

СПИСАНИЕ ЗА НАУКА

НОВО ЗНАНИЕ

С ново знание към просперитет!

ИЗДАНИЕ НА ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ

ГОДИНА VI, БР. 1, ЯНУАРИ – МАРТ 2017



NEW KNOWLEDGE

JOURNAL OF SCIENCE

New knowledge to prosperity!

UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT

VOLUME VI, No. 1, JANUARY - MARCH 2017

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите

Университетско издание за наука

НОВО ЗНАНИЕ

ISSN 2367-4598 (Online)

ISSN 1314-5703 (Print)

Главен редактор: проф. д-р Марияна Иванова

Корица: Д. Димитров – ДИМ, Цочо Пеев

Адрес на редакцията: Пловдив 4003, бул. Дунав 78

тел. 0882009578; 032/960360

science@uard.bg

www.uard.bg

www.science.uard.bg

University of Agribusiness and Rural Development – Plovdiv, Bulgaria

University Science Edition

NEW KNOWLEDGE

ISSN 2367-4598 (Online)

ISSN 1314-5703 (Print)

Chief Editor: Prof. Mariyana Ivanova, Ph.D.

Cover: D. Dimitrov – DIM, Tzocho Peev

Editorials Address: 78, Dunav Blvd., Plovdiv 4003, Bulgaria

tel. +359 882009578; +359 32960360

science@uard.bg

www.uard.bg

www.science.uard.bg



**ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ**

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Изданието е финансирано съгласно договор № ДНП05/52 от 22.12.2016 г.

за безвъзмездна финансова помощ за финансиране на българска научна периодика

в Конкурс „Българска научна периодика – 2016 г.“.

СЪДЪРЖАНИЕ

ECONOMICS & MANAGEMENT

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ljupco Stojceski & Emanuela Esmerova

VALUES OF THE MANAGERS IN MACEDONIAN ENVIRONMENT 7

Vyara Slavyanska

THE PROJECT MANAGER'S COMPETENCIES AS A BASIC FACTOR INFLUENCING THE TEAM EFFECTIVENESS 17

Вяра Славянска

КОМПЕТЕНЦИИТЕ НА ПРОЕКТНИЯ МЕНИДЖЪР КАТО ОСНОВЕН ФАКТОР ЗА ЕФЕКТИВНОСТ НА ЕКИПА 17

Vyara Slavyanska

LABOR DISCRIMINATION IN BULGARIA 29

Вяра Славянска

ТРУДОВАТА ДИСКРИМИНАЦИЯ В БЪЛГАРИЯ 29

Ivan Shopov

MANAGERIAL BEHAVIOR AND CORPORATE CULTURE 39

Иван Шопов

МЕНИДЖЪРСКО ПОВЕДЕНИЕ И ФИРМЕНА КУЛТУРА 39

Angel Doralyski & Valentina Marinova

CURRENT TRENDS FOR DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURES IN MANAGEMENT 51

Ангел Доралийски, Валентина Маринова

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ ЗА РАЗВИТИЕ И УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННИТЕ СТРУКТУРИ НА УПРАВЛЕНИЕ 52

Georgi Georgiev

CALCULATING CLEAN AND DIRTY PRICE IN INTEREST-BEARING BONDS AND QUOTING SYSTEMS 59

Георги Георгиев

ИЗЧИСЛЯВАНЕ НА ЧИСТА И МРЪСНА ЦЕНА ПРИ ЛИХВОНОСНИ ОБЛИГАЦИИ И ПРИЛАГАНИ СИСТЕМИ НА КОТИРАНЕ 59

Ignat Papazov

SOME FINANCIAL – LEGAL ASPECTS OF BANK CREDIT MEDIATION IN FOREIGN TRADE 67

Игнат Папазов

НЯКОИ ФИНАНСОВО-ПРАВНИ АСПЕКТИ НА БАНКОВОТО КРЕДИТНО ПОСРЕДНИЧЕСТВО ВЪВ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ 67

Liliya Rangelova-Petkova

MANAGEMENT ACCOUNTING – A CHALLENGE TO THE ACCOUNTING THEORY AND PRACTICE IN THE BANKING SECTOR 76

Лилия Рангелова-Петкова

УПРАВЛЕНСКОТО СЧЕТОВОДСТВО – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА В БАНКОВИЯ СЕКТОР 76

Antoniya Stefanova

CURRENT PROBLEMS IN THE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF EQUITY IN THE BULGARIAN COMMERCIAL BANKS 83

Антония Стефанова

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ И АНАЛИЗ НА СОБСТВЕНИЯ КАПИТАЛ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ В БЪЛГАРИЯ 83

Zdravka Kiricheva

A REVIEW OF SOME PECULIARITIES IN THE PROCESS OF CREATING DOCUMENTS IN BUSINESS ENTERPRISES 91

Здравка Киричева

ОБЗОР НА НЯКОИ ОСОБЕНОСТИ В ПРОЦЕСА ПО СЪЗДАВАНЕ НА ДОКУМЕНТООБОРОТ В ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 91

Viktoria Mendeva

THE REAL OPTIONS – PREREQUISITE FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF INVESTMENT RISK IN AGRICULTURE 99

Виктория Мендева

РЕАЛНИТЕ ОПЦИИ – ПРЕДПОСТАВКА ЗА ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РИСК В ЗЕМЕДЕЛИЕТО 99

Ekaterina Arabska & Maria Velikova

DEVELOPING A COMPLEX MODEL FOR SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT 105

Екатерина Арабска, Мария Великова

РАЗРАБОТВАНЕ НА КОМПЛЕКСЕН МОДЕЛ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 106

Nikolay Nichev

OFFSET POLICIES OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION 121

Николай Ничев

ОФСЕТНА ПОЛИТИКА НА СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ 121

Nikolay Nichev

PERSPECTIVES FOR USE OF THE OFFSET DEALS 129

Николай Ничев

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОФСЕТНИТЕ СДЕЛКИ 129

Angga Pandu Wijaya

ONLINE VS OFFLINE: DOES CITY IMAGE MODERATING COMPARISON BETWEEN INFLUENCE PERCEIVED BLOG INFORMATION AND REFERENCE GROUP TOWARD TOURIST VISIT INTENTION? 137

TOURISM & REGIONAL DEVELOPMENT

ТУРИЗЪМ И РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ

Krasimir Levkov

BULGARIA'S PLACE IN WORLD TOURISM (AN ATTEMPT TO POSITIONING)..... 151

Красимир Левков

МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В СВЕТОВНИЯ ТУРИЗЪМ (ОПИТ ЗА ПОЗИЦИОНИРАНЕ)..... 151

Diyana Petkova

TRANSCULTURALIZATION, IMMIGRANTS AND INTEGRATION – OUTLINING NEW SOCIAL PARADIGMS IN EUROPE 163

Дияна Петкова

ТРАНСКУЛТУРАЛИЗАЦИЯ, ИМИГРАНТИ И ИНТЕГРАЦИЯ – ОЧЕРТАВАНЕ НА НОВИТЕ СОЦИАЛНИ ПАРАДИГМИ В ЕВРОПА 164

Ivaylo Kostov

CHRISTIAN FEASTS AND NATIONAL CUSTOMS - SYMBOLISM AND MEANING..... 173

Ивайло Костов

ХРИСТИЯНСКИ ПРАЗНИЦИ И НАРОДНИ ОБИЧАИ – СИМВОЛИКА, ЗНАКОВОСТ, СМИСЪЛ 173

FOOD QUALITY AND SAFETY

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТ НА ХРАНИТЕ

Plamena Yankova & Hriska Boteva

IMPACT OF THE SCHEME OF GROWING AND NUTRIENT REGIME ON VEGETATIVE MANIFESTATIONS IN BIOLOGICAL PRODUCTION OF TOMATOES 181

Пламена Янкова, Хриска Ботева

ВЛИЯНИЕ НА СХЕМАТА НА ОТГЛЕЖДАНЕ И ХРАНИТЕЛНИЯ РЕЖИМ ВЪРХУ РАСТЕЖНИТЕ ПРОЯВИ ПРИ БИОЛОГИЧНО ПРОИЗВОДСТВО НА ДОМАТИ..... 182

Plamena Yankova & Hriska Boteva

YIELD AND QUALITY OF ORGANICALLY PRODUCED TOMATOES DEPENDING ON FERTILIZATION AND GROWING OF THE SCHEME 189

Пламена Янкова, Хриска Ботева

ДОБИВ И КАЧЕСТВО НА БИОЛОГИЧНО ПРОИЗВЕДЕНИ ДОМАТИ В ЗАВИСИМОСТ ОТ ТОРЕНЕТО И СХЕМАТА НА ОТГЛЕЖДАНЕ..... 190



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

VALUES OF THE MANAGERS IN MACEDONIAN ENVIRONMENT

Ljupco Stojceski

European University – Skopje, R. Macedonia

Emanuela Esmerova

European University – Skopje, R. Macedonia

Abstract: Values are the base for understanding attitudes, perception, personality and motivation of individuals affecting their behavior. The system of values determines individual's priority in accordance with their relative importance.

We should consider that the individual tends through his/her life to keep and to preserve the values acquired from his/her early age. It is about attitudes to values of what is right and what isn't, what is moral and what isn't. The attitudes of values are tightly related to the age, or to the period of individual's growing and his/her building as a person.

This could be a kind of explanation why older generations of employees have different attitude to proper working than the younger generations. All of this could be of help for the managers to be able to predict the attitudes of values according to the age, and these attitudes will be mainly focused to the way of working. They should also be able to direct these attitudes to more general issues related to the company's working by acquiring support from their employees. Unless the managers fail to implement this in their daily work, the undertaken activities will not be favorable.

The system of values for managers in Macedonia is comprised by their personal values, some of them acquired and some of them could be since the birth therefore she/ he tends to obey them. Personal values determine the person himself/herself, his/her capacity, characteristics, moral and authority. The values, throughout the system of values, could describe anything that the managers are trying to achieve through their work and their attitude of behavior at work.

Keywords: environment, managers and values, instrumental and timely values, interviewed employees and managers, success, professional activities and tasks

INTRODUCTION

The values represent the individual's basic belief that a particular course of conduct is personally or socially useful, more acceptable than anyone else. They refer to the opinions of individuals about what is good and right. The values are a good foundation for understanding attitudes, perception, personality and motivation of the individual, which otherwise affect his/her behavior. The system of values determines the priorities of the individual according to their relative importance

Generally, the manager, through his/her values, asserting its interests, desires and aspirations, as internal elements with which he/she encourages his/her forces and justifies its endeavors. They are its important internal dimension, but a broad social framework in which he/she best measure their achievements, their material and spiritual achievements, while organization, i.e. the community is one that assesses positively or negatively. Values that are spoken by an advocate, to which we are committed, we like and what we want to happen, but it is repulsive to us, for what we do not understand and reject. The values are an expression of our awareness of life, the relationship between humans and our actions. They refer to our opinion about what is good and right, and what is bad and wrong. Through its values we differ among themselves. The sum of values that lead man in his actions, behavior and actions represent his value system. In fact, the value system of a person depends on the selection and acceptance of certain values. There is no universal standard or common value system. Every man for himself is his own standard. The difference between people in terms of value system comes in depending on their acceptance and respect for certain values. We can freely say that every man according to his own values ranks a ladder. From the rock he prefers those that are important for him and they are on the upper rungs. While those values as the lower rungs, he has not considered very important because they are overlooked. Each individual is characterized by a particular style of personality which is expressed through its ways of thinking and acting.

Goals

Apart from the scientific - theoretical study, the subject of the research takes into account the understanding of the values used in the practical execution of the managerial role in the training and development of human potential employees in small, medium and large enterprises.

With empirical research identified the values used and owned by managers, on one hand, their value system in terms of surveyed managers and on the other hand, surveyed employees so understanding their impact on human resource development of employees.

The main goal of this research is to consider the special role of the value system of the manager who contributes to quality development and advanced training of human resources, verification of results and highlighting opportunities for applying the concepts of governance, based on the preference of the real values in our working environment.

Methodology

Because of the more complete coverage of the research problem, accessed by a separate integrated approach combining quantitative and qualitative methodological procedures and methods. Based on previously examined scientific - theoretical content and conditions , there are conclusions that practice makes analysis of values represented in construction of the value system of managers and their role of human resources development of enterprises.

The method of induction aims to explore and present all available national and international literature on the value system of managers and human resources development in enterprises. The method is used with the aim of examining the general characteristics of the value system of managers, training and career development of human resources in companies.

Using the method of deduction to draw conclusions about the potential use of the most used methods to value system of managers and human resources development in enterprises. Statistical data processing as a method of research, is made directly collating data and using a computer program that enables ranking, tabular and graphical shaping the processed data.

The method of synthesis integrates knowledge of the strengths, weaknesses, opportunities, limitations of various programs for improvement of the system of values and the successful development of human resources. Its usefulness consists in creating a basis for applying the method of comparison, the comparison because it combines both theoretical and practical experiences of individual development models.

As a comparison method used in order to compare. For example, among the findings of a survey, according to the statements of managers and employees statements

VALUES OF THE MANAGERS IN MACEDONIA

Radical changes require an adequate authority, because a person must have inner strength and superior position. What the manager realizes must be realized with the greatest faith. If the change is made with no high confidence results are bad and there is no success.

Scientific analysis and practical experience certainly suggests that the manager of human resources in Macedonia must possess a number of true values, qualities and abilities. This confirms the experience of highly developed countries where it has been proved that "kindnesses" and "responsibility" of business people in possession of other important skills and this knowledge is leading to desired business success.¹ Working in conditions of full respect as well as ethical standards is a guarantee for the success of others. Business people with their, knowledge and skills, acquire wealth for the company, and welfare of the owners, employees and the state through special fiscal charges. Their success is due to acknowledgement of that ability, knowledge and performance are important prerequisites for the progress of society. Stronger attention to the value system of managers are found in ancient Greek philosophers, the Bible where emphasis is placed on the choice of work and success of honest and conscientious people with respect and responsibility, and given the chance to manage people.² Outstanding contribution to the value system of managers is given in the works of many scientific and professional associates specifically say Frederic Taylor, Henry Fayol, Peter Drucker and others. Taylor also said that leaders are chosen based on their social skills and their position, their character or some other qualities. The special qualities of the manager, he said, are: smart, honest, educated, manual dexterity, tact, energy, honesty, proper thinking or common sense and good health.

Although Taylor particularly emphasizes these qualities, yet he was aware that it is difficult to find people who really fully possess all of these essential qualities, and even more difficult was to find people who possess at least a few of these features of quality.

Taylor sets the following four major basic principles known as the Taylor system fundamentals and they are:

- Developing the right knowledge to work;
- Scientific selection and progressive development work;
- Knowledge, knowledgeable work and scientific training and education of people; and
- Constant and close cooperation between management and workers.

The essence of the Taylorism is consisted of:

1. Study of time - by choosing the fastest and most capable, especially stimulated workers rationalize their labor. The analysis of labor makes the breakdown of its constituent elements;

¹ Carrell M., Elbert N., Hatfield R., Human Resource Management, Prentice Hall, N.Y., 1995, p. 410.

² Robert. H, Mathis, Jonh H. Jacskson, Human Resource Management, South Western College, Pub, 12 edition, 2007, p. 298.

2. Study of movement - analyze the expediency of the movement, covering the needs of the movement, enhances and accelerates fast enough and thus expands the norm;

3. Study of the tools and materials, their ability against the employee, the workplace and working conditions;

4. Organization - the company's structural plan, preparation, execution and control, functional system of governance; and

5. Improvement of the educational level of workers and their professional training³.

Basically, Taylor created a system raised on utilization of the labor, but the way (method) for it was only an intensification of labor, regardless of physical and psychological repercussions on those who perform this work. From an organizational and technical aspect can be evaluated his contribution in part to increase the productivity of labor. But, from a social perspective, Taylor's conception is criticized because it causes severe social consequences, because it took into consideration the man, his mental and physical abilities, the norms of Taylor were determined according to the most physically strong, most enduring and trained workers.

With the intensification of labor, Taylor advocated to reduce the number of workers, caused discontent among the people, unemployment, social disparities and unrest and is the opposite of the concept of managing human resources.

Unlike him, Henry Fayol enterprise conceived as a living organism with different structures of employees and each with their own values and qualities. Managers according Fayol qualities are grouped into three groups:

1. Physical qualities (health, life energy, a way of holding);

2. Mental qualities (the ability of understanding and learning ability judgment-proper evaluation, deliberation, reflection, mental strength and adaptability); and

3. Moral qualities (energy, strength, willingness to take responsibility, initiative, tact, loyalty, dignity)⁴.

Despite these protagonists of scientific management, numerous other authors cite a range of qualities that should have manager to organize workers and to contribute successfully. Advocates of human resources giving emphasis to the following qualities⁵:

- Moral properties (highly developed social awareness and social sense, spiritual highness, terms of behavior, economy, determination, entrepreneurs ability, a sense of responsibility);

- Intellectual capabilities (methodically in thought and work, objectivity, reality and practicality, ability to persuade);

- Knowledge and experience (general education, vocational education, technical pragmatism, effectiveness);

- Human abilities;

- Conceptual abilities;

- Communication abilities;

- Abilities to attract attention from people;

- Abilities to create trust and respect;

- Abilities for good judgment;

- Physical abilities (physical and mental health, vitality, dynamism, vigor);

³ D. Torrington, L. Hall and S. Taylor: *Human Resource Management*, Prentice Hall Europe, London, 2004, p. 258.

