. Doctoral thesis, University of Huddersfield
15. <http://www2.unwto.org/>[видяно на 29.09.2018]
16. <https://www.ahla.com/>[видяно на 28.09.2018]
17. <https://www.ama.org/>видяно на 02.10.2018]
18. https://www.experts.bg/blog/blog_branding/view?bpid=22[видяно на 02.10.2018]
19. <https://www.hoteliermagazine.com/how-co-branding-hotels-can-offer-broader-market-reach/>[видяно на 02.10.2018]

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЪВРЕМЕННАТА „ВЕРИГА ЗА ДОСТАВКИ“

Challenges in front of the Modern Supply Chain

Георги Мардов¹

Georgi Mardov

Резюме

Настоящият доклад е посветен на един от най-бързо развиващите се бизнес модели в нашето съвремие „верижния процес на доставки“ или накратко „веригата за доставки“. Този модел налага изцяло нова концепция в пазарните отношения между отделните пазарни субекти, излизайки извън границите на отделната компания. Има множество изследвания и проучвания, които доказват, че моделът може да донесе много ползи за всички „участници по веригата“, но целта на настоящето изследване е да представи част от основните предизвикателства, пред които е изправена съвременната верига за доставки.

Ключови термини: верига за доставки, управление на веригата за доставки, контрол върху веригата за доставки, предизвикателства

JEL класификация: M49

Abstract

This paper is dedicated to one of the fastest growing business models nowadays – Supply Chain. This model imposes an entirely new concept in the relations between market entities going beyond the boundaries of the individual company. There are a lot of researches, which

¹Докторант, Катедра „Финансов контрол“, Финансово-счетоводен факултет, Университет за национално и световно стопанство (УНСС)

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

prove that the model can bring a lot of benefits to all of the participant in the Supply chain, but the purpose of this research is to present part of the major challenges which the modern Supply chain faces.

Keywords: Supply Chain, Supply Chain Management, Supply Chain Control, Challenges

JEL Classification: M49

1. Увод / Introduction

Глобализацията и бурният икономически растеж в световен мащаб оказват влияние върху икономиките на отделните държави. Условията за извършване на бизнес (бизнес средата) и отношенията между отделните пазарни субекти също се променят. Създават се редица стратегически партньорства между големи компании, които се основават на доверие, тясно сътрудничество и взаимна изгода. На преден план излизат нови бизнес модели, които са отражение на сложните икономически взаимоотношения. Те трябва да отговарят на множество изисквания и потребности, за да бъдат успешни. Но успявайки да докажат своята ефективност и резултатност, тези модели се превръщат в неизменна част от бъдещите пазарни стратегии на компаниите и очертават новия път на тяхното развитие. Склонността на компаниите да инвестират в тяхното внедряване също се увеличава, тъй като очакват солидна възвръщаемост в бъдеще.

Пример за такъв нов бизнес модел е „веригата за доставки“ (Supply Chain). Той налага изцяло нова концепция в пазарните отношения между отделните компании. С оглед на това да бъде придобита една по-ясна представа, но без да се навлиза в дълбок детайл, какво всъщност представлява веригата за доставки - ще използвам дефиницията дадена от Норман Кац: „Движението на нещо между доставчика и клиента от началото до края“.² Това определение не поставя ограничения върху това, какво да бъде „нещото“ (стока, услуга, материал и т.н), което е в унисон с разнообразието от типове и видове верига за доставки. Съществуват още редица други дефиниции, които няма да бъдат обект на разглеждане в този доклад, но всички те съдържат в себе си

²Norman A. Katz, Detecting and Reducing Supply Chain Fraud 2016, (page 5)

разбирането, че веригата за доставки е бизнес модел, който излиза извън рамките на дадена компания и в нея може да има множество и най-различни участници.

2. Дискусия на релевантната литература / Discussion of the relevant literature

По-голямата част от литературните източници, посветени на темите за „веригата за доставки“, нейното управление и контрол, които могат да бъдат открити днес, са издадени през 21-ви век. Причината или икономическата закономерност, която стои зад този факт е, че това е сравнително нов бизнес модел, който през последните двадесет години се развива с много бързи темпове.

В книгата „Управление на веригата за доставки: теория, практика и бъдещи предизвикателства“ се прави критична оценка на текущото развитие на теорията и практиката на управлението на веригата за доставки и на базата на тази оценка се идентифицират бариерите, възможностите и ключовите тенденции³. Книгата е базирана на три годишно детайлно изучаване на шест вериги за доставки включващи седемдесет и две компании от Европа.

В книгата на Нийлс Хорч “Управленски контрол върху глобалните вериги за доставки“ се анализират системите за управление и контрол. Според него, за да се разбере същността на контрола във веригата за доставки, той трябва да се разглежда през призмата на три аспекта – инструментален, функционален, институционален (организационен). Нийлс Хорч, също така стига до извода, че въвеждането на обща „контролна институция“, в чийто обхват попадат всички компании, може да осигури релевантна и качествена база от данни за управлението.⁴

В книгата на Норман Кац “Откриване и ограничаване на измамите във веригата за доставки“ се разглеждат различните видове схеми на измами във веригата за доставки. В нея също така са подробно разгледани подходите за предотвратяване и индикаторите за измами.⁵

³ John Storey, Caroline Emberson, Janet Godsell, Allan Harisson - Supply Chain Management: theory, practice and future challenges 2006 –

⁴ Horch, Nils Management Control of Global Supply Chains 2009,

⁵ Norman A. Katz Detecting and Reducing Supply Chain Fraud 2016,

Въпреки че от въвеждането на термина „верига за доставки“ през 1982-ра до ден днешен са написани и публикувани над 40 000 статии и книги на тази тематика, все още съществуват редица незапълнени полета в теорията. Липсват научни изследвания в областта на здравеопазването и хуманитарната верига за доставки, веригата за доставки на малките и средни предприятия и други.⁶

3. Обяснение на методологията / Explanation of the methodology

Както всеки един изследователски проект, така и в основата на идеята за написването на този доклад, стои актуалността на темата. В написания по-горе увод на доклада е подчертано, че този вид бизнес модел „верига на доставки“ се развива с много бързи темпове в последните няколко години. Поради тази причина възниква и необходимостта теорията също да бъде развивана, тъй като е налице практическата потребност.

Целта на настоящето изследване е да се представят основните предизвикателства, пред които е изправена съвременната верига за доставки.

Обект на изследването е съвременната верига за доставки като бизнес модел, а негов **предмет** – са предизвикателствата, пред които те са изправени.

Задача 1. Да се използва широк набор от литературни източници и да се открият основните предизвикателства, пред които е изправена модерната верига за доставки.

Задача 2. Основните и общовалидни предизвикателства да бъдат разгледани поотделно и да бъдат посочени техните основни специфики и характеристики.