⁴ M. Armstrong: *A Handbook of Human Resource Management Practice*, Kogan Page Limited, London, 2001, p. 513.

⁵ J. Stredwick: *An Introduction to Human Resource Management*, Elsevier, Amsterdam, 2006, p. 125.

- Abilities and preference for having the right values, teamwork and real information; and
- Possession-determination and courage (courage to face problems and boldly forward-looking positive energy)⁶.

VALUE MANAGER'S SYSTEM AND HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN THE ENTERPRISES

The managers' system of values is comprised of the values they own, some of which are genetic and some are acquired with tendency to use them. The personal values determine the personality itself, its capabilities, characteristics, moral and authority. The values through the system of values give a description of managers' work and what they think, considering their behavior through their working activities.

Through the research we can identify the values of the used and preferred by the managers, their system of values from aspect of the interviewed managers on one side, and the interviewed employees on the other. The aim is to find out their influence on the development of the employees' human resources. Values are reflection of our awareness of life, of relationships among people and the actions we take through our life situations. They show our opinion about what is good and right and what is bad and wrong.

The development of human resources is of great importance to the strategic advantage of enterprises in the competitive market struggle, which should not be left on their own, neither to the personal judgment and initiative of individuals. It also should be well organized and run by the management team of enterprises. Since the development of human resources management, the managers obtain all the necessary skills, experience and attitudes in order to be successful in their businesses.

Training is a continuous process of enrichment, extension and refinement of knowledge, skills and behavior of the human resources that will contribute to better and more efficient performance of the work at the work place and in practice. On one hand, the mentorship enables employees (mentored) with assistance in the development and promotion of their businesses, and on the other hand, it enables to gain the quality knowledge from their mentors and additional skills and partnerships. The inclusion in the mentoring team means that mentors have the opportunity to promote their work and achieved success in business and management. Education through the process of training is internationally and systematically designed and organized teaching system and learning experience of the individuals which can be seen and presented in the growth of knowledge and skills (as in quality and quantity) and also in the development of capabilities of those individuals⁷.

VALUES OF THE MANAGERS IN WORKING MACEDONIAN ENVIRONMENT

For a more comprehensive overview and comparison of the previous data survey and interview research on values that are most prevalent in work environments and through basic question: What values (features) are present in your working environment?

Survey 1 is already implemented and the content is prepared as outlined in the appendix. In compiling the survey questions are considered the structure of the respondents and current mentality, so questions were made more accessible and understandable for everyone. Respondents freely round all those values that believe which are the most common in their working environment during the survey. In accordance with the test data, the results were summarized and the resulting sequence is shown in Table 1.

⁶ Dessler, Gary.: Human Resource Management, 11th edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2008, p. 118.

⁷ Stredwick: *An Introduction to Human Resource Management*, Elsevier, Amsterdam, 2006, p. 206.

Table 1. What values are representing your working environment?
The most common values in working environments, by personal aspects of interviewed managers and employees (Survey: February, March and April 2011)

Common values in working environments	Number od answers	in %
1.Cunning	61	8
2.Desire at any price to reach the wealth	60	8
3.Hidden games and intrigues	58	8
4.Hipocrisy	53	7
5.Insufficient information	52	7
6.Division among employees	52	7
7.Interest	52	7
8.Intolerance and disrespect	47	6
9. Aggressiveness	46	6
10.Lackey	38	5
11.Egalitarianism	37	5
12.Hardworking	23	3
13.Knowledge	22	3
14.Induividualism	17	2
15. Mutual cooperation	15	2
16.Reasonableness	15	2
17.Respect	15	2
18.Competition	14	2
19.Democracy	14	2
20.Truthfulness	14	2
21.Confidence	14	2
22.Pragmatism	14	2
23.Reality	14	2
24. Openess	7	1
25.Informed	7	1
Total points	761	100%
True values		26%
Disorted values		74%

Source: Personal research for doctoral dissertation - Faculty of Economics, Skopje, Macedonia, March 27, 2015, p. 32

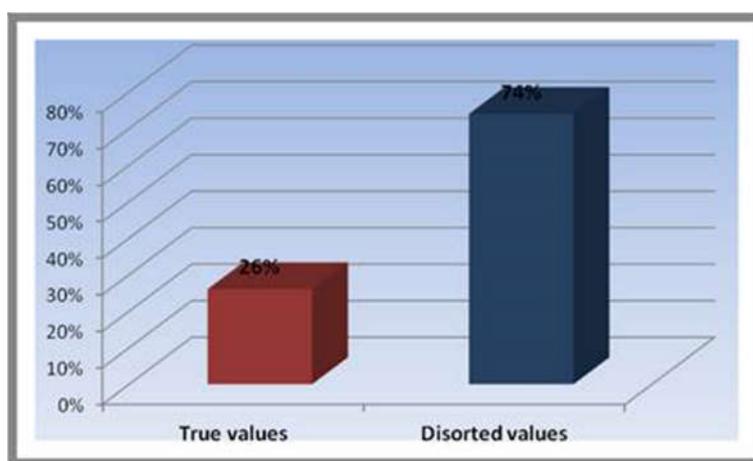


Figure 1. The most common values in the working environment

Source: Personal research for doctoral dissertation - Faculty of Economics, Skopje, Macedonia, March 27, 2015, p. 32

Concentration of responses of surveyed employees in the survey showed clearly differentiated two groups answered that above 74% were rounded distorted values, unwanted and unfavorable, such as: craftiness, hidden games and intrigue, desire at any price to get to the position or wealth, division among employees, insufficient information, hypocrisy, interest, aggressiveness, impatience, disrespect, cowardice, egalitarianism (regardless of value).

While the other focus group responses from the surveyed employees are characterized by real values, lasting values, according to representation in the working areas and 26% were in the following order: hardworking, individualism, knowledge, competition, democracy, pragmatism, cooperation, reasonableness, respect, trust, openness, awareness, truth and reality.

Table 2. What values are representing the managers?

The most common values that the managers should have in working places (Survey: February, March and April 2011)

Common values	Number of answers	in %
1.Knowledge	94	8%
2.Hardworking	86	8%
3.Mutual cooperation	86	8%
4.Reality	82	7%
5.Competition	76	7%
6.Reasonableness	68	6%
7.Openess	60	5%
8.Democracy	60	5%
9.Informed	58	5%
10.Respect	56	5%
11.Truthfulness	48	4%
12.Confidence	46	4%
13.Pragmatism	46	4%
14.Individualism	34	3%
15.Cunning	32	3%
16.Egalitarism	26	2%
17.Division among employees	24	2%
18.Insufficient information	22	2%
19.Hipocrisy	22	2%
20.Agresivness	14	1%
21.Hiden games and intrigues	12	1%
22.Desire at any price to reach the wealth	8	1%
23.Intolerance and disrespect	8	1%
24. Interest	6	1%
25.Lackey	6	1%
Total points	1.048	100%
True values		81%
Disorted values		19%

Source: Personal research for doctoral dissertation - Faculty of Economics, Skopje, Macedonia, March 27, 2015, p. 326

Table 1 shows that there are 74% distorted values, and 26% are real values. In the group of the highest growth distorted values shows the values of desire at any price to get to the treasure with 8% hidden intrigues and games too with 8% hypocrisy, insufficient information sharing between employees with 7% antagonism with disrespect and hostility with 6% cowardice and egalitarianism with 5%. The percentages of the actual values are

smaller compared with distorted values ranging from 1-3%. Some of them are: hard working and knowledge are expressed with 3% individualism and mutual cooperation, reasonableness, competition, democracy, respect, pragmatism, reality with 2%. Openness and information are represented by 1%⁸.

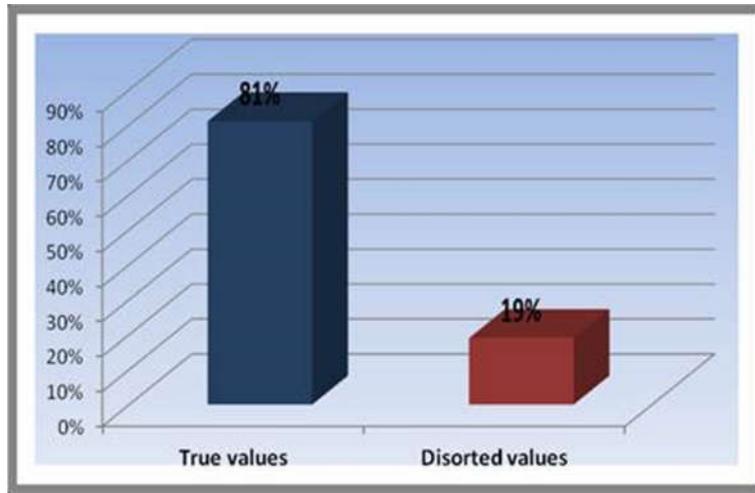


Figure 2. The most common values of the managers

Source: Personal research for doctoral dissertation - Faculty of Economics, Skopje, Macedonia, March 27, 2015, p. 327.

According to the statements of the interviewed managers' in Macedonia, it is shown that they believe that 81% of the business environment is represented by true values, while only 19% emphasize the distorted values. This is their expression in some way is contrary to the results of the surveyed employees. The analysis in the table shows that the actual values with the largest percentage are: hard working, knowledge and cooperation with 8%. Reality and competition with 7%, reasonableness as a positive value is 6%, openness, democracy, information and compliance with 5%. Shrewdness values as expressed by 3%, other distorted values such as egalitarianism, division among employees, lack of information and hypocrisy with 2%.⁹ Other values with the lowest percentage of 1% after hierarchical order are: aggressiveness, hidden games and intrigue, desire by any cost to achieve wealth, intolerance and disrespect, interest and lackey.

CONCLUSION

Some managers in Macedonian environment believe that values such as a comfortable life (a prosperous life), an exciting life (stimulating, active life), freedom (independence, freedom of choice) and social recognition (respect, admiration) are important in the working environment. The relative importance that managers give to each time value helps to explain what actually are trying to achieve within their company and they are the basic focus of their efforts. Some of the instrumental values are listed in Table 1, these are important components of the behavior of managers, such as being ambitious (hard work, aspiration), with wide view (open), capable (skilled, effective), responsible (on whom you can rely) and has self-control-(self-discipline,-restraint).

In addition, the relative importance of human resource management puts before these and other instrumental values may be an important commitment to their behavior in the

⁸ Personal research for doctoral dissertation - Faculty of Economics, Skopje, Macedonia, March 27, 2015, p. 54.

⁹ Personal research for doctoral dissertation - Faculty of Economics, Skopje, Macedonia, March 27, 2015, p. 42.

workplace. For example, the manager considers that value to a fantasy (creative, dare) is the most important to be innovative and take more risks than what the manager thinks it is not as important (or that equality is the most important). Managers who believe that honesty is the most important to be put in the foreground task of taking the necessary steps is that all members of the department or company to behave ethically.

REFERENCES

1. M. Amstrong: *A Handbook of Human Resource Management Practice*, Kogan Page Limited, London, 2001.
2. Robert. H, Mathis, Jonh H. Jacskson, *Human Resource Management*, South Western College, Pub, 12 edition, 2007.
3. Carrell M., Elbert N., Hatfield R., *Human Resource Management*, Prentice Hall, N.Y., 1995.
4. Dessler, Gary.: *Human Resource Management*, 11th edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2008.
5. D. Torrington, L. Hall and S. Taylor: *Human Resource Management*, Prentica Hall Europe, London, 2004.
6. J. Stredwick: *An Introduction to Human Resource Management*, Elsevier, Amsterdam, 2006.
7. P. Herse and K. H. Blancard: *Menagment of Organizational Behavior*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1988.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

THE PROJECT MANAGER’S COMPETENCIES AS A BASIC FACTOR INFLUENCING THE TEAM EFFECTIVENESS

Vyara Slavyanska

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: There are hundreds of investigations and publications, intended to demonstrate the strong dependence between the project manager’s competencies and the project success. On their base there are developed many competence models and professional standards, used for assessment of competencies and training in the field of project management. But unfortunately they suffer from inherent conceptual ambiguities and shortcomings. In this context the present paper tries to examine the project manager’s competencies as an object of theoretical and empirical research, as underlines mostly the problems, connected with the competencies and the professional standards in project management.

Keywords: competence, competence model, project, project manager

КОМПЕТЕНЦИИТЕ НА ПРОЕКТНИЯ МЕНИДЖЪР КАТО ОСНОВЕН ФАКТОР ЗА ЕФЕКТИВНОСТ НА ЕКИПА

Вяра Славянска

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Резюме: Съществуват стотици изследвания и публикации, предназначени да демонстрират силната зависимост между компетенциите на проектния мениджър и успеха на проекта. На тяхна основа са разработени множество компетентностни модели и професионални стандарти, използвани за оценяване на компетенциите и за обучение в областта на проектния мениджмънт. За съжаление обаче те страдат от присъщи концептуални неясноти и недостатъци. В този контекст настоящата статия се опитва да разгледа компетенциите на проектния мениджър като обект на теоретични и емпирични изследвания, като акцентира най-вече върху проблемите, свързани с компетенциите и професионалните стандарти в проектния мениджмънт.

Ключови думи: компетенция, компетентностен модел, проект, проектен мениджър

УВОД

Понятието „компетенции“ винаги е имало ключово значение в областта на проектния мениджмънт, което е съвсем обяснимо.

Проектният мениджър е ежедневно ангажиран да следи работата по проекта, да поддържа изрядна отчетна документация и да гарантира своевременното му приключване съгласно договорения срок, бюджет и качество. Той има множество управленски задължения и отговорности: осъществяване на проекта в съответствие с определените цели, включително своевременното му прекратяване в случай на възникване на непредвидени непреодолими проблеми; целесъобразно изразходване на паричните средства (бюджета) и стопанисване на всички материални ценности, свързани с работата по проекта; спазване на сроковете по графика за изпълнението на проекта; подбор на екипа и успешно взаимодействие между неговите участници; успешни контакти с всички външни организации и т.н., и т.н.¹

Всъщност до голяма степен проектният мениджър има същите задължения и отговорности, както и всеки друг ръководител в организацията – да съставя планове и графици, да организира необходимите ресурси, да изпълнява плановете, да мотивира екипа си и да контролира всички променливи до приключването на задачата. Но за разлика от функционалните ръководители, неговата роля е уникална – той се назначава с цел управление на временна и неповтаряща се във времето дейност. По тази причина основните управленски функции (планиране, организиране, ръководство и контрол) получават твърде различно съдържание в проектния мениджмънт, в сравнение с традиционното управление.

Съществуват стотици публикации, свързани с проектния мениджър (в т.ч. теоретични и емпирични изследвания, статии, учебници и т.н.), в които убедително се демонстрира наличието на силна зависимост между неговите компетенции и дейности, от една страна, и успеха на проекта, от друга. Неефективното ръководство от страна на проектния мениджър се посочва като основна причина за провал на проектите². Въпреки че различни аспекти от ролята му се идентифицират като важни (напр. според някои автори проектният мениджър е по-важен за ефективното планиране на проекта³, а според други – за неговото успешно изпълнение⁴), неговото изключително влияние върху ефективността на проектния екип едва ли може да се оспори. Именно убеждението, че проектният мениджър е най-важният елемент за успеха на проекта обуславя и широкото разпространение на обучаващи програми за проектни мениджъри⁵.

Множество изследователи са насочвали своите усилия към откриване на тази съвкупност от основни компетенции, която би осигурила успешна реализация на проекта. По тази причина почти всяка издадена книга или учебник по проектен мениджмънт детайлно представят множеството компетенции, изисквани от проектния мениджър. Разбира се, с течение на времето акцентите в съдържанието на проектния мениджмънт, както и ключовите фактори на успеха се променят, поради което едни или други качества на проектния мениджър придобиват доминираща значимост. Въпреки

¹ Андронов, Е., М. Александрова и др., Управление на проекти. София: Стопанство, 2007.

² Zimmerer, T., M. Yasin, A leadership profile of American project managers, *Project Management Journal*, 21(9), 1998.

³ Globerson, S., O. Zwikael, The impact of the project manager on project management planning processes, *Project Management Journal*, 33(3), 2002.

⁴ Moore, G., Surviving the project management battle, *Engineering Management Journal*, 9(5), 1999.

⁵ Story, M., Project management: Saving time and money?, New Zealand Management, 2003.

тази динамика обаче, важното е, че интересът на изследователите и практиците към тях остава неизменен.

КОМПЕТЕНЦИИТЕ НА ПРОЕКТНИЯ МЕНИДЖЪР КАТО ОБЕКТ НА ТЕОРЕТИЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

Според Харолд Керцнер, световно признат експерт по управление на проекти, „идеалният проектен мениджър трябва да притежава докторски степени в областта на психологията, бизнеса и производството, професионален опит на длъжности в проектен офис в 10 компании, и да бъде 25-годишен“⁶. Разбира се, тези изисквания са непостижими, а и едва ли са толкова необходими.

Една от първите статии, която заявява интерес към компетенциите на проектния мениджър твърди, че в сравнение с функционалния мениджър, проектният мениджър се нуждае от по-различни характеристики (напр. склонност към поемане на риск) и от различен управленски подход (свързан с управление в условията на трите ограничения – време, разходи и качество)⁷. Впоследствие в хронологичен план се появяват множество теории, според които проектният мениджър трябва да притежава качества, като:

- гъвкавост, адаптивност, инициативност, лидерство, агресивност, увереност, убедителност, красноречие, амбиция, активност, енергичност, комуникативност, широки интереси, уравновесеност, ентузиазъм, въображение, спонтанност, организираност и дисциплина, широка специализация, способност за балансиране на времето, разходите и човешките ресурси, способност да планира и контролира, да идентифицира проблеми и взема решения, да разпределя правилно времето⁸;

- комуникационни умения, организационни умения, умения за изграждане на екип, лидерски умения, умения за балансиране, технологични умения⁹;

- себеорганизация, умения за делегиране, за краткосрочно планиране, за анализиране на проблеми, сензитивност, убедителност, решителност, вярна преценка¹⁰;

- способност да контролира, мотивация (особено за постижения), познания за бизнеса, критично мислене, стратегическа визия, увереност, гъвкавост, целеустременост, междуличностни умения, убедителност, влиятелност, загриженост за ефективността¹¹;

- способност да комуникира, да поема риск, да планира, да съставя бюджети, да поддържа качеството, да спазва сроковете, да взема решения, компютърна грамотност, знания по управление на проекти, желание да изслушва, способност да стимулира сътрудничество, да управлява конфликти¹²;

- способност да създава и поддържа визия и да я споделя с проектния екип, да не се страхува от провали, а да се учи и развива от грешките, да очаква и приема критики и да оценява тяхната адекватност, да поема рискове и да толерира определено равнище на риск в проектите, да делегира известна „власт“ на екипа, да бъде решителен и да взема критични решения своевременно, да бъде упорит и да продължава да търси алтернативи, да „загърби“ егото си и да изслушва алтернативни предложения, да мисли

⁶ Kerzner, H., *Project Management – a Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling*, John Wiley & Sons Inc., 2013.

⁷ Gaddis, P., *The project manager*, *Harvard Business Review*, 37(3), 1959.

⁸ Archibald, R., *Managing high-technology programs and projects*, New York: John Wiley & Sons, 1975.

⁹ Posner, B., *What it Takes to be a Good Project Manager*, *Project Management Journal*, XVIII (1), 1987.

¹⁰ Jacobs, R., *Getting the measure of management competence*, *Personnel Management*, June, 1989.

¹¹ Krahn, J., *Project Leadership: An Empirical Investigation*, Dissertation, 2005.

¹² Teo, T., W. King, *Assessing the impact of integrating business planning and IS planning*, *Information and Management*, 30, 1996.

преди да действа и да се съобразява с логическата последователност на действията, да изпълнява обещанията и ангажиментите си, да бъде наставник в екипа (ролеви модел) и да учи останалите, да вярва в себе си и да преодолява препятствията, да се забавлява и да се смее¹³;

- умения за планиране, мониторинг и контрол, подбор и развитие на екип, техническо изпълнение, комуникация, лидерство, стратегическо мислене, управление на заинтересованите страни¹⁴;

- умения за управление на обхвата, времето, разходите, човешките ресурси, риска, качеството, доставките, комуникациите¹⁵;

- умения за анализ, преценка, вземане на решения, креативност и иновация, планиране и организиране, комуникиране, междуличностна сензитивност, издръжливост, енергичност, инициативност, търговски усет, специализирани познания, ориентация към действия, упоритост, лидерство, ориентация към качество, гъвкавост¹⁶;

- умения за делегиране, за ефективно комуникиране, сензитивност, аналитичност, ангажираност, независимост, отговорност, склонност към компромиси, увереност, въображение, решителност¹⁷;

- най-вече правилна преценка за това, което ще се случи в бъдеще, ориентация към работа в екип, ангажираност, системен подход към управлението на проекти, ориентация към резултатите¹⁸;

- умения за реализиране на цели, бързина, ефективност и производителност, междуличностни умения, аналитичен подход, съобразяване със средата, процеси и методологии, документиране, честност, целенасоченост, професионализъм, образование, опит, амбиция, желание да ръководи, интелигентност, емоционална стабилност, лидерство, визия¹⁹.

КОМПЕТЕНЦИИТЕ НА ПРОЕКТНИЯ МЕНИДЖЪР КАТО ОБЕКТ НА ЕМПИРИЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

През 90-те години на ХХ век вече усилено започва да се твърди, че са необходими солидни практически изследвания, за да се тестват и валидизират съществуващите теоретични модели на компетенциите²⁰. Макар значително по-малко на брой, съществуват и емпирични изследвания на компетенциите.

Едно от тях се базира на анкетиране на 287 американски проектни мениджъри от разнообразни организации посредством въпроса: „Кои личностни характеристики, качества и умения създават идеалния проектен мениджър? Какви специфични поведенчески техники и стратегии използва той?“ Оказва се, че „съвършеният“

¹³ Whitten, N., *Defining the indispensable project manager*, Power Snippets, 1996.

¹⁴ Crawford, L., *Assessing and developing project management competence*, *PMI 1999 Annual Seminars & Symposium*, Sylva, NC; Crawford, L., *Profiling the competent project manager*, *PMI Research Conference*, France, 2000.

¹⁵ Frame, J., *Project management competence: building key skills for individuals, teams, and organizations*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1999.

¹⁶ Robertson, I., *Understanding Management Performance*, *British Academy of Management*, 10(1), 1999.

¹⁷ Wideman, R., *Project and program risk management: A guide to managing project risks and opportunities*, Newtown Square, PA: Project management institute, 1992.

¹⁸ Tomas, P., J. Pinto, *Project Leadership: A Question of Timing*, *Project Management Journal*, 30, 1999; Gillard, S., J. Price, *The Competencies of Effective Project managers: A Conceptual Analysis*, *International Journal of Management*, 22, 2005.

¹⁹ Toney, F., *The superior project manager global competency standards and best practices*, New York: Marcel Dekker, Inc., 2002.

²⁰ Pettersen, N., *What Do We Know About the Effective Project Manager?* *Project Management Journal*, 9, 1991.

проектен мениджър притежава следните характеристики²¹: междуличностни умения (84%); мениджърски умения (75%); умения за изграждане на екип (72%); лидерски умения (68%); гъвкавост и креативност (59%); технологични умения (46%). Оттук се прави заключение, че негов основен ангажимент е да развива своите междуличностни умения, които са много по-важни от техническите.

Друго изследване е свързано с ефективността на различните методи за развиване на уменията на проектния мениджър, обособени в три групи²².

- Лидерски и междуличностни умения – умения за управление в неструктурирана работна среда, за формулиране на ясна посока, дефиниране на ясни цели, разбиране на организацията, мотивиране на хората, управление на конфликти, разбиране на професионалните потребности, създаване на ангажираност, писмена и устна комуникация, подпомагане разрешаването на проблеми, подпомагане груповото вземане на решения, изграждане на мултифункционални екипи, получаване на подкрепа от висшия мениджмънт, достоверност, ориентация към действия и др.

- Технически умения – умения за управление на технологията, разбиране на технологията, тенденциите, пазара и приложенията на продукта, комуникиране с техническия персонал, насърчаване на иновативна среда, системно виждане и др.

- Административни умения – умения за планиране и организиране на мултифункционални програми, за привличане и задържане на качествени хора, оценяване и преговаряне за ресурси, работа с други организации, оценяване на изпълнението и прогреса, разработване на графици за дейностите, разбиране на политиките и оперативните процедури, ефективно делегиране, ефективно писмено и устно комуникиране, минимизиране на промените.

Изследването установява, че експерименталното учене е най-ефективната форма за усъвършенстване на посочените умения.

Същият автор провежда и друго изследване, което обхваща 404 професионални проектни мениджъри, от които се изисква да степенуват по важност различните си дейности. Като най-важни и широко прилагани са посочени спазване на графика, дефиниране на обхвата и мониторинг и контрол на проекта²³. Не се обяснява обаче защо тези техники са по-високо оценени от други, нито кога точно трябва да се прилагат.

Съществуват и изследвания, насочени както към компетенциите на проектния мениджър, така и на проектния екип. Идентифицират се различни групи компетенции²⁴.

- Мета компетенции (изисквани от всички участници в проекта) – открити комуникации, доверие, преценка, ориентация към резултатите;

- Общи минимални компетенции (необходими както на проектните мениджъри, така и на участниците, за да изпълняват своите елементарни ангажименти) – себепроизводство, ангажираност;

- Общи изключителни компетенции (притежавани от изключителните мениджъри и участници) – креативност, иновация, поемане на риск, ориентация към постижения;

- Специфични за участниците изключителни компетенции – анализ на проблемите, познания за бизнеса;

- Изключителни компетенции за проектния мениджър – решителност и умения за делегиране.

²¹ Posner, B., Цит. произв.

²² Thamhain, H., Developing Project management Skills, *Project Management Journal*, 12, 1991.

²³ Thamhain, H., Integrating Project management Tools with the Project Team, Long Beach, USA, 1998.

²⁴ Hartman, F., G. Shulmoski, Quest for team competence, *Project Management* (5), 1999; Skulmoski, G., F. Hartman, R. De Maere, Superior and Threshold Project Competencies, *Project Management*, 6, 2000.

Тук отново остава неясно дали тези компетенции са еднакво приложими за всички типове проекти и дали съществуват някакви връзки между тях.

Друг изследовател интервюира 85 проектни мениджъри с въпроси относно личностните характеристики, качества и умения на най-добрия проектен мениджър, когото познават. Идентифицираните 18 умения биват групирани в три категории (междупличностни умения, концептуални и организационни умения, технически умения) и в последствие степенувани по важност от 126 респонденти. Резултатите демонстрират, че междупличностните умения (за мобилизиране на подчинените, комуникиране, справяне със ситуации, делегиране на пълномощия, себеуважение, ентузиазъм и др.) имат най-силно влияние върху успеха на проекта, а техническите - най-слабо²⁵. Най-големият недостатък на изследването е, че отново липсва ситуационният контекст, т.е. не се разбира дали междупличностните умения са най-важни за всички проекти, нито дали са еднакво важни през целия жизнен цикъл на проекта.

Някои автори използват извадка от 282 проектни мениджъри, за да степенуват по значимост различните процеси, заложиени в PMBOK Guide (като общоприет световен стандарт в проектния мениджмънт). Оказва се, че анкетираните мениджъри възприемат уменията си за управление на проектната интеграция и обхвата на проекта като най-добре развити и съответно най-необходими, а уменията си за управление на риска и комуникациите – като най-слабо развити²⁶. Като недостатък може да се посочи използването на техниката на самоотчета, тъй като участниците не са директно наблюдавани. Освен това отново не се взема под внимание проектният контекст.

КОМПЕТЕНЦИИТЕ НА ПРОЕКТНИЯ МЕНИДЖЪР КАТО ПРОФЕСИОНАЛЕН СТАНДАРТ

Паралелно с усилията на отделните изследователи, професионалните организации по управление на проекти започват да разработват глобални стандарти (изисквания) за компетенции. Основното им предназначение е да служат за:

- сертифициране, което позволява оценяване и сравняване на проектните мениджъри по света и в различните отрасли;
- обучение чрез идентифициране на специфични компетенции в областта на проектния мениджмънт.

Лидер в това отношение е Институтът по управление на проекти (PMI), който публикува първото издание на „A Guide to Project Management Body of Knowledge“ (PMBOK) през 1976 г. Оттогава насам тази книга се приема за глобален (световно признат) стандарт в областта на проектния мениджмънт. Според този стандарт съществуват 9 области на знание (компетенции)²⁷.

- *Управление на проектната интеграция* – координиране на различните проектни елементи (разработване на проектен план, изпълнение на проектен план, общ контрол върху промените в обхвата, графика, разходите и др. през жизнения цикъл на проекта).

- *Управление обхвата на проекта* – дефиниране на крайните продукти, както и всички дейности и ресурси, необходими за тяхното „производство“ (иницииране, планиране на обхвата, дефиниране на обхвата и контрол върху промените в обхвата).

- *Управление на качеството* – гарантиране задоволяването на потребностите, заради които е иницииран проектът (планиране и контрол на качеството).

²⁵ El-Sabaa, S., The Skills and Career Path of an Effective Project Manager, *International Journal of Project Management*, 19, 2001.

²⁶ Globerson, S., O. Zwikael, Цит. произв.

²⁷ Project Management Institute, A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 2008.

- *Управление на времето* – осигуряване своевременното изпълнение на проекта в рамките на зададените времеви ограничения (дефиниране на дейностите, определяне на тяхната последователност и продължителност, изготвяне на графици и контрол).

- *Управление на разходите* – изпълнение на проекта в рамките на одобрения бюджет (планиране на ресурсите, оценяване, бюджетиране и контрол върху разходите).

- *Управление на комуникациите* – своевременно създаване, събиране, разпространение и съхранение на проектната информация в подходяща форма (планиране на комуникациите, разпространение на информация, отчитане на изпълнението, административно приключване).

- *Управление на доставките* – придобиване на стоки и услуги от външни организации и индивиди (планиране на доставките, планиране на проучванията за избор на доставчик, проучване и избор на доставчици, администриране на договори, приключване на договорите).

- *Управление на човешките ресурси* – най-ефективно използване на хората, включени в проекта (планиране, формиране, развитие и ръководство на проектния екип).

- *Управление на риска* – идентифициране, анализиране и реакция спрямо проектния риск (идентифициране и количествено оценяване на риска, разработване на реакция срещу риска, контрол на реакцията срещу риска).

След дългогодишни изследвания, през 1992 г. Британската асоциация на проектните мениджъри (APM) разработва и издава своята първоначална версия на „APM’s Book of Knowledge“ (APMВОК)²⁸. Тя се различава съществено от версията на PMI и организира компетенциите в четири основни групи, всяка от които композирана от 6-13 конкретни, подробно описани компетенции²⁹.

- *Проект* – управление на системи, програми и проекти, жизнен цикъл на проекта, среда на проекта, стратегия на проекта, контрол на проекта, критерии за успех/провал на проекта, интеграция, системи и процедури, приключване, финално оценяване.

- *Организация и хора* – организационно проектиране, контрол и координация, комуникация, лидерство, делегиране, изграждане на екипи, управление на конфликти, водене на преговори.

- *Техники/процеси и процедури* – дефиниране на работата, планиране, съставяне на графици, оценяване, контрол върху разходите, измерване на изпълнението, управление на риска, управление на стойността, контрол върху промените, мобилизация.

- *Общо управление* – оперативно/техническо управление, маркетинг и продажби, финанси, информационни технологии, юридически услуги, качество, безопасност, трудови отношения.

Австралийският институт по управление на проекти (AIPM) публикува „Australian National Competency Standards for Project Management“ през 1996 г.³⁰ Този стандарт идентифицира 9 основни области на проектния мениджмънт с кореспондиращи компетенции и критерии за оценяване: управление на обхвата, времето, разходите, качеството, човешките ресурси, комуникациите, риска, доставките и интегративни процеси (лесно може да се забележи сходството с PMВОК). Стандартът използва 7 „ключови компетенции“, които включват: събиране, анализиране и организиране на информация; комуникиране на идеи и информация; планиране и

²⁸ Association of Project Managers, The 40 key competencies of project management, 2001.

²⁹ Morris, P., Updating the project management bodies of knowledge, *Project Management Journal*, 32(3), 2001.

³⁰ Australian Institute of Project Management, National competency standards for project management, 1996.

организиране; съвместна работа с други в екип; използване на математически техники и инструментариум; разрешаване на проблеми; използване на технологии. Предвиждат се 6 равнища на сертифициране, като първите четири описват компетенциите, необходими за членовете на проектния екип, петото е свързано с оценяване на средно опитен проектен мениджър, а шестото равнище включва изискванията към компетенциите на много опитен проектен мениджър.

През 80-те и началото на 90-те множество европейски държави (Холандия, Швейцария, Германия, Франция) започват да разработват собствени системи от стандарти и версии на сертификационни програми за проектни мениджъри, доста сходни с АРМВОК. В средата на 90-те те координират усилията си за издаването на обща версия. Резултатът е стандартът на Международната асоциация по управление на проекти (IPMA) – „IPMA Book of Knowledge“ (IPMAВОК), публикуван през 1998 г. на английски, френски и немски език. В него се идентифицират 28 области на основни компетенции, необходими на проектите мениджъри: проект и управление на проекта; контекст на проекта; жизнен цикъл на проекта; оценяване на проекта; цели и стратегия на проекта; критерии за успех/провал на проекта; стандарти и регулации; системен подход и интеграция; стартиране на проекта; дефиниране и структуриране на работата; планиране на времето; планиране на ресурсите; планиране на разходите; измерване на изпълнението; контрол на проекта; приключване на проекта; организиране на проекта; информация и комуникация; работа в екип; лидерство; управление на конфликти; индивидуално развитие; управление на конфигурацията и промяната; доставки; управление на риска; управление на качеството; безопасност, здраве и околна среда; програми и управление на програми.

Посочените професионални организации периодично обновяват стандартите си за компетенции и ги преиздават. България също не остава встрани от тези глобални усилия. Създадената през 2002 г. Българска асоциация по управление на проекти (БАУП) е пълноправен член на IPMA и се ангажира с обучение и сертифициране на проектни мениджъри от 2008 г., въз основа на т.нар. „Национални изисквания за компетентност по управление на проекти“. Те включват 46 елемента за компетентност, описани в три групи – технически, поведенчески и контекстни³¹.