4. Използване на данните и източниците / Data use and sources

Сред най-честите предизвикателства, пред които е изправена веригата за доставки попадат – глобализацията, обслужването на клиентите, увеличаване на пазарния дял, предвижданията и прогнозите, технологичните постижения, управление на складовите наличности и кибер сигурността (Globalization, Customer Service, Market Growth, Predictions and Forecasting, Technological Advancements, Inventory Management, Cyber

⁶<https://academic.oup.com/imaman/article/27/3/353/1749832>

Risks).⁷ Към тях можем да добавим – управление на отношенията с доставчици и партньори (Supplier/partner relationship management)⁸, намиране и задържане на добри експерти (Finding and retaining good experts) и измамите във веригата за доставки (Supply chain Fraud).

Глобализацията (Globalization)

Нарастването на икономическите, социалните и техническите връзки между отделните държави оказва своето влияние и върху веригата за доставки. Възможността за избор от множество доставчици и партньори налага нуждата от тяхното предварително проучване. Фирми, които разполагат с добре развита дистрибуционна мрежа и добра репутация на местно и световно ниво, са все по-предпочитан избор, тъй като те могат да осигурят надеждност при доставките и постоянство в качеството на стоките и услугите.

Обслужване на клиентите (CustomerService)

Както вече по-рано беше упоменато в доклада – клиентските очаквания непрекъснато се повишават. Крайните потребители стават по-взискателни от гледна точка на качествата на стоките, тяхното разпространение на пазара, външен вид и крайна цена. В много от случаите, тези очаквания не могат да бъдат покрити без това да доведе до увеличаване на разходите по веригата и влошаване на финансовите показатели и резултат. Това предполага да бъдат търсени алтернативни решения (варианти), с които едновременно да бъдат удовлетворени крайните потребители и същевременно да бъде избегнато нежелано покачване на разходите.

Управление на складовите наличности (InventoryManagement)

Липсата на стоки в определени локации, както и прекаленото престокиране на други, могат да се окажат еднакъв проблем за веригата за доставки. Първото, от една страна, може да доведе до недоволни крайни клиенти (стоките не могат да бъдат открити в търговската мрежа), а второто до влошаване на финансовите показатели на компаниите и в частност на оборотния капитал.

⁷ <http://www.leansupplysolutions.com/blog/top-supply-chain-challenges-2018/>

⁸ <https://blog.rbwlogistics.com/overcoming-the-5-biggest-supply-chain-challenges>

Увеличаване на пазарния дял (Market Growth)

Увеличаването на пазарния дял или запазването на съществуващия такъв, може да се окаже сериозно предизвикателство пред веригата за доставки. Привличането на нови клиенти може да бъде успешно, когато се развиват нови продукти, които са по-иновативни и нямат конкурентен аналог. На теория това звучи лесно постижимо, но за да се случи на практика се изискват големи инвестиции, поемане на рискове и правилно продуктово позициониране. Един сериозен неуспех при разработката на нов продукт може да доведе до сериозни финансови и имиджови проблеми за компаниите, а дори и до фалит, ако инвестицията е била прекалено голяма.

Технологичните постижения (Technological Advancements)

Новите технологии предоставят редица възможности за по-добро управление и проследяемост във веригата за доставки. От друга страна тяхното закупуване често е съпроводено с големи разходи. Целта на всяка верига за доставки трябва да бъде намирането на добър баланс между новите технологии, които няма да позволят на конкуренцията да има предимство, и приемливата цена за тяхното придобиване. В заключение може да добавим, че управлението на операциите без използването на наличните технологии може да послужи само като недостатък за всяка една верига за доставки.⁹

Предвиждания и прогнози (Predictions and Forecasting)

Възможността навреме да бъдат оценени бъдещи рискове и промени на пазара може да доведе множество позитиви за веригата за доставки. Така тя ще бъде много по-адаптивна към променящите се условия, гъвкава и способна да отговори на тези промени. Ако предвижданията и прогнозите обаче не са надеждни, веригата за доставки може да остане статична или да започне да се променя твърде късно, и така да загуби конкурентни предимства.

⁹<http://www.leansupplysolutions.com/blog/top-supply-chain-challenges-2018/>

Управление на отношенията с доставчици и партньори (Supplier/partner relationship management)

Отношенията между отделните звена (компании) във веригата за доставки могат да бъдат решаващи за крайния успех на този бизнес модел. Добрите партньорски отношения и споделянето на повече информацията могат да подобрят координацията във веригата, да оптимизират разходите и същевременно да повишат доверието между компаниите. Това може да бъде много стабилна основа за успешното развитие и усъвършенстване на веригата за доставки.

Измами във веригата за доставки (Supply Chain Fraud)

В допълнение към посочените предизвикателства е важно да бъде добавено и предотвратяването на измами във веригата за доставки (Supply Chain Fraud). Измамите могат да доведат до сериозни загуби във веригата за доставки и да подложат под риск нейната финансова стабилност. Също така, те могат да нарушат нормалното протичане на процесите и да разрушават доверието между партньорите.

Целите на настоящето изследване не предполагат да бъдат разгледани подходите за проверка и индикаторите за измама, а само да бъдат посочени основните схеми на измами–злоупотреба с активите (Asset Misappropriation), Договори и доставяне (Contract and Procurement), Финансови отчети (Financial Statements), Заплащане (Payments), Правителствени регулации (Government Regulation), Производство (Manufacturing), Фалшифициране (Counterfeiting).¹⁰

Кибер Рискове (Cyber Risks)

„Предизвикателството е да се гарантира, че веригата за доставки остава резистентна към кибератаки“.¹¹ Този цитат по красноречив начин показва, колко трудно е в днешно време да бъде предпазена веригата за доставки от хакерство. Нещо повече, колкото повече са свързаните звена в една верига, толкова повече нараства и рискът от кибер атаки. Важно е да бъде отбелязано, че тенденцията в бъдеще е тези

¹⁰Norman A. Katz, Detecting and Reducing Supply Chain Fraud 2016,

¹¹ <https://www.supplychaindigital.com/scm/three-supply-chain-challenges-and-how-overcome-them>

рисковете да се увеличават. Ето защо всяка инвестиция в това да бъдат подобрени процесите в организацията може да донесе много ползи. Стъпка в правилната посока е и служителите да имат разбирането и знанията как могат да бъдат ограничени възможностите за проникване в системата.

Намиране и задържане на добри експерти (Finding and retaining good experts)

Намирането и задържането на добри кадри се оказва все по-голям проблем. Опитите да бъдат задържани ключовите служители, често са неуспешни и това поставя компаниите, които са част от веригата за доставки пред сериозни трудности. Решение на проблема може да бъде намерено чрез увеличаване възнагражденията и мотивацията на служителите, но това е съпроводено с по-големи разходи, които могат да се окажат допълнителна тежест за веригата на доставки.