ПРОБЛЕМИ, СВЪРЗАНИ С КОМПЕТЕНЦИИТЕ И ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ СТАНДАРТИ В ПРОЕКТНИЯ МЕНИДЖМЪНТ

Вероятно ако се състави пълен списък на компетенциите, идентифицирани от всички изследователи, ще се получи профил на свършения проектен мениджър. Но с основание би възникнал въпроса възможно ли е да се открие или подготви личност, притежаваща всички тези характеристики? Освен това, като се има предвид, че компетенциите имат пряко отношение към програмите и методите за подбор, оценяване, възнаграждение, обучение и сертифициране на проектни мениджъри, то логичен би бил и въпросът доколко адекватни са предлаганите обучаващи и сертификационни програми на нуждите на съществуващата реалност, т.е. на практикувания проектен мениджмънт?

Съществуват множество проблеми във връзка с използването на професионалните стандарти за целите на подбора, обучението и сертифицирането на проектни мениджъри.

• *Липсва универсална дефиниция на компетенциите.* Терминът „компетенции“ е широко използван, но всъщност означава различни неща за различните автори. Дефинициите варират от доста ограничени и опростени до твърде усложнени, неясни и

³¹ Българска асоциация по управление на проекти, Национални изисквания за компетентност по управление на проекти, 2006.

противоречиви описания, от конкретни и специфични определения (често неоправдано опростяващи сложната реалност на мениджърското поведение) до обобщаващи определения, обхващащи почти всичко, което би могло да повлияе върху трудовото изпълнение. Например някои дефинират компетенциите като „нещата, от които човек се нуждае за успешното изпълнение на своите трудови ангажименти“³². Други ги представят като „компиляция от знания (квалификации) и умения (способности за изпълнение на някаква задача)“³³. Трети ги разглеждат като „съвкупност от интелигентност, образование, опит, етика и интереси“³⁴. Някои включват в своите определения т.нар. „меки“ компетенции³⁵, други - темперамента и нагласите³⁶, трети - социалните умения³⁷, четвърти мотивите, качествата и концепцията за Аз-а³⁸ и т.н. Липсата на общоприето виждане или теоретичен модел, който да представя достатъчно ясно тяхната същност като съвкупност от елементи, прави компетенциите едно от най-размитите понятия в организационната литература и при всички случаи затруднява акумулирането на знания във връзка с тяхното изследване, оценяване и развитие.

• *Компетенциите не са надежден предиктор на поведението.* Някои автори изследват значението на стандартите като база за оценяване и развитие на компетенциите³⁹. По-конкретно се опитват да проверят хипотезата, че съществува позитивна зависимост между успеха на проектния мениджър и стандартите на Института по управление на проекти и Австралийския институт по управление на проекти. Оказва се, че такава не съществува. Хората, които успяват да овладеят материята и да покажат висок резултат на изпитите (теоретични и практически), не винаги се справят добре в реалната трудова среда. Това поставя под въпрос валидността на въпросните стандарти. Според изследователите връзката между компетенциите, стандартите и ситуационните фактори очевидно е доста сложна и нееднозначна.

Други автори добавят, че успехът се влияе освен от компетенциите, също така и от мотивацията и личностните качества на мениджъра⁴⁰. Мотивацията може да варира от задача до задача и не са без значение спецификата на самия проект, синхронът или „химията“ между личността и длъжността.

Представя се виждането, че потенциалните компетенции са нещо различно от реалните⁴¹. Една личност може да притежава знания и умения, но ако не е в състояние да ги приложи ефективно, то тя не може да се приеме за компетентна. Потенциалът на една личност се формира при взаимодействието между вродените способности и

³² Morris, P., *Body Building*, Project Management Forum, 1999.

³³ Brown, R., *Meta-Competence: A Recipe for Reframing the Competence Debate*, *Personnel Review*, 22, 1993; Edum-Fotwe, F., R. McCaffer, *Developing Project Management Competency: Perspectives from the Construction Industry*, *International Journal of Project management*, 18, 2000; Crawford, L., *Project management Competence. The Value of Standards*, Brunel University, Uxbridge, UK, 2001.

³⁴ Losey, M., *Mastering the Competences of HR Management*, *Human Resource Management*, 38, 1999.

³⁵ Parry, S., *The Quest for Competencies*, *Training*, 33, 1996.

³⁶ Sandford, B., *Strategies for Maintaining Professional Competence*, Toronto, Canada: Canadian Scholar's Press, Inc., 1988.

³⁷ Gareis, R., M. Huemann, *Specific Competences in the Project-Oriented Society*, *PM Days '99: Projects and Competences*, Vienna, Austria, 1999.

³⁸ Boyatzis, R., *The Competent Manager*, New York, USA, 1982; Spencer, L., S. Spencer, *Competence At Work: Models for Superior Performance*, New York, USA, 1993.

³⁹ Crawford, L., *Project Management Competence. The Value of Standards*, Brunel University, Uxbridge, UK, 2001.

⁴⁰ Pettersen, N., Цит. произв.

⁴¹ Blackburn, S., *Excellent Women in Project Management: Recognizing Competence Beyond the PMBOK*, *Proceedings of the 29th Annual Project Management Institute Seminars and Symposium*, Long Beach, USA, 1998.

придобитите умения. Под влияние на мотивацията, поведението рефлектира в някакъв резултат и именно той очертава измеренията на реалните компетенции. Връзката между потенциала и изпълнението се моделира от опита като медиатор. Друг фактор, който опосредства връзката между компетенциите и трудовото изпълнение, е контекстът и изискванията на задачата (длъжността)⁴².

Тъй като компетенциите не са единствена детерминанта на успешното изпълнение, следователно не могат да бъдат единствен критерий за подбор. Факт е, че изпълнението зависи от множество други променливи, затова компетенциите, макар и важни, не дават гаранция, т.е. не са надежден и валиден предиктор на мениджърска ефективност. Дори една личност да притежава „правилните“ входящи компетенции, тя може да не работи добре, поради фактори извън нейния контрол.

• *Компетенциите се оценяват много трудно.* Твърде често липсват достатъчно надеждни и валидни измерители на притежаваните компетенции. Не всички компетенции могат лесно да бъдат наблюдавани и измерени. Много често личностните качества се игнорират за сметка на техническите знания и умения, които са по-лесни за установяване и придобиване от „меките“ компетенции. Ако уменията и знанията са видими, то личностните характеристики, мотиви и концепцията за Аз-а, са невидими за околните. Вероятно това е причината изследванията да са насочени предимно към техническите компетенции. „Меките“ компетенции, като черти на характера и нагласи, не са толкова очевидни и получават по-малко внимание. В същото време именно те могат да се окажат по-добър предиктор на потенциала на една личност да работи, отколкото нейната професионална компетентност.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проектният мениджър може да носи различни титли (ръководител, координатор, лидер на проект и т.н.), но при всички случаи е винаги лично отговорен за осъществяването на цялостния цикъл по управлението на проекта – от планирането до контрола. Затова успешното изпълнение на проекта силно зависи от неговите компетенции, които съвсем логично са обект на дългогодишни изследвания както в теоретичен, така и в емпиричен аспект. В резултат на това съществуват множество модели на компетенциите, претендиращи да гарантират успешната реализация на проектите. Въз основа на изследванията, за целите на обучението и сертифицирането на проектни мениджъри са разработени множество професионални стандарти за компетенции.

В същото време компетентностните модели и най-вече професионалните стандарти трудно могат да изпълнят своето предназначение, поради присъщи концептуални неясноти и недостатъци: липсва универсална дефиниция за същността на компетенциите, включително единно виждане за техните елементи; компетенциите не са единствената променлива, която влияе върху изпълнението, а имат значение мотивацията и личностните качества; реалните компетенции са нещо различно от потенциалните, защото предполагат способност за прилагане на знанията и уменията в практиката; твърде често липсват достатъчно надеждни и валидни измерители на притежаваните компетенции, поради което те се оценяват много трудно.

⁴² Robertson, I., Цит. произв.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андронов, Е., М. Александрова и др. Управление на проекти. София: Стопанство, 2007.
2. Българска асоциация по управление на проекти, Национални изисквания за компетентност по управление на проекти, 2006.
3. Archibald, R., *Managing high-technology programs and projects*, New York: John Wiley & Sons, 1975.
4. Association of Project Managers, *The 40 key competencies of project management*, 2001.
5. Australian Institute of Project Management, *National competency standards for project management*, 1996.
6. Blackburn, S., *Excellent Women in Project Management: Recognizing Competence Beyond the PMBOK*, *Proceedings of the 29th Annual Project Management Institute Seminars and Symposium*, Long Beach, USA, 1998.
7. Boyatzis, R., *The Competent Manager*, New York, USA, 1982; Spencer, L., S. Spencer, *Competence At Work: Models for Superior Performance*, New York, USA, 1993.
8. Brown, R., *Meta-Competence: A Recipe for Reframing the Competence Debate*, *Personnel Review*, 22, 1993; Edum-Fotwe, F., R. McCaffer, *Developing Project Management Competency: Perspectives from the Construction Industry*, *International Journal of Project management*, 18, 2000; Crawford, L., *Project management Competence. The Value of Standards*, Brunel University, Uxbridge, UK, 2001.
9. Crawford, L., *Assessing and developing project management competence*, *PMI 1999 Annual Seminars & Symposium*, Sylva, NC; Crawford, L., *Profiling the competent project manager*, *PMI Research Conference*, France, 2000.
10. Crawford, L., *Project Management Competence. The Value of Standards*, Brunel University, Uxbridge, UK, 2001.
11. El-Sabaa, S., *The Skills and Career Path of an Effective Project Manager*, *International Journal of Project Management*, 19, 2001.
12. Frame, J., *Project management competence: building key skills for individuals, teams, and organizations*, San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1999.
13. Gaddis, P., *The project manager*, *Harvard Business Review*, 37(3), 1959.
14. Gareis, R., M. Huemann, *Specific Competences in the Project-Oriented Society*, *PM Days '99: Projects and Competences*, Vienna, Austria, 1999.
15. Globerson, S., O. Zwikael, *The impact of the project manager on project management planning processes*, *Project Management Journal*, 33(3), 2002.
16. Hartman, F., G. Shulmoski, *Quest for team competence*, *Project Management* (5), 1999; Skulmoski, G., F. Hartman, R. De Maere, *Superior and Threshold Project Competencies*, *Project Management*, 6, 2000.
17. Jacobs, R., *Getting the measure of management competence*, *Personnel Management*, June, 1989.
18. Kerzner, H., *Project Management – a Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling*, John Willey & Sons Inc., 2013.
19. Krahn, J., *Project Leadership: An Empirical Investigation*, Dissertation, 2005.
20. Losey, M., *Mastering the Competences of HR Management*, *Human Resource Management*, 38, 1999.
21. Moore, G., *Surviving the project management battle*, *Engineering Management Journal*, 9(5), 1999.
22. Morris, P., *Body Building*, Project Management Forum, 1999.
23. Morris, P., *Updating the project management bodies of knowledge*, *Project Management Journal*, 32(3), 2001.

24. Parry, S., The Quest for Competencies, *Training*, 33, 1996.
25. Pettersen, N., What Do We Know About the Effective Project Manager? *Project Management Journal*, 9, 1991.
26. Posner, B., What it Takes to be a Good Project Manager, *Project Management Journal*, XVIII (1), 1987.
27. Project Management Institute, A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 2008.
28. Robertson, I., Understanding Management Performance, *British Academy of Management*, 10(1), 1999.
29. Robertson, I., Цит. произв.
30. Sandford, B., Strategies for Maintaining Professional Competence, Toronto, Canada: Canadian Scholar's Press, Inc., 1988.
31. Story, M., Project management: Saving time and money? New Zealand Management, 2003.
32. Teo, T., W. King, Assessing the impact of integrating business planning and IS planning, *Information and Management*, 30, 1996.
33. Thamhain, H., Developing Project management Skills, *Project Management Journal*, 12, 1991.
34. Thamhain, H., Integrating Project management Tools with the Project Team, Long Beach, USA, 1998.
35. Tomas, P., J. Pinto, Project Leadership: A Question of Timing, *Project Management Journal*, 30, 1999; Gillard, S., J. Price, The Competencies of Effective Project managers: A Conceptual Analysis, *International Journal of Management*, 22, 2005.
36. Toney, F., The superior project manager global competency standards and best practices, New York: Marcel Dekker, Inc., 2002.
37. Whitten, N., Defining the indispensable project manager, Power Snippets, 1996.
38. Wideman, R., Project and program risk management: A guide to managing project risks and opportunities, Newtown Square, PA: Project management institute, 1992.
39. Zimmerer, T., M. Yasin, A leadership profile of American project managers, *Project Management Journal*, 21(9), 1998.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

LABOR DISCRIMINATION IN BULGARIA

Vyara Slavyanska

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Labor discrimination is a phenomenon with very serious social and economic consequences, which has increased actuality and importance in Bulgaria nowadays. Because of the high price of discrimination, building effective anti-discrimination legislation occupies a special place in the policy of the European Union. Despite the European directives, the presence of anti-discrimination legislation and the broadly declared anti-discrimination inclinations in our country, these are absolutely not enough for providing environment of equality, with a climate of respect and tolerance to the differences. It turns out that certain groups are definitely victims of labor discrimination. In this connection the present article consecutively identifies these groups, as well as the reasons for their discrimination, underlining the necessity and benefits of the integration of the different.

Keywords: labor discrimination, anti-discrimination legislation

ТРУДОВАТА ДИСКРИМИНАЦИЯ В БЪЛГАРИЯ

Вяра Славянска

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив, България

Резюме: Трудовата дискриминация е явление с много сериозни социални и икономически последици, което се отличава с повишена актуалност и значимост за България понастоящем. Поради високата цена на дискриминацията, изграждането на ефективно антидискриминационно законодателство заема специално място в политиката на Европейския съюз. Въпреки европейските директиви, наличието на антидискриминационно законодателство и широко декларираните антидискриминационни нагласи у нас, това далеч не е достатъчно за осигуряването на среда на равнопоставеност, с климат на уважение и толерантност към различията. Оказва се, че определени групи определено са жертва на трудова дискриминация. В тази връзка настоящата статия последователно идентифицира тези групи, както и причините за тяхното дискриминиране, като акцентира върху необходимостта и ползата от интегрирането на различните.

Ключови думи: трудова дискриминация, антидискриминационно законодателство

УВОД

Според Всеобщата декларация за правата на човека „дискриминация има тогава, когато е налице официално или неофициално разделяне на хората в отделни групи по някакъв общ признак, при което им се дават или отнемат определени права, задължения и възможности в зависимост от групата, към която принадлежат“¹. Дискриминацията спрямо даден човек е третирането или възприемането му на базата на неговата принадлежност към определена група, притежаваща даден признак, вместо на базата на неговите лични качества. За да е налице дискриминация, отношението към хората от различните групи трябва да е различно, неравноправно и нерационално въз основа на тяхната раса, цвят на кожата, национална принадлежност, етнически произход, език, вероизповедание, политически възгледи, пол, сексуална ориентация или др.

Трудът се признава за едно от основните човешки права. Чрез свободно избрана ефективна заетост хората трябва да могат да живеят добре, да се развиват и израстват в професионалната си кариера, да работят в справедливи и благоприятни условия на труд. По тази причина постигането на равнопоставеност е едно от най-важните направления на трудовата и социална политика на Европейския съюз, в името на което съществуват множество директиви, политики, планове и конкретни програми. В този контекст настоящата статия насочва вниманието към трудовата дискриминация в България с цел да идентифицира основните групи – жертва на трудова дискриминация у нас, причините за дискриминация и необходимостта от интегриране на различните.

ТРУДОВО ДИСКРИМИНИРАНИ ГРУПИ У НАС

Всички изследвания сочат, че у нас съществува дискриминация на различните както на трудовия пазар, така и на работното място¹. Най-дискриминираните групи са²:

- **Млади хора.** Безработицата сред тях остана най-висока, в сравнение с другите възрастови групи, през целия период на преход. Те най-често нямат сигурна заетост (работят по устни или граждански договори), заемат работни места, несъответстващи на високото им образование, и са нископлатени.

- **Възрастни хора.** Стартиралата през 90-те години реформа в социалното осигуряване, свързана с удължаване възрастта и трудовия осигурителен стаж (като условие за придобиване правото на пенсия), както и силно свитото търсене на труд, увеличиха значително безработицата на населението над 40 и особено над 50-годишна възраст. Пенсионната реформа бе продиктувана от тенденциите за бързото стареене на населението и по-късното включване на младото поколение в сферата на труда, поради увеличението престой в образователната система. Въпреки че тя се основава на хипотезите за по-дълъг и здравословен живот, за запазена производителност и възможен достъп до заетост на преобладаващата част от по-възрастните, наред с положителните си качества, тя доведе до несигурна заетост и безработица на по-възрастните. Връщането към заетост и запазването на достигнатото равнище (статус, кариера, социална сигурност, доходи, обществено положение) за тях се оказва изключително трудно. Оказва се, че работодателите не желаят нито да наемат, нито да инвестират в заетите над 40 и особено над 55-годишна възраст. Малката част, които успяват да си намерят работа, най-често е по срочни (временни) договори и с по-ниски доходи, впоследствие и по-ниски пенсии.

- **Жени.** Равнището на заетост на жените, участието им във вземането на управленски решения, реализирането на професионална кариера, е по-ниско в

¹ Като различни се определят тези групи от хора, които са различни от голямото мнозинство, доминиращо по численост. Изключение е разделянето по пол.

² Владимирова, К. Стратегическо управление на човешките ресурси. София: НБУ, 2009, с. 380.

сравнение с мъжете (при това без различия в образованието и професионалната подготовка между половете). Оказва се, че отношението към жените е различно както при наемане на работа, така и при заемането на по-високи позиции в служебната йерархия и заплащането на труда.

• **Хора с увреждания.** Те са може би най-слабо използваният трудов потенциал. Уврежданията ги правят неконкурентни кандидати, тоест дори не им се дава шанс да покажат какво могат в действителност.

• **Роми.** Характерни за тях са: масова и продължителна безработица; временна заетост, в т.ч. заетост за няколко месеца в субсидираните от правителството или чуждестранни институции програми; работа в нерегламентирани дейности и сектори; концентрация в рискови сектори; ниско образование и растяща неграмотност сред младото население поради непосещаване или отпадане от образователната система; географско натрупване в селища и квартали „гета“.

• **Имигранти, граждани на трети държави.** Множество изследвания сочат, че имигрантите имат изключително ниска конкурентоспособност на общоевропейския трудов пазар. По-често те заемат работни места, които са временни, с по-неблагоприятни условия на труд и/или които са под нивото на тяхната квалификация. Това очертава измеренията на т.нар. „двойствен“ пазар на труда, чийто непривлекателен сегмент се заема от имигрантите – там се намират по-масовите, непрестижни, неквалифицирани, нискостоящи в йерархията длъжности, предлагащи ниско заплащане и ограничени възможности за професионално развитие. Типичната имигрантска заетост е в земеделски стопанства, строителство и в сектора на услугите (ресторанти, хотели и като домашни помощници). Освен това много често имигрантите полагат недеклариран труд (което нерядко се насърчава и от самите работодатели с цел избягване на данъчно-осигурителните тежести). Същевременно нелегалните имигранти (с изтекла виза или разрешително за работа) могат да бъдат открити там, където трудът е най-тежък, опасен и евтин. Нелегалната заетост има и особено негативни обществени ефекти, тъй като с нея се свързва поддържането на паралелен „черен“ сегмент на трудовия пазар, който деформира принципите на лоялната пазарна конкуренция. Основната част от работещите имигранти у нас са самонаети лица, развиващи дребен семеен бизнес предимно в сферите на ресторантьорството и търговията, като се наблюдава тенденция към изграждане на локални вериги от т.нар. „етнически“ предприятия (с хомогенен географски и етнокултурен произход). Други работят предимно в семейни фирми или фирми, притежавани и/или управлявани от представители на тяхната имигрантска общност. Мнозинството от имигрантите нямат трудова заетост, като една малка част от тях реализират нелегални доходи чрез електронна търговия (по интернет).

ПРИЧИНИ ЗА ДИСКРИМИНИРАНЕ НА РАЗЛИЧНИТЕ

Причините за дискриминиране на различните групи имат специфичен характер, но в общия случай са свързани с наличието на прегради и стереотипи (предразсъдъци) за хората с различен пол, възраст, етническа принадлежност, раса, здравен статус и др., изградени с векове.

• **Стереотипи за младите хора.** Една от причините за безработицата сред младите хора е оставането по-дълго време в сферата на труда на хората във високите възрастови групи (след 60-65 г.). Но много по-съществената е свързана с наличието на стереотипи. Работодателите най-често не искат да ги наемат на работа, заради: липса на трудов опит, практически умения и навици; необходимост от повече инвестиции в тяхното развитие; висок риск за инвестициите в тяхното обучение; нестабилност в

заетостта; претенции към заплащането и кариерата, неотговарящи на вижданията на работодателя; вероятността да създадат семейство и да отглеждат деца.

• **Стереотипи за възрастните хора.** Сред най-често срещаните мотиви на работодателите против тяхното наемане са: висока цена на труда (свързана преди всичко с допълнителните плащания за продължителен стаж и високите осигурителни вноски); образование и квалификация, неотговарящи на изискванията на технологичното равнище на производството; трудови навици, несъответстващи на съвременния ритъм на работа; здравословно състояние, предполагащо по-чести отсъствия от работа или по-ниска производителност; по-трудна адаптация към промените; нежелание за обучение.

• **Стереотипи за жените.** Жените са заети с твърде много неща – пазаруване, домакински труд, домашно производство, грижи за децата, възрастните и болните в домакинството (факт!). Тъй като нямат много свободно време да се развиват и обучават в извънработно време, това ги прави безперспективни за много работодатели. Много от проявленията на дискриминация са свързани с майчинството на жените – така този най-важен период и семейна отговорност се превръща в най-критичната фаза от трудовата биография.

• **Стереотипи за лицата с увреждания и намалена трудоспособност.** Основните аргументи, които работодателите умишлено или несъзнателно представят и защитават са свързани с това, че: инвалидите имат здравословни проблеми и ограничения при изпълнение на ежедневните си трудови задължения, което ги прави непълноценни работници; необходимост от адаптиране на работните места към различните видове увреждания, тоест разходи; липса на образование и професионална подготовка (за някои групи инвалиди придобиването им е силно затруднено по обективни и субективни причини).

• **Стереотипи за представителите на ромското население.** Основните предразсъдъци на работодателите (и на другите заети) са свързани с: липса на образование и квалификация; асоциации с трайна безработица, злоупотреби, незаконност, престъпност и други криминални деяния.

• **Стереотипи за имигрантите.** Проучванията сочат, че в общоевропейски план доминират следните стереотипи и предразсъдъци: „Имигрантите са причина за ръста на престъпността“ (те не зачитат закона); „Имигрантите носят болести в страната“ (особено незаконните от тях често са в недобро здраве и разпространяват инфекциозни и заразни болести); „Имигрантите вземат работата и хляба на местните жители“ (създават конкуренция на пазара на труда, отнемат част от работните места и увеличават безработицата сред местните работници); „Имигрантите са причина за ниските трудови възнаграждения“ (стимулират понижаване на заплатите); „Имигрантите злоупотребяват със социалната държава“ (ползват социални услуги и помощи и извличат ползи от икономиката без да влягат в нея, с което натоварват социално-осигурителните системи на приемащата страна и пряко засягат интересите на местното население); „Имигрантите се държат така, сякаш страната им принадлежи“ (новодошлите не изпитват необходимото уважение към местните и рушат устоите на познатия им начин на живот); „Имигрантите изграждат паралелни общества“ (живеят в затворено общество, не общуват с местните, нямат желание да се интегрират и остават чужди на приемащото общество); „Децата на имигрантите понижават стандартите в местните училища“ (имат слаб успех в училище, защото родителите им са необразовани и не притежават необходимите възпитателни умения, не говорят езика на приемната държава, записват ги на училище по средата на учебната година, и не знаят към коя култура всъщност принадлежат); „Жените от имигрантски произход живеят като малцинство“ (имигрантите от неевропейски произход, основно мюсюлмани и

араби, често се считат за „назадничави“ в общ цивилизационен план)³. В основната си част тези предразсъдъци се споделят и от българското общество. Експертите са убедени, че въпреки широко декларираните антидискриминационни нагласи, имигрантите у нас определено са жертва на дискриминация, при това дискриминационните практики са зачестили през последните години⁴. Оказва се, че общо взето то е психически неподготвено за приемане на хора с други религии и особено с друга култура и цвят на кожата. Българите не желаят нито да наемат, нито да работят с имигранти по различни причини – трайно вкоренени негативни стереотипи, натрупан негативен трудов и личен опит с имигранти, тиражирани в медиите расистки и ксенофобски послания и т.н.

При съчетаване на посочените признаци за дискриминация и стереотипи, включването на различните в заетост става почти изключено. Например, особено трудно се интегрират лицата от посочените групи, които са с ниско образование и без професионална квалификация.

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ИНТЕГРИРАНЕ НА РАЗЛИЧНИТЕ

Антидискриминацията и интегрирането на различните е въпрос както на юридическа, така и на морална, социална и дори чисто икономическа отговорност от страна на организацията.

На първо място, Законът за защита срещу дискриминация гласи: „Забранена е всяка пряка или непряка дискриминация, основана на пол, раса, народност, етническа принадлежност, човешки геном, гражданство, произход, религия или вяра, образование, убеждения, политическа принадлежност, лично или обществено положение, увреждане, възраст, сексуална ориентация, семейно положение, имуществено състояние“⁵. Приемането на този закон през 2003 г. постави редица изисквания към българския работодател, според които той няма право да:

- поставя изисквания, свързани с определените от Закона признаци за дискриминация (пол, раса, народност и т.н.) при обявяване на свободно работно място;
- иска от кандидата информация по въпросните признаци преди сключване на трудовия договор;
- откаже да наеме на работа поради бременност, майчинство или отглеждане на дете;
- откаже да наеме на работа или да наеме при по-неблагоприятни условия лица на основата на посочените като дискриминационни признаци.
- Освен това, работодателят е длъжен да:
- осигурява еднакви условия на труд за всички и еднакво възнаграждение за еднакъв или равностоен труд;
- прилага еднакви критерии за оценка на длъжностите и трудовите резултати при определяне на заплащането;
- пригоди работното място към потребностите на лице с увреждания;
- предприеме ефективни мерки за предотвратяване на всички форми на дискриминация на работното място;
- постави на достъпно място текста на закона, както и всички разпоредби на вътрешните правила и на клаузите на КТД, отнасящи се до защита от дискриминация;

³ Имигрантите и техните наследници – Ръководство за политики, насочени към благосъстоянието на всички в плуралистичните общества, Издателство на Съвета на Европа, 2010.

⁴ Вестник Дума, интервю със зам.-председателя на Комисията за защита от дискриминация, 7.09.2014.

⁵ Закон за защита от дискриминация, ДВ, бр. 68, 2006.

- насърчава да кандидатстват лица, принадлежащи към по-слабо представения пол или етническа група;
- насърчава професионалното развитие и участието на всички работници и служители.

Поради сериозната социална и икономическа цена на дискриминацията, изграждането на ефективно антидискриминационно законодателство заема специално място в политиката на Европейския съюз. Българското антидискриминационно законодателство в областта на миграцията е силно повлияно и синхронизирано с европейското, като се стреми към политика на толерантност и недискриминация, независимо от расата, етноса и религията на чужденците:

- Чл. 26 от Конституцията на РБ и чл. 3 от Закона за чужденците в РБ гарантират на чужденците всички права и задължения, с изключение на тези, за които се изисква българско гражданство;

- Чл. 2 от Закона за насърчаване на заетостта не допуска пряка или непряка дискриминация, включително основана на народност. Съгласно чл. 23, при обявяване на работните места работодателите нямат право да определят условия по признаците пол, възраст, народност, етническа принадлежност и здравословно състояние, освен ако естеството на работата не го изисква;

- Законът за защита срещу дискриминация забранява всички форми и прояви на пряка и непряка дискриминация, включително въз основа на гражданство. Съгласно чл. 17, 18 и 19 работодателят е длъжен да предотвратява всички форми на дискриминация на работното място, да отстранява предпоставките за това и да създава психологически климат на нетърпимост към подобни прояви, включително да предотвратява и защитава служителите си от дискриминационни актове, извършени от техни колеги;

- Чл. 8 от Кодекса на труда забранява на работодателя да извършва и да допуска извършването на актове на дискриминация спрямо служителите в своето предприятие. Съгласно чл. 127, работодателят е длъжен да пази достойнството на служителя.

На второ място, основната част от хората се стремят към трудова заетост, тъй като по този начин те: задоволяват първичните си потребности от материална сигурност – осигуряват си доходи, чрез които подобряват икономическото си благосъстояние и качество на живот; структурират ежедневието си и активно организират живота си според личните си представи и амбиции; задоволяват важни социални потребности и се „включват“ в социума – установяват контакти с други хора и постигат социален статус; повишават конкурентоспособността си на трудовия пазар – предпазват знанията и уменията си от атрофиране и ги усъвършенстват; постигат професионална реализация – получават признание на личните си способности и компетенции; улесняват социо-културната си интеграция в приемащото общество (в случай, че са имигранти) – усвояват езика, опознават местната култура и народопсихология, възприемат и се адаптират към местната действителност.

На трето място, икономическият растеж, промените, последвали глобализацията, петролните шокове, силната конкуренция, преструктурирането на икономиката, високата емиграция, както и демографските тенденции повече от всякога изостриха проблема с недостига на подходяща, професионално квалифицирана работна сила. Демографските тенденции от последните десетилетия ясно очертаха тенденция към застаряване на населението - увеличаване дела на възрастното и значително съкращаване дела на младото население. Непрекъснато намалява броя на завършващите по-високите нива на образование и се увеличава мобилността на населението. Всичко това поставя организациите пред нови предизвикателства. Изправени пред дилемата откъде да намерят необходимата им работна сила на приемлива цена, все повече български фирми неизбежно започват да обмислят

варианти за привличане и използване на различна от досегашната работна сила, а именно - пенсионери, възрастни хора, майки с малки деца, хора с увреждания, с ниско образование и квалификация, етнически групи, имигранти и т.н. Мобилността от други държави членки на Европейския съюз по редица очевидни причини е малко вероятен източник, затова като най-реален ресурс остава имиграцията на трудоспособно население от трети страни.

По официални данни на Международната организация по миграция, понастоящем в България живеят около 60 000 имигранти, граждани на неевропейски държави – предимно руснаци, украинци, турци, македонци, сърби, по-малко араби (предимно сирийци), африканци, китайци и др. Независимо че все още нашата страна поддържа най-ниските нива на имиграция в Европейския съюз, наблюдават се отчетливи тенденции за увеличаване на имиграционния поток от една страна заради атрактивността на климатичните дадености, екологично чистата природа, сравнително ниския стандарт на живот, добрата инфраструктура, политическата стабилност, благоприятните условия за бизнес и т.н., а от друга – предвид признаците на настъпващо икономически съживяване. Голяма част от тези имигранти са с висок образователен статус и са на сравнително млада възраст, което в съчетание с високата им мотивация да останат в страната, ги прави важен национален ресурс и фактор за социално-икономическо развитие. Следователно имигрантите позволяват да се преодолее недостига на работна сила. От една страна, въпрос на национална политика е те да бъдат съзнателно насочвани към сектори, където липсват достатъчно квалифицирани или мотивирани местни кандидати, а от друга страна, в определени региони те са доминиращ дял от населението, така че на практика няма друга възможност за попълване на вакантните длъжности.

На четвърто място, диверсификацията на работната сила в световен план нараства. Ако доскоро не се отделяше достатъчно внимание на тази тенденция, то днес тези групи имат осезаемо присъствие както на трудовия пазар, така и в трудова среда, включително сред мениджърския състав. Това е свързано с предимството на разнообразието – например младите хора са въоръжени със съвременни знания и умения и са силно адаптивни към промените; възрастните хора са ценни, защото придобитите с опита знания трябва да се предават на по-младите поколения; имигрантите могат да повишат конкурентоспособността на работодателя – културното разнообразие на работната сила насърчава креативността, инициативността и иновативността и осигурява ценно предимство при работа с клиентите, доставчиците и другите заинтересовани страни в условията на съвременния мултикултурен и глобализиран пазар.

На пето място, дискриминацията води до изолация, до неизползване на много човешки капитал и до ограничаване на индивидуалните възможности на хората, което по принцип има висока социална и икономическа цена. Извън сферата на заетостта или с ограничен достъп до нея остават значителни групи от населението, а заетостта е сред най-важните предпоставки са социална сигурност и интеграция. От една страна, никое общество не може да си позволи големи групи от трудоспособното население да остават изключени от пазара на труда, особено в условията на силно ограничено предлагане на труд. От друга страна, това изключване има мултиплициращ ефект за част от представителите на посочените групи. На практика те остават дълго на пазара на труда (дългосрочно безработни) и много от тях го напускат „обезкуражени“, вливайки се в голямата група на икономически неактивното население на страната, което остава извън сферата на труда, без регулярни и с ниски доходи, без социално осигуряване. Това ражда процеси на социална дезинтеграция, бедност, несигурност и много често престъпност. Увеличават се социалните плащания за сметка на бюджета,

растат осигурителните вноски и данъци за работещите и за работодателите, бедността и неграмотността се възпроизвеждат с поколения.

Например безработицата и ниското заплащане подтикват младите хора да избират пътя на емиграцията, което има много силни последици върху демографското развитие на страната (брачност, раждаемост), както и върху трудовия пазар. Променя се нагласата им за професионална реализация и избора на сфера, където да приложат своя труд. Променя се ценностната им ориентация, морала, намалява мотивацията им и вярата, че трудът може да бъде източник на успех, личностна реализация и по-висок стандарт на живот. Това ги преориентира към по-доходни дейности от т.нар. „нелегална“ или неформална икономика. Последиците са увеличена престъпност, проституция, наркомания и др. Тези процеси пораждаат социална несигурност за цялото общество, отразяват се негативно върху възпроизводството на населението и работната сила.

Възрастните хора имат нужда от сигурност и достоен живот, така че равностойното им третиране е въпрос на морал и социален ангажимент.

Аналогична е ситуацията при хората с увреждания. От една страна, инвалидността в много случаи е резултат от участието в трудовия процес, от условията на труд и сигурността, безопасността на работното място. От друга страна, на практика всички работещи имат някакви специфични ограничения и не всички трудоспособни лица са способни да извършват всякакъв вид работа (което не е причина да бъдат дискриминирани).