5. Описание на резултатите / Description of the results from the study

Настоящият доклад показва, че съвременната верига за доставки е изправена пред множество предизвикателства. Най-основните от тях, които са описани по-горе, са изведени на базата на изследване на автора, като за целта са използвани научни трудове и проучвания, дело на световни експерти и научни работници в областта на веригата за доставки, контролът и управлението върху нея. Целите на доклада не предполагат тяхното детайлно разглеждане, а само шриховане на техните основни характеристики. Поради тази причина този доклад не може да бъде използван за по-задълбочени анализи, но може да послужи като основа за написването на нов научен материал, който да бъде посветен на: „Предложения и решения за справяне с предизвикателствата пред веригата за доставки“.

6. Заключение / Conclusion

Тенденциите в развитието на веригата за доставки показват, че този бизнес модел ще става все по-сложен и комплексен с всеки изминал ден.¹² Това означава, че дори една съвременна верига за доставки да успее да се справи с моментните предизвикателства, няма гаранции, че след време няма да се появят нови такива. Това предполага всяка една по-голяма верига за доставки да изгради свой модел или

¹²<https://www.supplychaindigital.com/scm/three-supply-chain-challenges-and-how-overcome-them>

методика за справяне с предизвикателствата. Моделът може да включва приоритизиране на предизвикателствата, определяне на финансов ресурс и подходящи хора, както и времеви диапазон за справяне с проблема. Най-важното е, че той би могъл да бъде съобразен с нейните специфични особености, което да увеличи неговата ефективност, ефикасност и резултатност.

Библиография

Chopra, Sunil, and Peter Meindl, Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operations (2001).

John Storey, Caroline Emberson, Janet Godsell and Alan Harrison, Supply chain management: theory, practice and future challenges, 2006.

Harland, C.M. The Dynamics of Customer Dissatisfaction in Supply Chains // Production.

Planning and Control, 1995.

Koraliev.Y, Supply Chain Management 2013 (in Bulgarian: Коралиев, Я. Управление на веригата за доставки, изд. УНСС, 2013).

Mollov. DGlobalSupplyChains 2016 (inBulgarian: Моллов, Д. Глобални вериги за доставки, изд. УНСС, 2016).

Hugos, M, Essentials of supply chain management by John Wiley & Sons, 2003.

Horch, Nils Management Control of Global Supply Chains, 2009.

Norman A. Katz – Detecting and Reducing Supply ChainFraud, 2016.

Mammy M. Helou*, Ian N. Caddy**)Definition Problems and a General Systems Theory Perspective in Supply Chain Management/ Volume 4, Issue 4, 2006.

<https://www.supplychaindigital.com/scm/three-supply-chain-challenges-and-how-overcome-them-> (последно влизано 16.10.2018)

[http://www.leansupplysolutions.com/blog/top-supply-chain-challenges-2018/-](http://www.leansupplysolutions.com/blog/top-supply-chain-challenges-2018/) (последно влизано 16.10.2018)

<https://blog.rbwlogistics.com/overcoming-the-5-biggest-supply-chain-challenegs-> (последно влизано 16.10.2018)



<https://academic.oup.com/imaman/article/27/3/353/1749832-> (последно влизано 16.10.2018)

<https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/the-challenges-ahead-for-supply-chains-mckinsey-global-survey-results-> (последно влизано 16.10.2018)

https://www.nist.gov/sites/default/files/documents/itl/csd/NIST_USRP-SmartManu-Cyber-SCRM-Case-Study.pdf- (последно влизано 16.10.2018)

<https://www.atkearney.de/documents/856314/6443127/Digital+Supply+Chains.pdf/e101a0d8-ef48-463d-a21c-e3697a9bbb16-> (последно влизано 16.10.2018)

<https://blog.rbwlogistics.com/overcoming-the-5-biggest-supply-chain-challenges-> (последно влизано 16.10.2018)

<http://www.iepinet.eu/uploads/Coritza&Title&Content2013.pdf-> (последно влизано 16.10.2018)



МЕДИИ, ОБРАЗОВАНИЕ И ПАЗАР НА ТРУДА

Media, Education and Labor market

Даниела Стоянова¹

Daniela Stoyanova

Резюме

Изследването прави анализ на възможните и невъзможни медийни роли по отношение образованието на младите хора. Съвременното високотехнологично общество изисква задоволяване на младежките потребности, чрез възможността да се формира обща среда и нагласа към непрекъснато увеличаващите се нужди на пазара на труда. Образование през целия живот и иновативност, икономическа култура, дигитализация – все теми, които чрез посредничеството на медиите могат да образуват, мотивират знания, нагласи и стандарти. Представени са резултати от емпирично изследване на потребностите на младежката аудитория, проведено сред младежи на възраст 17-25 години през април 2018 г. Анализът е извършен след проведена анкета със специално подготвени карти. На база на анализирания данни се очертават някои препоръки за развитие на обществените медии по отношение образование и пазара на труда.

Ключови думи: медии, образование, младежки потребности, комуникации

Abstract

The study analyzes the possible and impossible media roles regarding the education of young people. Today's high-tech society requires satisfaction of youth needs, through the ability to form a common environment and attitudes to the ever-increasing needs of the labour market. Lifelong learning and innovation, economic culture, digitization – all topics that can educate, motivate knowledge, attitudes and standards through media mediation. The results of

¹ Докторант, катедра “Медии и обществени комуникации”, Факултет „Икономика на инфраструктурата”, УНСС, София; e-mail: daniellav@abv.bg
Ph.D. student, Department “Media and Public Communications”, Faculty “Economics of Infrastructure”, UNWE, Sofia, e-mail: daniellav@abv.bg

an empirical study of the needs of the youth audience were presented among young people aged 17-25 in April 2018. The analysis was carried out after a survey with specially prepared cards. On the basis of the analyzed data, some recommendations for the development of the public media in education and the labour market are outlined.

Kew words: media, education, youth needs, communication

JEL classification: D83; I29; P36

1. Увод

1.1. Основни потребности на младежката аудитория

Проблемите на образованието, трудова реализация тук и сега, миграцията са достатъчно важни за обществото. Съвременното високотехнологично общество изисква задоволяване на потребностите, чрез възможността да се формира обща среда и нагласа към непрекъснато увеличаващите се нужди на пазара на труда. Обществените медии са тези, които са призвани да се обърнат към нуждите и потребностите на младежката аудитория и да повлияят върху формиране на обществените ѝ нагласи.

Образование през целия живот и иновативност, икономическа култура, дигитализация – все теми, които чрез посредничеството на медиите могат да образуват, мотивират знания, нагласи и стандарти.

Обект на изследване на настоящия труд е как обществените медии отразяват потребностите на младежите и какво е влиянието им върху тях. **Предмет на проучването** е задоволяване чрез програмното съдържание на потребностите на младите хора. Основната **цел** на статията е да се анализират медиите, по-конкретно в частта за отразяване на младежката тематика и доколко техните програми са съобразени с потребностите на изследваната аудитория.