Силно ограниченият достъп на ромите до легална работа, до трайна заетост и социална сигурност, им създават ниска мотивация за труд. Оформя се нагласата им да разчитат на държавата за социално подпомагане (помощи, детски надбавки и евентуално мизерни пенсии на по-възрастните, с които се издържат цели семейства и родове). Декларираната им безработица има за цел главно получаване на социални помощи, а не включване в заетост, тоест не е реална икономическа активност. Принципно отказват да се включват в програмите за субсидирана заетост, тъй като заплащането е около равнището на социалните плащания, които получават и без да работят, временно е и няма шанс да останат на работа или да намерят друга след приключване на заетостта. А много са извън официалната регистрация на безработните, тоест без официален статут в обществото. Нищожко ниската им мотивация за труд, високите очаквания към държавата и криминалните деяния (кражби, проституция, неплащане за ползвани услуги, като електроснабдяване, отопление, транспорт и съобщения и др.) още повече засилват обществените стереотипи и негативни нагласи.

Съвременното управление на човешките ресурси се основава на идеята, че хората са различни, притежават различни физически и духовни характеристики, както и различни мотиви, които предопределят тяхната производителност и нагласа⁶. Всеки е уникален със своите видими и невидими характеристики, естествени и придобити качества и възможности. Това разнообразие е богатство за всяко общество, фактор за неговото развитие и растеж. Това означава че на различията трябва да се гледа като на източник на нови ресурси, на по-големи предимства и възможности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Уважението към различните е част от политиката на всяка уважаваща себе си компания в страните с развита икономика. Осигуряването на равни възможности на всички, които търсят платена заетост, независимо от тяхната раса, цвят на кожата, религия и т.н., както и на всеки друг признак извън тяхната подготовка, квалификация,

⁶ Славянска, В. Управление на човешките ресурси. Пловдив: Макрос, 2014.

качества и способности, както и на всички работници и служители, заети в предприятието, е дейност, която е съдържателна характеристика и една от целите при съвременното управление на човешките ресурси. Тази дейност съдейства за подобряване на мотивационната среда, както и за създаване на нормален социално-психологически климат в организацията, с произтичащите от това последици за ефективното използване на човешките ресурси. Дори нещо повече – налице е осъзната убеденост, че именно чрез осигуряване на равнопоставеност става възможно да се открият талантите, лидерите и да се използва максимално индивидуалният капацитет на всеки за успеха на организацията.

Оказва се обаче, че въпреки европейските директиви и наличието на антидискриминационно законодателство у нас, това далеч не е достатъчно за осигуряването на среда на равнопоставеност, с климат на уважение и толерантност към културните различия. Следователно е важно да се повиши чувствителността на работодателите на основата на разбирането, че всеки е преди всичко човек и има равни права с останалите за участие в създаването и използването на икономическите ресурси и блага. Като концепция и практика е необходимо развитието на една нова област – управление на различните, свързана със спазване на равните права за достъп до труд, заплащане на труда, сигурност, намаляване на конфликтите и възможните дискриминационни практики, но преди всичко с извличане на предимствата от това различие. Това изисква от управляващите да намерят най-подходящия подход и стил на управление за всеки, за да постигнат максимални резултати от неговото интегриране. Новите стратегии, политики и конкретни практики предполагат много по-голяма гъвкавост и различна култура за управление на този контингент предимно чрез алтернативни форми на заетост (гъвкави режими на работа, непълна заетост и др.).

Все пак трябва да се има предвид, че трудовата дискриминация е деликатен процес, вкоренен в ежедневните взаимодействия и практики, които поради неосезаемия си характер много трудно се осъзнават, доказват и съответно регулират от законодателя. Различните хора имат различна сензитивност към дискриминацията и независимо, че техните възприятия невинаги са достоверни, те формират тяхната психологическа реалност и моделират трудовото им поведение. Следователно от специалистите по управление на човешките ресурси се очаква не само да отстранят обективно съществуващите дискриминационни практики, но и да въздействат върху субективните възприятия на служителите. Често хората тълкуват погрешно отношението към себе си като дискриминационно, просто защото не са наясно с критериите за подбор на персонала, за оценяване на трудовото изпълнение, за формиране на възнаграждението и т.н. Специалистите по човешки ресурси трябва да ги убедят, че поставените изисквания във връзка с професионална квалификация, трудов опит или равнище на трудово изпълнение произтичат от естеството на работата и не бива да се тълкуват като враждебно отношение или като акт на дискриминация.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вестник Дума, интервю със зам.-председателя на Комисията за защита от дискриминация, 7.09.2014.
2. Владимирова, К. Стратегическо управление на човешките ресурси. София: НБУ, 2009.
3. Закон за защита от дискриминация, ДВ, бр. 68, 2006.
4. Имигрантите и техните наследници – Ръководство за политики, насочени към благосъстоянието на всички в плуралистичните общества, Издателство на Съвета на Европа, 2010.
5. Славянска, В. Управление на човешките ресурси. Пловдив: Макрос, 2014.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House "Talent"

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

MANAGERIAL BEHAVIOR AND CORPORATE CULTURE

Ivan Shopov

D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov, Bulgaria

Abstract: An indisputable fact in the XXI century is the tangible presence of managerial behavior and corporate culture which in recent years are considered as a decisive factor in business. In academia trends in this direction are strictly monitored and summarized. New approaches in relations between partners, clients, institutions and internal climate are identified. Besides theoretical and practical hints, to the participants in the labor process are also displayed the necessary value systems that do not deplete valuable presence in the pursuit of economic objectives. This study presents the interrelationship and interaction of corporate culture and managerial behavior. Among the discussed issues are attribute specifics of managerial behavior, major business issues of practicing managers and the factors influencing corporate culture. Conclusions are made about the impact of the relationship between corporate culture and managerial behavior on the effectiveness of management in terms of prosperity of the organization as a whole.

Keywords: managerial behavior, corporate culture, management process, values

МЕНИДЖЪРСКО ПОВЕДЕНИЕ И ФИРМЕНА КУЛТУРА

Иван Шопов

Стопанска академия „Д.А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Неоспорим факт в XXI век е осезателното присъствие на мениджърското поведение и фирмената култура, които през последните години се приемат като решаващ фактор в бизнеса. В научните среди стриктно се следят и обобщават тенденциите в тази посока. Набелязват се нови подходи във взаимоотношенията между партньори, с клиентите, институциите и във вътрешнофирмения климат. Освен практически и теоретични напътствия, се показват на участниците в трудовия процес необходимите им ценностни системи, с които да не нарушават стойностното си присъствие при преследването на икономическите цели. Настоящото изследване представя взаимната връзка и взаимодействие на фирмената култура и мениджърското поведение. Разгледани са атрибутивната специфика на мениджърското поведение, основните бизнес проблеми на практикуващите мениджъри, както и факторите,

влияещи върху фирмената култура. Направени са изводи за влиянието на връзката между фирмена култура и мениджърско поведение върху ефективността на мениджмънта от гледна точка просперитета на организацията като цяло.

Ключови думи: мениджърско поведение, фирмена култура, управленски процес, ценностна система

ВЪВЕДЕНИЕ

Културата на поведението за всеки трезво разсъждаващ човек е важна и необходима форма на съществуване. Изграждат се определени норми в обществото, със спазването на които се внася хармония и спокойствие не само в междуличностните, но и в институционалните и фирмени отношения. Особеностите на мениджърското поведение в организационната среда, включително и в тази, която отличава една стопанска единица /предприятие, фирма или компания/ намира проявление в действията, които осъществяват отделните индивиди – членове на работния екип или колектив¹. Чрез управленските си действия ръководителят цели да мотивира подчинените си лица. Така неговият стремеж е да повиши производителността на труда в организацията. За целта той прилага нови технологии, чрез които търси по-висока ефективност в изпълнението на трудовите задължения и в спазването на възложените отговорности от страна на заетите лица в трудовия процес. За да се осъществи всичко това, е необходимо личностните характеристики на ръководителя на организационната структура да улесняват неговите контакти с обкръжаващите го личности в нея. Без наличието на толерантност и разбирателство между хората, иновационните процеси са немислими за настоящото поколение. Най-общо казано, културата на поведението е начинът, по който определена личност или група се опитва да се впише в обществото със своите изграждащи се или утвърдени норми на поведение.

Според проф. Камен Каменов: **„Поведенческите аспекти на устойчивостта на управленския процес засягат преди всичко взаимодействието „субект – обект“. Обектът на власт е този, който има решаващо значение за овластяването на субекта“**². Това правило е най-ярко изразено при трите власти /законодателна, изпълнителна и съдебна/. Демократичният избор дава възможността на народа да посочи най-качествените и подходящи личности на ръководните постове. Но изборът му невинаги се оказва правилен. Този процес е свързан с наличието на определена ценностна система и когато изкушенията на властта започнат да я провокират, често по върховете се получават неприятни за избирателите изненади: **„На практика правителственият растеж е последица от усилията на индивидите да използват политическата система, за да преразпределят доходите към самите себе си“**³.

Ценностната система е най-важният елемент и от фирмената култура. Показва доколко човек е адекватен към ситуациите от динамичното ежедневие и съществуващата в определени законови рамки социална среда⁴. Решаващи са и другите по-важни елементи: фирмените символи, ритуали, табути, подаръци, герои и т.н. Определени марки реализират огромни продажби, и то на високи цени, зад които стоят

¹ Zahariev, El., Arabska, E. 2014. Eclectic concepts for distribution and popularization of good management practices. VII International scientific conference "Innovations in technology and education", March 2014. Ministry of Education and Science, Federal State budget institution of higher education "Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev", St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo, Bulgaria, Branch KuzSTU in Belovo, University of Agribusiness and Rural development - Plovdiv, Bulgaria, Belovo, March 2014, pp. 149-153.

² Каменов, К. Поведение в управлението. В. Търново, 2002, с. 16.

³ Адамов, В., Симеонов, С., Радулова, А. Обществен избор в управлението. Свищов, с. 105.

⁴ Захариев, Е.. Дескриптивен анализ на корпоративната култура след промените. Списание за наука „Ново знание“, Vol 5, No 3, 2016, с. 5-11.

непоклатими фирмени табути. До тайните на успеха се нареждат всеотдайни фирмени герои от настояще и минало, които са обгърнати с внимание и признателност.

Но културата на поведението зависи и от характера на дейността на фирмата – от предмета на работния процес и технологичните особености. Влияе се от историята на организацията, както и от целите и задачите, които тя преследва. От значение е размерът ѝ, местоположението и ръководното ядро, с което разполага; от икономическата ситуация и законодателството на страната. Решаващо е поведението на конкуренцията – какви са възможностите ѝ и дали някои протекции не я правят непосилна стена за преодоляване. Идва ред на демографската картина и манталитета на обществото или една поредица от фактори, силата на които може да разклати и най-перспективните намерения. Затова е задължително вътрешно-фирмените отношения да се гледат върху здрав морал, трезва оценка, всеотдайност, мъдрост и толерантност⁵.

Основната теза е свързана с взаимната връзка и зависимост на фирмената култура и мениджърското поведение. Това не е случайно, нито пък става дума за терминологична еквилибристика. Обединяващото звено за тях е продиктувано от слабия мениджмънт на институционално и корпоративно равнище, от липсата на адекватни професионални стандарти, контрол и мониторинг върху фирмената дейност. И тук ще се опитаме да дадем отговор на основния въпрос: каква е ролята и мястото на фирмената култура и мениджърското поведение за просперитета на всяка уважаваща себе си фирма, без да предетерминираме взаимната им връзка и обусловеност. При аргументацията на третираните проблеми се водим от принципа, че споделянето на бизнес опит с подходящи примери и илюстрация е най-прекият път за тяхното решение. В случая се имат предвид въпроси, свързани с необходимостта от промяна на мениджърското поведение и фирмена култура на съвременните мениджъри, които по необходимост се сблъскват с три фундаментални задачи: управление на дейността и организацията, управление на хората в организациите и управление на производството и операциите⁶.

Необходимо е да отбележим, че изкушението и стремежът към съвършенство и благополучие подтикват човешкия разум да търси и намира нови пътища за своя просперитет⁷. Сблъсъкът на иновативни идеи и тяхната реализация променят осезателно облика на бизнеса и предоставят неподозирани в недалечното минало възможности. С интеграцията на голяма част от населението на планетата се откриват нови хоризонти за иновативност и просперитет, достойни за гордост и уважение. Културните и социални ценности, прогресивните икономически и политически решения със своята достъпност подхранват и коригират творческите изяви на инициативните.

ВРЪЗКА МЕЖДУ МЕНИДЖЪРСКО ПОВЕДЕНИЕ И ФИРМЕНА КУЛТУРА

Трябва да признаем, че мениджърското поведение е една сложна и постоянна ситуационна поредица, която всеки работен ден обсипва ръководителя с изненадващи ребуси и решенията им определят елементите на фирмената култура. В този сблъсък на

⁵ Захариев, Ел. Корпоративна социална отговорност и корпоративна култура. Съвременни измерения. В. Търново: Абагар, 2011.

⁶ Безспорно е, че независимо с какво се занимава дадена фирма, нейните мениджъри се сблъскват с тези три задачи. Така че мениджмънтът е нещо повече от решаване на поведенчески проблеми; той е нещо повече от решаване на технически проблеми; той е нещо повече от управление на индивидуалната дейност на работниците; той е нещо повече от планиране на бъдещето на структурната единица. Работата на мениджъра е всичко това. *Донъли, Дж. Х. и др.* Основи на мениджмънта. София: Отворено общество, 1997.

⁷ Arabaska, E. 2016. Competence-based training of staff and opportunities of life-long learning. First international scientific conference „Human resources, leadership and organizational management“, Volume 1, pp. 131-156.

ценностни системи проличават не само целите и изискванията на предприемача към работниците и служителите, но и техните отговори и начин на възприемане, потребностите им и интересите, които ги съпътстват; общото справяне или несправяне с вътрешните и външни проблеми. Емпиричният опит показва, че според обстоятелствата външната среда изисква от фирмата гъвкавост или стабилност и ръководителят трябва бързо и адекватно да реагира дори и когато на пръв поглед стратегическата цел е насочена само към вътрешните фирмени проблеми⁸.

Векове наред се изгражда облагородяването на човешкото поведение и благоприличие. Качествените връзки в бизнеса се осъществяват с емпатия, доверие и добри маниери и не е достатъчно ръководителят да е само добър професионалист. Той е човекът, който трябва да определи сегашното реално фирмено състояние и да си отговори какво желае от бъдещето, но и има ли ресурсите и силите за новото начинание. И едва след като си отговори на тези въпроси, може да тръгне към рационалното и интелигентно стратегическо планиране. Фирмената култура, освен че определя социалните норми, моралните и духовни ценности, е съставна част и от икономическата култура⁹. И в зависимост от това, дали е консервативна или предприемчива, носи съответните белези. Културата на целия колектив е най-необходима при големи загуби, рецесия или фалити. При трайни негативни тенденции всяко отлагано важно решение носи загуби за фирмата и внася съмнение и несигурност. Мениджърът, освен самооценката си, обоснована на фирмените факти, трябва внимателно да следи и чуждите мнения и оценки за присъствието на фирмата му на пазарната сцена. Неговият икономически потенциал или възможности имат някаква граница, която зависи от лоялната и нелоялната конкуренция. Безразсъдната надпревара създава предпоставки за бързо и окончателно изхвърляне от пазара на някои фирми, които при разумно управление за известно време са имали възможността да избегнат фалита. Ако мениджърът е достатъчно прозорлив, той би могъл почти безболезнено да изведе фирмата си от рисковата ситуация: **„...успехът може да включва в себе си и контролирано връщане назад, или с други думи, че не всяко връщане назад трябва да се смята за неуспех“**¹⁰.

На този кръстопът от идеи, амбиции, възможности и прозорливост разумният ръководител, след като е разгадал различните аргументи на деликатната ситуация, търси притеснен фирменото спасение чрез контролираното връщане назад. Философията на това връщане може да се търси в различни направления¹¹:

- изчерпан потенциал и невъзможност за поддържане на досегашните темпове на развитие;
- наличен потенциал, но отчитаното на неблагоприятни външни и вътрешни фактори, чието преодоляване може да доведе до по-интензивно изчерпване на потенциала;
- преценка, че избраната стратегия е неподходяща съобразно настъпилите промени и се налага нейното преосмисляне или формирането на нова такава;
- грешна стратегия – колкото темповете към реализацията на нейните цели са по-интензивни, толкова отдалечаването от истинските такива е по-голямо. Спирането само по себе си е успех, а връщането назад означава приближаване към истинските цели.

В последните години много фирми се изправят пред изброените рискови препятствия и само адекватното поведение на предприемача и зрялата фирмена култура

⁸ Захариев, Ел. Стратегическо управление. Пловдив: Талант, 2015.

⁹ Захариев, Ел. Предизвикателствата пред индустриалния мениджмънт: приоритети и решения. Пловдив: Талант, 2015.

¹⁰ Каменов, К. Поведение в управлението. В. Търново, 2002, с. 88.

¹¹ Каменов, К. Цит. произв., с. 89.