1.2. Ролята на Обществените медии според Закона за радио и телевизия

Световната практика е определила два основни модела на функциониране на електронните медии - т.нар. **американски модел** и **европейски модел** (Тодоров, 2013). При европейския модел обществените медии имат по-значими функции (Райчева, 2016). В дуалистичната система на електронните медии те са основен елемент на

демократията и част от европейската, политическа и културна идентичност. Това е основополагащият принцип, който е възприет от българското законодателство.

Според него обществените оператори са **БНР и БНТ**, които имат мисията да информират, образоват, забавляват и създават програма за всяка аудитория – в това число и младежката.

Практиката на европейските обществени медии като БиБиСи, например, е всеки месец да се изготвя проучване за нагласите на аудиторията. На база на това се определят програмните намерения на общественото радио и телевизия. У нас електронните медии обикновено измерват рейтинга на гледаемостта и слушаемостта. Този показател не дава представа за потребностите на зрителите и слушателите.

1.3. Данни от 2016 година

През миналата година у нас бяха оповестени данни от изследване на младежката аудитория в 8 университетска града по поръчка на БНТ и университетската телевизия *Алма матер* ТВ (www.bnr.bg), проведено от социологическата агенция *Алфа рисърч*. Резултатите разкриха нагласите на младите хора към 2016 година. Данните от изследването сочат, че обществената телевизия е на трето място по гледаемост, след Нова ТВ и БТВ. Веднага след трите национални телевизии по гледаемост застават образователните канали „Дискавъри“ и „Нешънъл Джогеографик“. Над 34% от респондентите на изследването на „Алфа рисърч“ искат да гледат образователни предавания.

1.4. Анализ на дефицитите

Да сравним тези данни с анализа данните от друго представително изследване на проф. Петър Емил Митев и Сийка Ковачева (2016). В него се очертава основни потребности на младите хора:

а) Свободното време и жизнените стилове, б) Ценностите на съвременната младеж, в) Семейните преходи, г) Образованието. Тук се откроява важна тенденция – появата на новите кодове в образованието – чужди езици и компютърна грамотност. **д) Трудовата реализация, е) Миграция, ж) Оптимизъм и страхове на младите българи.**

Разгледаните резултати от двете изследвания на младежката аудитория очертаха най-значимите ѝ потребности. Да анализираме тяхното присъствие в предаванията на електронните медии и в частност на обществените медии.

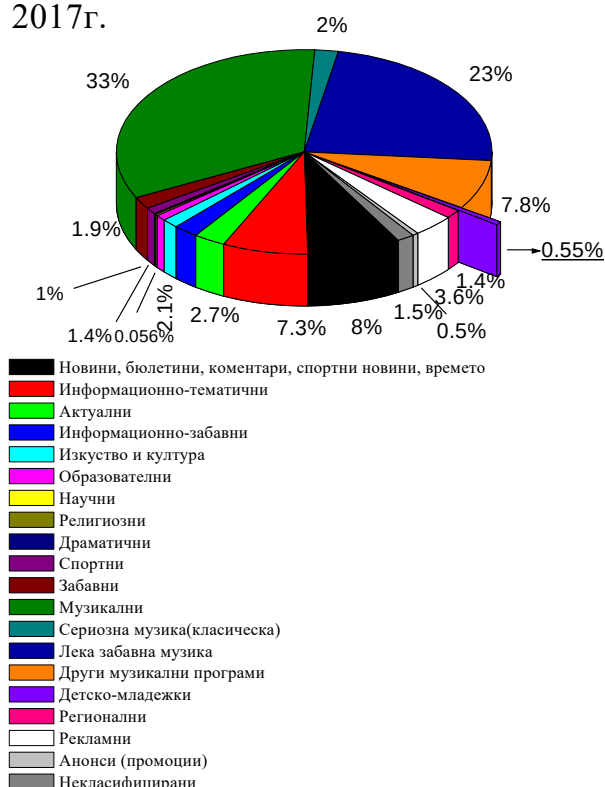
Фигура 1. Телевизионна програма по
и излъчени часове за 2017 г.

Телевизионна програма
2017г.



Фигура 2. Радиопрограма по тематика
тематика и излъчени часове за 2017 г.

Радио програма
2017г.

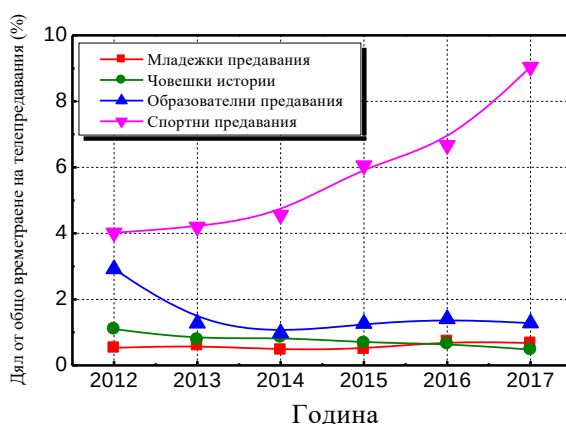


По данни на НСИ през 2017 г. излъчената телевизионна програма на младежка тематика е 5 069 часа, което е 0,54% от общия обем телевизионна програма (виж фигура 1). По отношение на излъчената радиопрограма за 2017 г. - 5 929 часа от нея са посветени на детски и младежки предавания. Това представлява 0,55% от целия обем радиопрограма (виж фигура 2). Изводът, който може да се направи е, че общият брой часове радиопрограма и телевизионна програма по младежката тематика, съотнесена

към общия брой часове, излъчени годишно телевизионни и радио програми, е под 1%. Което е малко.

От 2012 до 2017 г. обемът на произведената телевизионна продукция на младежка тематика се запазва константна величина под 1%. Може да се направи изводът, че това се наблюдава като тенденция.

Фигура 3. Общо времетраене на телевизионните предавания по тематика за периода 2012-2017 г.



Да анализираме данните за друг вид предавания - образователните. Да проследим тренда им през последните 5 години. През 2012 година са били с дял от 3% от общия обем продукция – 21 400 часа, през 2016 година са намалели на 11 000, а през 2017 година са достигнали едва 9 500 часа. Трендът на излъчените часове образователните предавания в българския ефир показва, че те намаляват и са около 1,5% от общата телевизионна продукция за страната.

ИЗВОД

Малкият обем на образователните предавания е дефицит за обществената телевизия и нейните програми, тъй като тяхната функция е да образоват, забавляват и информират, възможно най-широката аудитория, в това число и младежката.