на работници и служители отдалечават някои от тях от непоправимите разочарования. Абсурдният стремеж „на всяка цена“ е присъщ на посредствените и самовлюбени ръководители. Разумът трябва да стои над нарцистичните амбиции. Истинският мениджър знае във всеки момент каква посока да поеме фирмата му или дали е по-добре да остане за известно време в „летаргичен“ застой. Следи външните и вътрешни фактори и отделя дейностите, които не носят желаните приходи, когато е необходимо с решителност променя остарялата си стратегия. Изборът зависи не само от моментната ситуация, но и от перспективите, които тя предлага, ако има такива. Но връщането назад не е хазартно или паническо, всяко разместване на работните пластове е обмислено и се осъществява без прибързани действия, като се дава възможност на други дейности, които до този момент може и да са стояли в сянката на времето. Разходите са прецизно подбрани, като по-голямата част от тях са насочени към нови алтернативни дейности, чиято надеждност е многократно проверена. Банковите заеми при липса на добри доходи са сведени до минимум, защото тези ресурси са оправдани само ако носят добра икономическа изгода. Въпреки стремежа за промяна, която да измъкне организацията от стремителното потъване, всяко погрешно избрано стратегическо поведение при подобни ситуации води до неблагоприятни последици. При поява на екстремна ситуация, като първа реакция би трябвало да бъде нейното дефиниране и вземане на най-добрата информация за нея от целия екип, като се цени и времето за достигането до крайното решение. То трябва да бъде обосновано от най-подготвените за случая хора, като основна цел да бъде преодоляването на негативните последици.

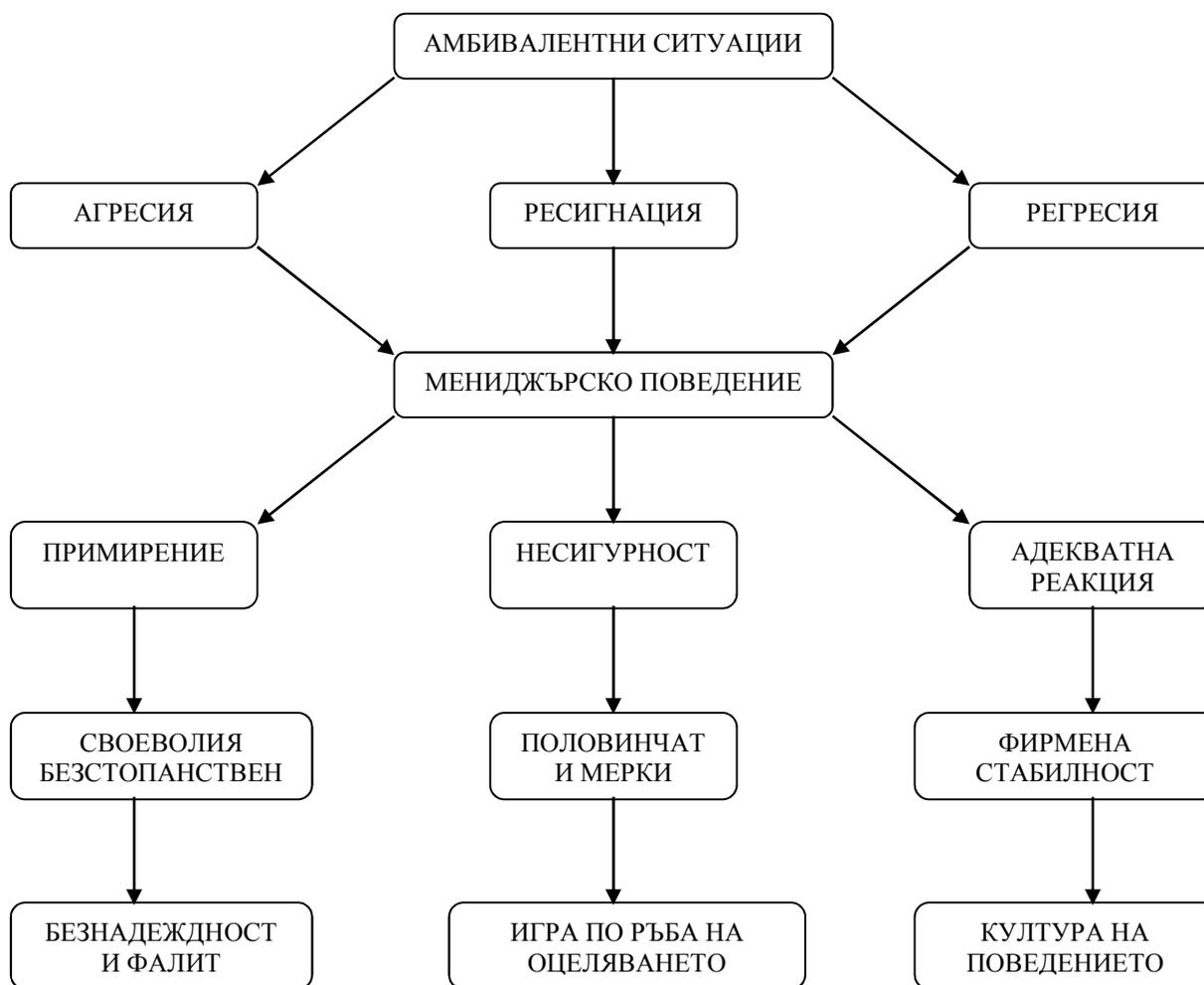
За всяка фирмена дейност междуличностните отношения трябва да се базират на взаимно уважение, контрол и професионален респект. Негативното амбивалентно поведение, проявено под някаква форма, е признак за безпокойство на ръководството, още повече ако то е позволило достигането на някои от видовете фрустрация /агресия, регресия или ресигнация/. **„Амбивалентните ситуации в мениджмънта се свързват с отношенията между хората. При това всеки човек изразява поведение, което е следствие на неговата ценностна система. Последната е резултат на цялостното човешко възпитание и развитие. Проявлението на дадено поведение в определен момент е резултат на конкурентните условия и това, което човек има като история на собственото си развитие, т.е. на миналото си“**¹². Умението или неумението на определена личност да се въздържа невинаги зависи от образованието, причина могат да бъдат и една поредица от грешки, неправилна стратегия или високо поставени цели. Тази деликатна струна може да се скъса най-неочаквано и то при хора с доказана стабилна психика, но които са надценили своите възможности, в желанието си да постигнат нереални за ситуацията успехи. Нормалното фирмено съществуване изключва наличието на такова поведение. Всяко импулсивно действие на работното място е нарушение на психическата устойчивост, затова разумът като поведение и култура би трябвало да бъде заложен като основно изискване на мениджъра към подчинените. В подобни амбивалентни случаи той трябва да запази хладнокръвие и по никакъв начин не бива да показва с думи и с невербалното си поведение страх или агресивност. Да внася спокойствие в ситуацията с няколко безобидни изречения, в които да няма упреци или закани. Особено важна е тази негова реакция при наличието на клиенти или други чужди лица.

Каквито и да са пазарните изненади, когато културата на поведение е адекватна, фирменият потенциал се справя с лекота и надеждност. Без навременно коригиране се

¹² Каменов, К. Ситуации и поведение в управлението. Свищов, 2009. с. 93.

създават условия за безнадеждност и фалит. Фиг. 1 представя три от основните варианти във фирмената практика при подобни обстоятелства.

Немалка част от участниците в организационния процес не намират за необходимо да имат мярка на исканията си, съобразена с възможностите или моментното фирмено състояние. Разбира се, че сред обкръжението си ръководителят ще намери съвестни, добронамерени и всеотдайни на фирмата хора, за които ще бъде удоволствие заедно да преследват фирмените цели, но без да пренебрегва и вероятността за подвижна благосклонност. Всеки човек, с когото се налага да работи, носи в себе си своята индивидуалност или истини за живота и труда. Има известни претенции, някаква степен търпимост или слабост, които невинаги са съобразени с набелязаните общи цели. И отново поредица от неочаквани проблеми трябва да намерят своето решение чрез мениджъра, така че да се запази фирмената цялост и просперитет.



Фиг. 1. Култура на мениджърското поведение при амбивалентни ситуации

Ако той тръгне към някаква подмяна, с новото присъствие идва и рискът от непознатия начин на работа, диапазон на възможности, приспособяване към колектива и непредполагаеми във времето много други изненади и неизвестни. Този човек, наречен бизнесмен, трябва да е надарен с изключително здраве, непоколебима упоритост и вяра в правотата си, защото още след първите по-значими икономически успехи, наред с непрестанните фирмени проблеми, ще го посетят апетитни приятели и

някои заслужаващи уважение непознати. Той трябва да убеди себе си и останалите участници, че трънливият път, по който крачат, ще ги доведе до общото благополучие и удовлетвореност. Той не разполага със себе си, почивните дни обикновено са мечта, постоянно измествана във времето от неизбледяващите организационни въпросителни. Да заложил себе си и семейството за някаква идея, която едва се откроява в неясното бъдеще, е наистина необяснимо предизвикателство. Неизвестността от това променливо бъдеще няма как да не тежи на плещите му. Вече е видял зад гърба си сриването на елитни банки, рязката промяна на валутните курсове, съответно и на лева. Нагледал се е на ожесточени политически борби, но е и поел нравствената и материална отговорност за доверилите му се хора. Той трябва да продължи да крачи напред, без дори да има моралното право да споделя и с най-близките си своите опасения или тревоги. От него се очаква успешен бизнес, иновации, творчество, хляб и надежди.

Да, спорна е личността на бизнесмена и от неговото поведение наистина зависи не само фирмената култура. Облечен в изброените отговорности, ако приемем, че моралните му устои са на висота, ще продължим да осветляваме този важен и за обществото образ. Твърди се, че бизнесът е правен на пари от някого, но трябва да разтворим безпристрастно завесата и да разберем как се случва, какво е поведението на този човек към хората, с които работи, силата на културните нюанси, които се впитат в дейността им, а и цената, която му струва това начинание. Няма ли противоречие между етичните и материални принципи? И ако трябва образно да се каже, не му ли се налага да върви едновременно наляво и надясно. Може би трябва да се търси приемливото поведение, което да му позволи да лъкатуши между трите образа на етиката: поведение, ценности и принципи. Етичен е онзи момент на разбирателство между бизнесмена и лицето, или групата, с която преговаря, когато се намира съгласието между двете страни в името на определена кауза. Отговорен е не само за своята цел, но и за начина на осъществяването ѝ. Трябва да следи с внимание доколко целите и тяхното изпълнение са в съгласие с останалите участници в този процес, да спазва дадените си обещания, да е лоялен към тях и да излъчва необходимото доверие; да оценява таланта и способностите на хората си и да се съобразява с потребностите им. Ако той умее да степенува по важност приоритетите си, без да робува на икономическите интереси, би могъл да сътвори желаното равновесие. Във всеки момент трябва да знае какви са му възможностите и да намира разумното продължение, ако не се налага по-дълго осмисляне на проблема. Ценностният подход в последните години се очертава като най-перспективен в мениджърската етика. Разглеждайки елементите на фирмената култура, се дава ясно определение за ценностите, които са неразделна част във фирмения градеж:

„Ценностите – това са убежденията, основните концепции, философията на фирмата. Самоопределението и адаптирането на човек е специфично и индивидуално и се предава чрез ценностните отношения. Фирмените ценности са концепции, възгледи, качества, принципи и критерии, изграждащи ценностната система на фирмата“¹³.

Но търсейки благополучието, бизнесменът набелязва и преследва своите мечти, като се съобразява с определени правила и граници – многократно се препъва в морала, поведението, културата, които търсят своето обяснение пред набелязаните материални цели. В този сблъсък на лични интереси и социални претенции той трябва да намира вярното решение сред противоречивите човешки стойности. Формалните правила във фирмата невинаги вървят успоредно с морала. Затова във високоразвитите страни се

¹³ Емилова, И., Х. Сирашки. Фирмена култура. Свищов, 2013, с. 106.

появяват нов вид организации, които като сдружения на потребителите, екологични, интелектуални и т. н. оказват граждански натиск върху бизнеса, появява се необходимостта от правна и политическа намеса върху некоректните прояви. Контролира се качеството на предлаганите стоки, сроковете на годност, произход и съдържание. Търсят се справедливите цени на стоките, сравняват се с други страни, като отговорността се прехвърля и на институциите. Колкото по-интелигентна е една общност, толкова по-трудно се манипулира. Икономическата власт на потребителя става все по-силна, но тя трябва да се използва социално отговорно и в рамките на определените етични норми.

Нека се върнем отново към поведението на ръководителя в бизнеса. И да не подценяваме конкуренцията, която не дава спокойствие на неговия дух. Неусетно той губи желаната хармония във фирмата, защото борбата за съществуване не я позволява. Всички бизнесмени, които са се застоявали по-дълго сред конкуренцията, са минали през агресията и приспособяването, като са получавали и съответните уроци. И трябва да се признае, че конкуренцията не е модел за човешки отношения, губят се основни нравствени добродетели, но това е и стимул за постигане на икономически резултати.

Ако продължим да навлизаме към сърцевината на мениджърското поведение, ще се натъкнем на още много фрапиращи случаи, които потвърждават необходимостта от изключителни качества на хората, избрали това незавидно в много случаи поприще. Лидер не се става за ден, човек трябва да го носи в душата си, да го вярва и възпитава години наред. Няма написани отговори за всяка ситуация, ще му се налага да отделя необходимото време, за да анализира собствената си дейност и поведение, да търси алтернативи и да избира най-добрите сред тях; да понася разочарования и отново да вдига глава пред новите трудности. Бизнесът не търпи смирените и изхвърля слабите, лабилните, страхливите или колебаещите се. Уроците му са безмилостни. Само несломимата мотивация може да вдъхне вярата в оцеляването, самоуважението и постоянното самоусъвършенстване на ръководителя. Погледът му трябва да е устремен към върха, ако иска да върви напред.

Професионалният живот на мениджъра се определя не само от финансовите успехи, но и от неговата акуратност и искреност към хората, с които работи. Ако е вежлив, деликатен и пряк, вероятността да спечели подчинените си за избраната кауза е голяма. Добронамереността на ръководителя не изключва извинението, прощката и съчувствието, той успява да управлява чувствата си, като запазва идеите и принципите си, без да допуска каквото и да е напрежение в работните отношения. Правилата за поведение насърчават взаимното уважение. Ханс Селие казва още: **„Стремете се постоянно към спечелването на любов, но все пак не се опитвайте да станете приятел с бясно куче“**. Пак на същата страница продължава: **„...помпозното и изкуствено поведение ще ви донесе само неприязън“**¹⁴. Далновидният бизнесмен се съобразява със средата, в която общува, изслушва различните мнения, колкото и да се различават от неговото, и взема решението, едва след като е наясно с всички възможни варианти. Трябва да знае, че рационалната му логика рядко би могла да съвпадне напълно с индивидуалните потребности на подчинените. Зад всяка промяна стои определен стрес и тогава е необходим повече контрол и насърчаване.

Споделяме становището на някои автори: **„Трябва да се има предвид, че промяната на фирмената култура е труден, продължителен и болезнен процес, затова не бива да се очакват бързи резултати. Промените могат да продължат години и резултатът да бъде видим едва накрая“**¹⁵.

¹⁴ Селие, Х. Стрес без дистрес. София: Наука и изкуство, 1982, с. 105.

¹⁵ Емилова, И., Х. Сирашки. Цит. произв., с. 111.

В този смисъл обаче трябва се има предвид, че „Осъзнаването на нуждата от промяна има в основата си най-важният въпрос, който трябва да се зададе: *Необходима ли е промяната?* Някои хора имат неблагоприятното да вярват, че промените трябва да се правят единствено заради самата промяна. Мениджърите, които правят промени, само да задоволят желанието си за промяна, могат да имат негативни последици, тъй като организациите и хората се нуждаят от известна стабилност, за да изпълняват възложените им задачи. Въпреки това има случаи, когато промените са желателни, но невъзможността от убедителното им налагане и недостатъчното време за осъществяването им, може да има катастрофален ефект“¹⁶.

Колкото и да са надеждни знанията и опита на мениджъра за тясно специализираните задачи, той трябва да се възползва от съответните специалисти. Възпитанието му не позволява наличието на обиди и унижения. Следи нишката на разговора, като извлича всички сигнали от вербалното и невербално комуникиране. Търси и намира хармонията в отношенията. Културата изисква да бъде любезен и внимателен с колектива, но и да не допуска нарушения и злоупотреби, като водеща в решенията му е превенцията. Поддържа ведро и оптимистично настроение и общува с хората, без да се отдалечава много от фирмената етикеция, съобразява се с интелекта и общественото положение на събеседника, социалната му среда и възраст. Намира точната доза официалност, когато разговаря с него, речта му е чиста, логична и изразителна, разяснява намеренията си и е целенасочен. Знае кога и как да се възползва от формалното или неформално общуване. Излъчва вяра и устремност, с които увлича останалите към ползотворното бъдеще. Той носи отговорността за всеки неправилно използван час от работния ден – времето би трябвало да се оползотворява мъдро и качествено, с гражданско достойнство, което да допринася за обществената значимост на фирмата. Лидерското поведение регулира културата в организацията и създава вътрешни правила, норми и закони, чрез които ориентира подчинените си към пазара и потребителя. Създава възможности за интелигентно и максимално използване на човешките ресурси в предприятието, като цени специалистите си, но не пропуска да подхранва топли и коректни взаимоотношения и с партньорите. Следи пазарните тенденции и поддържа високо доверие с клиентите си, съобразява се с тяхното мнение и очаквания. Организацията му функционира и се развива под неговото ръководство в дългосрочен план, с помощта на утвърдените ценности и критерии¹⁷.