2. Обяснение на методологията

За да се провери към настоящия момент, как този малък процент от програмата-посветен на младежка тематика, образование, трудова реализация, привлича интереса на аудиторията се направи анкетно проучване. В изследването са включени млади хора

на възраст между 17 и 25 години. Анкетирането е проведено в периода 19-30 април 2018 г. Основният използван **метод** е провеждането на анкета със затворени въпроси. Попълването е на хартиен носител. **Целта** на проучването е да се събере емпирична информация относно потребностите на младежката аудитория и програмите на българските обществени медии и да се изведат насоки за тяхното подобряване.

Основни тематични области на анкетата: Въпросите в анкетата са насочени така, че да се открият тенденциите за потребностите на младежката аудитория и доколко те се съотнасят с предаванията на обществените медии.

Основни задачи на анкетното проучване:

- Да се събере емпиричен материал за предпочитанията на изследваната аудитория;
- На основата на събраната и анализирана емпирична информация, да се идентифицират областите, в които има дефицити;
- Да се формулират изводи от направеното анкетно проучване, които да залегнат при разработването на програмите на обществените медии;
- Да се отправят препоръки за подобряване на програмите на БНТ и БНР.

3. Описание на резултатите от изследването на Младежката аудитория 2018 г.

Първият въпрос касае състоянието на медийната среда в България и предпочитанията на младежката аудитория към различните национални, електронни медии. Резултатите от отговорите на въпроса „**Кои телевизионни и радио канали предпочитате да гледате и слушате. Подредете ги по гледаемост**” поставят Нова ТВ на първа място по гледаемост (57.1%). Най-много гласове за 2 позиция са на БТВ 33.3%. Веднага след тях се нареждат „Нейшънъл джеографик“ с над 30%, Discovery channel и БНТ. Ако се сравнят данните от изследването с данните на Алфа Рисърч от края на 2016 г. се вижда, че двата образователни канала National Geographic и Discovery channel запазват интереса към тях на младежите. Резултатите от този въпрос дават основание да се направят изводите, че: 1. Младите хора на възраст 17-25 г. имат нужда да гледат образователни предавания и научно-популярни филми; 2. Българската обществена телевизия има дефицити откъм този тип съдържание.

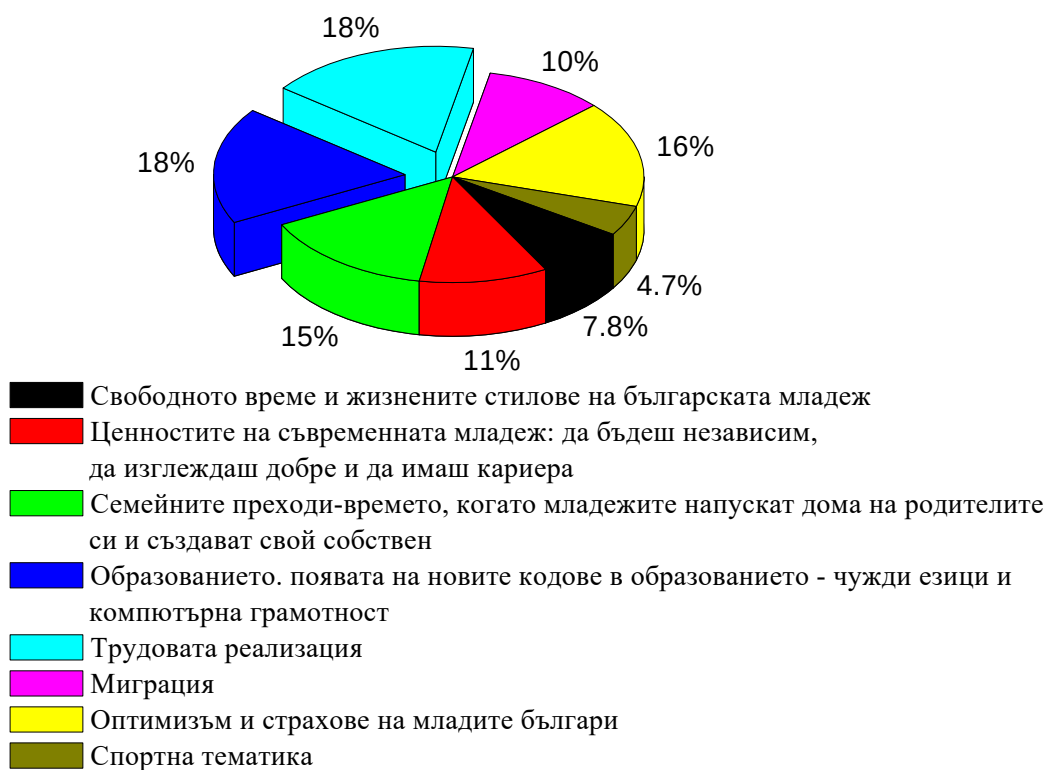
Анкета прави опит да идентифицира кое в образователните предавания привлича вниманието на младежите. На въпроса: **Кои моменти са определящи елементи при**

медийното представяне образователните програми за младежи? Най-голям процент 21% са отговорили тематика, следват с 18% застъпеност на темата в учебния план на средното или висшето образование.

Въпросът дава отговор на това кои са определящите елементи при медийното представяне на образователните програми. Може да се направи извод, че определящите елементи за интереса на аудиторията са: тематиката и дали тя е застъпена в учебния план в средното образование или университетите. Медиите могат успешно да се включат в образователния процес за младите хора, защото има потребност сред аудиторията от този тип съдържание.

Препоръката, която може да се направи към обществените медии е да се увеличи обема на образователни предавания. Да се потърси сътрудничество с МОН и връзка с учебните планове на учениците и студентите.

Фигура 4 Кои три проблема се отразяват в най-малка степен от обществените медии?



Изследването потърси отговор сред младежката аудитория и на въпроса: Кои три младежки проблема се отразяват най-малко в българските обществени медии? Според запитаните това са: образование и особено тази част от него, която е свързана с появата на новите кодове – чужди езици и компютърна грамотност, и темата за трудовата реализация на младите хора. Те се интересуват от пазара на труда, възможностите за реализация тук и сега. На трето място са поставени проблемите, свързани със семейните преходи.

4. Заключение

Основните изводи, които произтичат от проведеното проучване и препоръките към обществените медии може да обобщим така:

- Ситуацията по отношение на нагласите на младежката аудитория през 2018 г. се е запазила в сравнение с 2016 г.
- Потребностите на аудиторията са същите и не са задоволени.
- Програмата на обществените медии БНТ и БНР има дефицити към младежката аудитория.

Данните от изследването показват, че продължава да има глад за предавания за образование, наука и култура – както това е идентифицирано през 2016 г. Потребностите от коментиране на трудова реализация, изискванията на пазара на труда и наложилите се новите образователни кодове – компютърна грамотност и чужди езици – не са задоволени. Това дава възможност на комерсиалните медии да влияят в по-голяма степен върху младежката аудитория.

II. Препоръки

На база на това сравнение се открояват някои препоръки към програмите на БНТ и БНР.

- Да се насочи вниманието към научно-популярни и образователни предавания.
- Да се създадат предавания обрнати към трудовата реализация, пазара на труда, работа в екип.
- Да се появят предавания насочени към новите кодове на образованието компютърни умения и чужди езици, да се обвържат образователните предавания с програмите на училищата и университетите. Образование през целия живот и иновативност, икономическа култура, дигитализация са теми, които чрез

посредничеството на медиите могат да образуват, мотивират знания, нагласи и стандарти.

Необходимо е:

Първо – да се направи опит потребностите на аудиторията да са първостепенен фактор при определяне на съдържанието на предаванията.

Второ – програмата на БНР и БНТ да е навсякъде в социалните мрежи и платформи в интернет, където са и младежите.

Трето – необходимо е и българските обществени медии да съдържат специализирани образователни канали за наука и култура, както е в повечето европейски обществени медии.

Съвременното високотехнологично общество изисква задоволяване на младежките потребности, чрез възможността да се формира обща среда и нагласа към непрекъснато увеличаващите се нужди на пазара на труда. В това е ролята на обществените медии като посредник – да образуват, мотивират знания, нагласи и стандарти.

Библиография:

Проф. Тодоров, Петко, Медийни технологии. ИК - УНСС, София, 2013.

Доц. Божилова, Светлана. „Има глад за образователни предавания” БНР, интервю на Силвия Великова, 7.02.2017г Available at: <http://bnr.bg/post/100793223/doc-svetlana-bozilova-ima-glad-za-obrazovatelni-predavanja> [Accessed 07.02.2017].

Проф. Райчева, Лилия. Феноменът телевизия, ИК „Тип-топ прес”, София, 2016 г.

. www.bnt.bg

. www.bnr.bg

<http://www.nsi.bg/bg/content/3647/%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%BF%D0%BE-%D0%B2%D0%B8%D0%B4>, Accessed 07.08.2018].

Проф. Митев, Петър-Емил, Ковачева С. Социологически портрет на младите хора в България през 2014 г., София, 2016 г.

Проф. Огнянова Нели, блогът на Нели Огнянова, <https://nellyo.wordpress.com/page/8/> Accessed 07.07.2018.

<https://bnt2.bnt.bg/a/nie> Accessed 11.05.2018.

УПРАВЛЕНИЕТО НА КУРИЕРСКИТЕ ФИРМИ В БЪЛГАРИЯ

The Management of Courier Companies in Bulgaria

Цветелина Величкова¹

Tzvetelina Velichkova

Резюме

Глобализацията предизвиква засилване на потребностите на хората и фирмите от комуникации – необходимото ниво на комуникация става все по-високо; нараства и разнообразието на обменяната информация. Изискванията към средствата за задоволяване на потребностите от комуникация се задълбочават и разширяват. Това е една от основните причини за бързото развитие на традиционните и на новите средства за комуникация, главно на основата на използване на съвременни информационни и комуникационни технологии.

Ключови думи: куриерски услуги, управление, неуниверсални пощенски услуги, пощенски пазар

Въведение

Развитието на куриерските услуги, като важно средство за комуникация, също се динамизира и усъвършенства технологично, в т.ч. и в нашата страна. На пазара на куриерски услуги у нас вече участват множество регистрирани куриерски оператори, между които и глобални доставчици като DHL, TNT, FedEx, UPS и др. Присъствието на българския пазар на тези утвърдени и признати в света организации, с техния богат

¹ Доктор, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), София.
Ph.D., University of National and World Economy (UNWE), Sofia.

опит, базиран на съвременни технологии, значително въздейства върху нововъзникналите родни компании в бранша.

На съвременния етап от развитието на пазара на пощенски, и в частност на куриерски услуги, се наблюдават редица количествени и качествени промени.

Пазарът на куриерски услуги в България

Характерно за куриерските услуги в България е налагането на глобалната тенденция към значително количествено превишаване на предлагането над търсенето. Вследствие на това куриерските оператори се развиват в условията на силно конкурентна бизнес среда. Статистическите данни показват, че през последните години (за периода 2006 – 2016 г.) секторът на куриерските услуги се развива изключително динамично. За посочения период броят на регистрираните оператори, предоставящи куриерски услуги, се е увеличил с над 90%, а реализираните приходи с 80%. Сред основните причини за тези резултати могат да се посочат засилването на търговията и най-вече тази по електронен път, както и увеличеното желание на компаниите за изнасяне на дейности към външни специализирани изпълнители, за да намалят разходите си. Като друга причина може да се посочи и облекченият режим за регистриране на оператори на неуниверсални пощенски услуги (НПУ). Увеличава се и видовото разнообразие на предлаганите услуги, предизвикано от промените в начина на живот и начина на водене на бизнес. Развитието на електронната търговия предполага повишаване на обема на куриерските услуги, които формират основната част от приходите от НПУ, както и основната част от приходите в пощенския сектор.

Паралелно с увеличаване на броя на фирмите се отбелязва и ръст в броя осъществени доставки, както и намаляване на средната цена на пратките.

Тези два фактора характеризират конкуренцията при куриерските услуги като най-интензивна в сравнение с останалите пощенски услуги.

Куриерските фирми в страната функционират в условията на непрекъсната и непредсказуема промяна, продиктувана от геополитически и глобални социално-икономически фактори. Тези условия поставят трудната задача за постигане на краткосрочна и дългосрочна конкурентоспособност. Това обстоятелство налага създаването на специфична, рационална стратегия за развитие на всеки куриерски

оператор, разработване на конкретен подход за нейното изпълнение, както и реализация на практика на система от дейности за развитие на неговата система за обслужване.

Регистрираните оператори, следвайки нагласите на потребителите, се стремят да предлагат все по-разнообразни и качествени услуги, поради което обемът на този сегмент от пощенския пазар нараства. Фирмите се стремят да отговорят на потребностите на потребителите чрез индивидуални подходи към своите клиенти и като усъвършенстват технологията на предоставяните услуги.

С развитието на дигиталната икономика секторът на куриерските услуги в световен мащаб преминава през коренни промени, като се превръща в посредник, способстващ размяната на стоки и съобщения в настоящата ера на глобална обвързаност и масов достъп до интернет. Трансформация е налице както при предлагането, така и при търсенето. Класическите куриерски услуги попадат все повече под конкурентния натиск на информационните и комуникационни технологии и процеса на глобализация. Освен да се адаптират към бързо променящата се среда, куриерските оператори се стремят да станат движеща сила на промените, като предлагат все по-специфични и разнообразни услуги, увеличавайки ефективността си.

Глобализацията, технологичната революция и все по-ефективните и многобройни канали за дистрибуция създават предпоставки за голямо разнообразие от куриерски услуги и силно персонализирани оферти. Това дава невиджани до този момент възможности на потребителите да изразяват своите различия и да изискват адекватен отговор от компаниите.

През последното десетилетие интензивно се внедряват съвременни системи за управление, като средство за усъвършенстване на управлението и като начин за постигане на конкурентни предимства. Тези системи са базирани главно на теорията за управление на междофункционалната верига на създаване на стойността като управление на взаимоотношенията с клиенти и веригата на доставки. За да може обаче обективно да се диагностицира неговото функциониране и да се разкриват възможности за усъвършенстването му, то трябва текущо да се оценява и анализира чрез подходящ инструментариум.

За разлика от значимата роля на тези проблеми за предлагането на конкурентоспособни куриерски услуги, твърде малко публикации в специализираната литература изясняват в детайли управлението на маркетинговите дейности на куриерските фирми с цел повишаване на тяхната конкурентоспособност. Изследванията, посветени на маркетингови проблеми на куриерските фирми, са фрагментарни и инцидентни. Съществува **необходимост от теоретичен анализ и научен синтез на възможностите за повишаване на удовлетворението на потребителите от куриерските оператори чрез разработване на подходи за подобряване на качеството и конкурентоспособността на предоставяните от тях услуги.**

Куриерските услуги са вид неуниверсални пощенски услуги. Последните се регламентират в Закона за пощенските услуги и обхващат всички видове пощенски услуги с добавена стойност към универсалната пощенска услуга, които са развити и ще се развиват като следствие от навлизането на новите информационни и комуникационни технологии. Комбинирането на различните допълнителни компоненти може да отговори на почти всички изисквания на индивидуалните и на бизнес потребителите на тези услуги: от обикновените доставки на писма, месечни извлечения, сметки и брошури до управление на складови наличности и продажби на стоки с инкасиране на суми в брой или управление на дистрибуторски мрежи.

Обемът на пощенския пазар в страната се формира от предоставените УПУ и НПУ. За 2015 година обемът на този пазар е формиран от получените данни от 70% от лицензираните и регистрирани оператори в България. Водеща роля за формиране на пощенския пазар продължават да имат неуниверсалните пощенски услуги, като през последните няколко години съотношението между дяловете на НПУ и УПУ се запазва около 80% към 20%.

За периода 2009 – 2016 г. броят на регистрираните оператори на НПУ в страната поддържа тенденция на нарастване, от 67 регистрирани оператора през 2009 г. до 128 през 2016 г. (което е ръст с над 90%). Трайната тенденция на нарастване на броя оператори на НПУ продължава и през 2016 г. Към края на годината броят на оператори, предоставящи НПУ възлиза на 128, което представлява увеличение с около 14% в сравнение с предходната година (фиг.1.13). Новонавлезлите през 2016 г. 16

оператора са насочили дейността си в полето на куриерските услуги, поради лесния достъп до пазара, произтичащ от уведомителния режим и сравнително ниското ниво на начални инвестиции. Като друга причина за нарастването на броя на операторите може да се посочи и повишеното търсене на НПУ, и по-конкретно на куриерски услуги.

За 2015 г. обемът на пазара на НПУ, оценен на база реализирани приходи от НПУ без услугата парични преводи, възлиза на 200 млн.лв., като се наблюдава увеличение в сравнение с 2014 г. с около 3% (Приложение 1, табл. П1.2). За същия период общият брой на обработените пратки е 135 млн.бр., като намалява с близо 5% спрямо 2014 г. Увеличението на приходите, съпоставено с намаления брой пратки, е тенденция от предходния отчетен период, която се формира в резултат от промени в потребителските нагласи (нараснало потребление на пратки, генерирани от електронната търговия и платени чрез наложен платеж, и на куриерски пратки за чужбина, които са със значително по-високи цени).

През разглеждания период се наблюдава устойчива тенденция към увеличаване на обема на реализираните приходи, вследствие на увеличението на обема на приходите от куриерски услуги. Изключение прави 2009 г. когато има спад в приходите на НПУ, което се дължи на свиването на потреблението на тези услуги в световен мащаб вследствие на икономическата криза.

Куриерските услуги и хибридната поща се предоставят в условията на силно конкурентна среда, като операторите са ориентирани изцяло към клиентите. От всички регистрирани към 2015 г. куриерски фирми 53% предлагат само куриерски услуги, 38% предлагат комбинацията от услуги – куриерски услуги и хибридна поща, едва 9% предлагат и трите услуги (хибридна поща, куриерски услуги и пряка пощенска реклама). Въпреки засиления интерес към куриерските услуги, проличава и желанието на операторите към предлагането на пълна гама услуги, с цел максимално задоволяване на потребностите на потребителите.

По данни на КРС през 2015 г. куриерските услуги формират 85%, хибридната поща 14%, а пряката пощенска реклама 1% от приходите, реализирани от трите услуги.

Първите 5 оператора с най-големи пазарни дялове, предоставящи трите услуги от обхвата на НПУ, според годишните доклади КРС са: Ди Ейч Ел България ЕООД;

Еконт Експрес ООД; Ин Тайм ООД; МиБМ Експрес ООД; СпиДи АД. През 2015 г. тези оператори са формирали 65% от пазара на НПУ.

Анализът на динамиката и структурата на пазара на куриерски услуги в България за периода 2009 – 2016 г. дава основание за следните изводи и констатации:

- Наблюдава се устойчива тенденция на нарастване на приходите от куриерски услуги и броя на регистрираните оператори, в същото време се наблюдава продължаващо преразпределение на пазарните дялове и развитие на конкуренцията;
- Констатирано е нарастване на потреблението на пратки, генерирани от електронната търговия и платени чрез *наложен платеж*, както и на куриерски пратки за чужбина;
- Основната тенденция в развитието на куриерските услуги е тяхното прерастване в логистични услуги. Основната причина за тази трансформация е масовото навлизане на електронната търговия и променящите се изисквания на потребителите във връзка с новите начини на комуникация и водене на бизнес;
- Установено е значително увеличаване на дела на пратките, подадени от и към индивидуалните потребители. В сравнения с 2009 г. делът на подадените пратки от индивидуални потребители през 2016 г. е нараснал близо 3 пъти.
- Нарастването на пазара на куриерските услуги е съпроводено с понижаване на качеството на предлаганите куриерски услуги. Това предполага, че в бъдеще вниманието на регистрираните оператори трябва да бъде насочено към повишаване на нивото на потребителска удовлетвореност и качеството на услугите.

В условията на глобална икономика всички компании изпитват натиска на клиентите чрез по-високи изисквания към обслужването и информацията, която получават. Все по-належащо става да се разработват и прилагат стратегии за задържане на клиентите, а това в условия на нарастваща глобална конкуренция става все по-трудно, тъй като само функционалните характеристики на услугата не са достатъчни.

Една от основните причини за напускане на фирмата е неудовлетвореността от нивото на обслужване с пояснение, че не са удовлетворени предварителните очаквания на клиентите. Всеки потребител на услуги изгражда една предварителна представа за нивото и качеството на услугите на фирмата, която се формира на основата на реклами и устни мнения от клиенти, включително и от коментари и мнения в потребителските форуми и в социалните мрежи.

Преди, по време и след потреблението на една услуга две усещания са най-важните в този процес, а именно очакванията и възприемането на услугата. Очакванията се формират преди потреблението на услугата, но има и случаи, когато те възникват в процеса на потреблението, ако потребителят е включен активно в изпълнение на услугата. Те отразяват някакви предвиждания или убеждение, какво може или ще се случи.

Използвана литература

- Маринов, Кр. (2014). „Продуктова политика”, УНСС, Център за дистанционно обучение, София.
- Найденов, Н., Недялков, А. (2009). „Управление на операциите“, Изд. „Авангард Принт”, Русе.

MOTIVATION OF STAFF IS A FACTOR IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF CATERING COMPANIES

Natalia Kirmys¹

Abstract

The article mentions the role of catering company staff in providing quality services. It was investigated that one of the main factors of ensuring the competitiveness of catering companies is motivation of the personnel. The functions of the personnel according to positions are considered. These difficulties are encountered when developing a motivational package for catering company personnel.

The development of a motivational package is proposed, depending on the functional responsibilities of the staff.

Key words: catering enterprises, personnel, personnel motivation, competitiveness factor, personnel functions

JEL Classification: D 840

Catering companies play an important role in providing food and leisure activities for both individuals and groups of enterprises of various forms of ownership. Especially they became demanded on the territory of Ukraine, after the destruction of restaurant enterprises, which had a state ownership because many enterprises did not have a well-organized nutrition worker. In transforming the economy into a new format, there was a need for the development of this type of enterprise.

It is known that the main factor affecting the competitiveness of the enterprise is the personnel of the enterprise. For staff to work qualitatively, it must be motivated.

¹ Poltava University of Economics and Trade, Ukraine.

Researchers in the field of personnel motivation were engaged in a number of scientists: T.A. Kostyshina, II Tsvetkova, A.M. Tkachenko, V. M. Grinev and others. But their research did not address the motivation of staff as a factor in ensuring the competitiveness of catering enterprises.

Therefore, the purpose of our study is to characterize the factor of ensuring the competitiveness of catering companies - motivation of staff.

In catering, as in the other direction of the restaurant industry, the staff plays a major role. This type of service is aimed at providing quality services to the consumer, and can not be competitive without consumers. It is impossible to imagine prosperity in the field of outbound restaurant services without the presence of professional chefs, waiters, bartenders and other staff. It is the human factor that often plays a crucial role in such a business as catering, defining its capabilities and overall effectiveness.

When providing catering services, the staff of catering companies is in direct contact with consumers. And the quality of service depends on the motivation of the employees. How to motivate the staff of catering companies to work qualitatively?

For the restaurant's waiters there is a motivation - "gratuity". When catering services, especially the types of banquets, can not motivate this type of promotion, and the burden on the employee is increasing. Of course, this will affect the quality of work, so you need to find another alternative way of motivating the staff.

It is especially difficult to motivate the staff of catering companies operating in the low and middle price segment. Such enterprises attract freelancers who are very difficult to motivate. It is possible to use standard methods for such workers, the threat of being included in the "black list". Create a single database of employees. It is recommended to create a bonus system, which will work well after service, will receive an additional amount, a kind of "gratuity" (Sundukova K., 2018).

All employees of the catering company for the design of labor relations can be conditionally divided into two groups:

- staff members of the enterprise are employees who are included in the state of the catering company and receive monthly conditionally fixed wages. This category includes the head of catering, accountant, sales manager, administrator, senior chef, bartender, sommeliers, maintenance manager and others .;

- temporarily engaged personnel - are employees who are not included in the state of the enterprise, who are involved in securing the service of a specific measure under the terms of part-time pay. This category may include cooks, chef's assistants, bartender assistants, waiters and others.

That is, there are two large groups of personnel that, in our opinion, are very difficult to motivate. After all, some work on a permanent basis, while others work temporarily. For a company it is necessary that both groups of staff provide quality services.

Taking into account the peculiarities of activities in the field of organization of outbound catering services, the main requirements are set for the personnel for catering. The staff of the catering company, staffed and freelance, who perform even the smallest functions, should work as a well-tuned, well-worked mechanism. After all, they are the direct intermediaries between the enterprise and the successful realization of the ordered event, the value of which can be very high for the consumer. Therefore, the following requirements should apply to catering staff:

- Professionalism;
- High ability to work, the ability to adapt to an unusual working environment;
- Ability to work in a group and at the same time achieves maximum results;
- Ability to react correctly and promptly in case of an unforeseen situation;
- Communicative, friendly, ability to find a common language with different people;
- Nice appearance, neatness, punctuality.

In our opinion, it is necessary to motivate staff of catering enterprises based on the functions performed by them. That is, it is necessary to develop a package of motivations for every employee involved in the provision of catering services. Each employee, according to his position, a waiter, chef or banquet manager has above all the specifics of his work. The motives for each post will be different.

When organizing and conducting each exit event from the personnel of the enterprise a working group is formed, which includes:

- sales manager (administrator);
- banquet manager;
- senior chef;
- technical manager;

- the senior waiter (Vlasova N.O, Krasnokutskaya N.S., 2017).

Table 1 shows the functions of the staff of the catering company.

Table 1. Functions of catering company employees depending on their positions

Title of the post	Functions
Sales Manager	Responsible for the process of attracting clients, developing standard packages of service offerings, seeking customers, concluding service agreements
Banquet Manager	Responsible for the entire process as a whole, supervises the work of the service staff, interacts with the customer representative on all issues regarding the process of service, the rules for serving dishes, and more. Going to the venue
Senior Chef	Manages the work of cooks and is responsible for serving dishes according to the service regulations. Going to the venue.
Technical manager	Arranges loading and unloading operations at the stage of arrival and departure, is responsible for all equipment used.
Senior waiter	Going to the venue, supervising the work of the waiters serving the event

That is, as we see from Table 1, each employee performs functions that are different from one another and have their own specifics. Therefore, for the development of motivational packages, it is necessary to select the motives that would be appropriate for the employees of the selected categories.

Therefore, taking into account all the specifics of provision of catering services, as well as the specifics of the fulfillment of functional obligations by the staff of catering companies, the development of a motivational package was proposed, using the functional responsibilities of the personnel of the enterprise.

List of references:

1. Sundukova K.: "Employees need to be thoroughly and tasty". Keying by client's eyes [online] Available at:

<http://www.cateringconsulting.ru/publications/kseniya-sundukova-sotrudnikov-nuzhno-osnovatelno-i-vkusno-nakormit> [Accessed 14 October 2018].

2. Vlasova, N.O, Krasnokutskaya N.S., 2017. Economy of restaurant economy: A manual. - Kharkiv: The World of Books, 205-206.



www.unwe.bg, www.vuzf.bg