Лидерът създава приемлива система от правила, с която променя манталитета на подчинените и ги подготвя за желаната от него политика, като предвижда период за адаптацията им. ***„Влияние чрез убеждение – влиянието чрез силата на властта е по-неутрайно и то изчезва веднага след като изчезне принуждаващата сила. Влиянието по пътя на убеждението е по-трайно и усвоените модели на поведение по пътя на убеждението се съхраняват по-дълго“***¹⁸. Той ги сплотява и напътства, като отделя необходимите ресурси за плавното въвеждане на новостите. Готовността на работещите да пренебрегнат собствените си интереси в името на фирмената кауза е също заинтригуваща предпоставка за оптимизъм и надежди. Но нека не се забравя, че личните интереси си имат своята силна мотивация: чрез работната заплата, условията на труд, социалния статус и т.н. И затова с такт и внимание бизнесменът трябва да внася баланс между фирмените цели, междуличностните отношения, признанието за качествена работа, отговорността и професионалното развитие. И ако ефективността от труда обединява намеренията на целия колектив, положителните резултати не закъсняват. Всеобщото желание за по-високи постижения няма как да се постигне без

¹⁶ Захариев, Ел. Основи на управлението. Пловдив: Талант, 2015, с. 207-208.

¹⁷ Захариев, Ел. Стратегическо управление. Пловдив: Талант, 2015.

¹⁸ Каменов, К., Асенов, А. Отговорност и поведение в управлението. Свищов, 2009, с. 60.

деликатното лидерско поведение или напътствие. Неудовлетвореността от работата е забравено в миналото чувство и в новата мотивационна среда конформизмът избледнява, тя е подплатена със силна физическа и психическа енергия¹⁹. По-зрелите специалисти търсят повече свобода в творческите си изяви, която разумният ръководител насърчава, заедно със самоконтрола в иновативните процеси. Поощрява рационалността в индивидуалния стремеж, който се извява в работните ядра, като не допуска разочарованието от работата и назряването на каквито и да са конфликти в неформалните и формални структури. Подсказва и адаптивното поведение на подчинените, когато е необходимо, без да потиска личностите им качества. Той се старае да бъде обективен в преценките си, да е честен, компетентен и да запазва коректно конфиденциалната информация.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фирмената култура и мениджърското поведение през последните години се превръщат в неделима част от успешния бизнес. Желанието е, както бе посочено по-горе, със статията да се убедят и насърчат някои мениджъри, както и техните подчинени, в актуалността на този понякога пренебрегван новаторски път, в който с присъствието и помощта на когнитивната емпатия би могло да постигнат надеждни резултати. Освен това, ефективността от споделянето на бизнес опит, както и изкарването на „светло“ на онези бизнес проблеми, които имат характер на своеобразни „пропасти“, безспорно е гаранция за неутрализирането им, разбира се, при спазването на определени правила, свързани с културата и поведението в бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов, В., С. Симеонов, А. Радупова. Обществен избор в управлението. Свищов.
2. Донъли, Дж. Х. и др. Основи на мениджмънта. София: Отворено общество, 1997.
3. Емилова, И., Х. Сирашки. Фирмена култура. Свищов, 2013.
4. Захариев, Е. 2016. Дескриптивен анализ на корпоративната култура след промените. Списание за наука „Ново знание“, Vol 5, No 3, с. 5-11.
5. Захариев, Ел. Корпоративна социална отговорност и корпоративна култура. Съвременни измерения. В. Търново: Абагар, 2011.
6. Захариев, Ел. Основи на управлението. Пловдив: Талант, 2015.
7. Захариев, Ел. Предизвикателствата пред индустриалния мениджмънт: приоритети и решения. Пловдив: Талант, 2015.
8. Захариев, Ел. Стратегическо управление. Пловдив: Талант, 2015.
9. Каменов, К. Поведение в управлението. В. Търново, 2002.
10. Каменов, К. Поведение в управлението. В. Търново, 2002.
11. Каменов, К. Ситуации и поведение в управлението. Свищов, 2009.
12. Каменов, К., Асенов, А. Отговорност и поведение в управлението. Свищов, 2009.
13. Селие, Х. Стрес без дистрес. София: Наука и изкуство, 1982.

¹⁹ Терзиев, В., С. Димитрова, Е. Арабска, Е. Василева. Добрите практики на високоефективните мениджъри в управлението на човешките ресурси. Научна конференция „Система за квалификация и кариерно израстване на преподавателите във висшите училища“, Национален военен университет, 2014. „Васил Левски“, 11-12 декември 2014 г., Велико Търново. Сборник доклади от конференция „Система за квалификация и кариерно израстване на преподавателите във висшите училища“, с. 49-75.

14. Терзиев, В., С. Димитрова, Е. Арабска, Е. Василева. Добрите практики на високоефективните мениджъри в управлението на човешките ресурси. Научна конференция „Система за квалификация и кариерно израстване на преподавателите във висшите училища“, Национален военен университет „Васил Левски“, 11-12 декември 2014 г., Велико Търново. Сборник доклади от конференция „Система за квалификация и кариерно израстване на преподавателите във висшите училища“, с. 49-75.

15. Arabska, E. 2016. Competence-based training of staff and opportunities of life-long learning. First international scientific conference „Human resources, leadership and organizational management“, Volume 1, pp. 131-156.

16. Zahariev, El., Arabska, E. 2014. Eclectic concepts for distribution and popularization of good management practices. VII International scientific conference "Innovations in technology and education", March 2014. Ministry of Education and Science, Federal State budget institution of higher education "Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev", St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo, Bulgaria, Branch KuzSTU in Belovo, University of Agribusiness and Rural development - Plovdiv, Bulgaria, Belovo, March 2014, pp. 149-153.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

CURRENT TRENDS FOR DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURES IN MANAGEMENT

Angel Doraliski¹, Valentina Marinova²

¹University of national and world economy – Sofia, Bulgaria

²University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: One of the key components of the management system is the organizational structure of management. This report presents the current trends of development and improvement of organizational structures of management. The semantics of the term "organizational structure" used in the report is clarified. Key aspects of structural policy of organizations are discussed, as well as the introduction of flexible organizational forms. The main directions for analysis of organizational policy of organizations are also mentioned. It is stressed that the analysis of current trends for the future development of organizational structures of management should be an integral component of the management policy of every organization. The trends are flexibility and adaptability of the organizational structure, rational proportion between centralization and decentralization, an appropriate balance between the rights, duties and responsibilities, reducing regulations, rules and other normative documents. A recommendation is made that organizational governance structures must be adapted constantly in accordance with changes in the overall management system, as they are one of its main components.

Keywords: management, organizational structure, development, improvement, contemporary trends, coordination, structural policy, centralization, decentralization

СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ ЗА РАЗВИТИЕ И УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННИТЕ СТРУКТУРИ НА УПРАВЛЕНИЕ

Ангел Доралийски¹, Валентина Маринова²

¹*Университет за национално и световно стопанство - София*

²*Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив*

Резюме: Един от основните компоненти на системата за управление е организационната структура на управление. Настоящият доклад представя актуалните тенденции на развитие и усъвършенстване на организационните структури на управление. Изяснена е семантиката на понятието „организационна структура“, използвано в доклада. Обсъждат се ключови аспекти на структурната политика на организациите, както и въвеждането на гъвкави организационни форми. Също така са посочени основните направления за анализ на организационната политика на организациите. Анализът на съвременните тенденции за бъдещото развитие на организационните структури на управление трябва да бъде неразделна част от политиката за управление на всяка организация. Тенденциите са гъвкавост и адаптивност на организационната структура, рационално съотношение между централизация и децентрализация, подходящ баланс между правата, задълженията и отговорностите, намаляване на наредби, правила и други нормативни документи. Изведена е препоръка, че организационните структури на управление трябва да се адаптират постоянно в съответствие с промените в цялостната система за управление, тъй като те са един от основните ѝ компоненти.

Ключови думи: управление, организационна структура, развитие, усъвършенстване, съвременни тенденции, координация, структурна политика, централизация, децентрализация

ВЪВЕДЕНИЕ

При анализирането на структурните аспекти на реализацията на управленската политика на всяка организация, изключително значение има постоянното изучаване на влиянието на околната среда върху нея.

Особено важен проблем при този анализ е оптималното съчетаване между нейната стабилност и гъвкавост. Гъвкавостта се осигурява от динамиката на връзките вътре и между нейните съставни части и от възможностите за прилагане на нови организационни форми.

Съществено значение при реализирането на структурните аспекти на управленската политика има и координацията. Тя е процес, който цели постигането на единство в изпълнението на взаимозависими дейности. Координация е необходима винаги, когато две или повече лица, групи или подразделения, се стремят да постигнат една обща цел.

Типът координация е свързан с характера на проблемите и със ситуациите, които се решават. Там, където проблемите са рутинни и повтарящи се, може да се прилага координация по план. В такива случаи координацията може да се провежда с помощта на предварително изготвени програми, които посочват какво и кога да се предприема. В динамично променящи се ситуации, в които по правило възникват непознати проблеми, по-подходяща се явява координацията чрез обратна връзка.

В настоящия доклад понятието „организационна структура“ може да се разгледа в четири направления – като взаимовръзка в системата, като съподчинение на звената за управление, като характеристика на състава на подразделенията и като начин за разпределяне на задачите между елементите на организацията. Ако

организационната структура не допринася или е неподходяща за реализацията на определена управленска политика, се налага нейната промяна или усъвършенстване. Един от начините за това е *реорганизацията*. Под реорганизация се разбира промяна на някои от основните компоненти (управленски нива, управленски звена или управленски връзки) на организационната структура. Необходимо е да се има предвид, че лошо подготвената и извършена реорганизация може да донесе повече вреда, отколкото полза. Рационалната реорганизация изисква преди всичко отговор на въпросите „Кога?“ и „Как?“ да се реорганизира. Преди да се извърши реорганизация трябва:

- Точно да се определи нейната цел.
- Да се разработят необходимите задачи за постигането на целта на реорганизацията.
- Да се съберат необходимите данни за възможните решения.
- Да се избере оптимално решение за реорганизация.

ОРГАНИЗАЦИОННИ СТРУКТУРИ НА УПРАВЛЕНИЕ В СЪВРЕМЕННИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В управленската теория и практика съществува изключително голямо многообразие и разнообразие на организационни структури. Това затруднява в някаква степен ръководителите на всяка една организация при търсенето на най-подходящата от тях при формирането и реализирането на управленската политика.

Структурната политика на една организация се изразява в организирането на всички дейности, които изпълнява, в няколко ясно обособени функционални направления (например маркетинг, инженеринг, производство и финанси). В този случай подходящ избор се явява така наречената функционално ориентирана структура. При нея само малък брой дейности, които обслужват висшето ръководство на организацията, се групират в звено, пряко подчинено на президента на фирмата. Изпълнението на всички останали дейности се осигурява структурно чрез създаването на звена по отделните функционални направления, ръководени от съответните вице-президенти.

Традиционните и утвърдилите се в практиката организационни структури не винаги са подходящи за реализацията на структурната управленска политика на дадена организация. В такива случаи структурната политика на организацията е насочена към създаването на гъвкави, адаптивни организационни форми. За тях е характерно по-малка регламентация на дейността на управленските органи, по-голяма децентрализация при вземането на решения и повишена отговорност на всеки за общите резултати. Чрез тези структури организацията по-добре се приспособява към променящите се условия и по-ефективно решава комплексни и сложни задачи. Характерна особеност на този вид структури е, че те обикновено имат временен характер, временни управленски органи и се създават по конкретен повод (например изпълнението на даден проект, програма или задача). Тези структури се наричат с различни имена – проектни, матрични, програмно-целеви, проектно-матрични и други. Една често използвана такава структура е *матрична структура*. Името ѝ произтича от това, че линиите на ръководство при нея са, както във вертикална, така и в хоризонтална посока.

Организационните структури, построени на линеен, линейнофункционален и линейношабен принцип, имат тенденция към централизирано вземане на решения, постоянен контрол за тяхното изпълнение и строга дисциплина. Матричните структури имат главно проблемноориентиран характер, като при тях преобладават хоризонталните линии на информация. Йерархичните форми на организация са

подходящи при установени технологични процеси и относително стабилни външни условия, а гъвкавите организационни форми дават възможност за бърза реакция на измененията, подходящи са при променлива външна среда и изискват високо квалифициран персонал.

Използването на матрични организационни структури изисква координираните усилия на различни специализирани отдели и специалисти. Те са подходящи при едновременното решаване на няколко сложни задачи, съставляващи в цялост един проект, който изисква висока степен на координиране в процеса на неговата разработка и реализация. Тъй като в практиката матричните структури обикновено се използват при разработването на различни проекти, те се наричат и проектно-матрични. Характерна особеност на матричната структура е, че при нейното прилагане не се налага премахването на съществуващата до момента структура. Друга отличителна нейна черта е създаването на временни звена за решаването на определена задача или разработването на определен проект или продукт. В тези временни звена могат да бъдат включени специалисти от различните звена на съществуващата структура за толкова време, колкото е необходимо. Едновременно с това тези специалисти изпълняват своите задължения в съществуващите организационни звена, където те постоянно работят. Новосъздадените временни звена са с ръководител, подчинен на президента на фирмата. Между тях съществува, както линейна, така и функционална връзка. През периода, в който специалистите работят в новосъздадените временни звена, те са подчинени едновременно и на прекия си линейен ръководител и на ръководителя на временното звено, в което са включени.

Матричните структури са ефективен начин за изпълнение на поставените задачи в кратки срокове. Приложението им обаче може да доведе и до някои трудности. За да е ефективното тяхното прилагане, трябва да се изяснят връзките, както във вертикална, така и в хоризонтална посока, като се определи конкретно какво ще се прави, от кого, как и кога.

Главното преимущество на матричните структури е високата степен на координация на действията. Те са явяват ефективна форма, която подпомага процеса на формирането и реализирането на управленската политика на организацията. Друго съществено тяхно предимство е високата степен на организационна адаптация (приспособяемост) към изменящите се условия. Тази организационна форма дава възможност на ръководителя на създаденото временно звено да отделя по-голямо внимание за решаването на поставената задача, тъй като е освободен от редица функции, които се изпълняват от линейните ръководители.

Прилагането на матрични организационни форми е особено подходящо при уникални или специфични задачи.

Анализът на същността, преимуществата и недостатъците на една или друга организационна структура дават възможност за обосноваване на избора на конкретен вид, подходящ за реализирането на формулираната организационна политика. При този анализ е необходимо да се има предвид и следното:

Първо. Изборът на подходяща организационна структура зависи от мащабите на организацията, величината на финансовите ресурси, с които разполага, и количеството на заетия персонал. С увеличаване мащабите на организацията се увеличава броят на управленските нива и количеството на отделните нейни подразделения. С това се създават условия за формиране на функционални подразделения и за по-голяма специализация на управленския труд. Специализацията представлява разделяне на работата в организацията по отделни звена за по-ефекасното ѝ изпълнение.

Необходимо е да се има предвид, че на определен етап от разширяването и развитието на организацията, усложняващата се структура започва да забавя приемането на решения и да намалява ефективността на управленското въздействие. В тези случаи трябва да се засили предаването на пълномощия към по-ниските йерархични нива и разширяването на самостоятелността на отделните подразделения. Един от най-известните мениджъри в Европа – Барнуик, казва в едно свое интервю: „Големите организации трябва да се научат да работят като малки“.

Второ. Важен фактор при избора на подходяща организационна структура е и производствената технология на организацията. От нея до голяма степен зависят производствените подразделения, а от там и управленските звена в организацията. Освен това организационната структура трябва да осигурява възможности за технологично обновление в зависимост от развитието и усъвършенстването на производството.

Трето. Териториалното разположение на организацията и пазарите, които тя обслужва, също предопределят особеностите на нейното организационно устройство. Значителната отдалеченост и изолираност на отделни подразделения изисква създаването на регионални отдели (филиали, представителства или други), на които да се делегират по-големи права и повече самостоятелност.

Четвърто. Съществен фактор за структурната динамика на организацията е и характерът на външната среда – нейната степен на неопределеност, предсказуемост и скорост на промените. Това с особена сила се отнася до организации, чиято дейност в много голяма степен зависи от динамиката на процесите в обкръжаващата я среда.

Пето. Едно от основанията за избор на типа организационна структура са личностните характеристики и опитът на нейните ръководители. Исторически създадите се и преобладаващи организационни структури са формирали в ръководителите и специфичен стил на работа. При променени условия е възможно този стил да не е подходящ при новосъздадена организационна структура от друг тип.

Шесто. Не е без значение и доброто познаване на съществуващата нормативна уредба, отнасяща се до функционирането на организацията. Понякога тя може да бъде разгледана и като ограничително условие.

В практиката на управлението на бизнес организациите техните структури са обект на непрекъснато развитие и усъвършенстване. Съвременните тенденции в това направление се проявяват в най-разнообразни форми. Една обща тенденция е, че при формирането на организационните структури все по-голямо приложение намира комплексният подход, при който се съчетават различни методи за тяхното изследване и усъвършенстване.

При формирането и реализирането на управленската политика на организацията е необходимо да се изграждат или усъвършенстват вече съществуващи организационни структури, които в по-голяма степен да отговарят на съвременните тенденции за тяхното развитие:

- Организационната структура трябва да създава благоприятни условия за реализиране на визията, мисията и основните цели на организацията.
- Управлението на съвременните бизнес организации става все по-интензивно и новаторско. Постоянно се търсят нови организационни форми и се създават условия за по-голямо развитие на предприемчивост и управленско творчество. Организационната структура следва да бъде привведена в съответствие с тази тенденция.
- Управлението на дадена организация непрекъснато се стреми към по-голяма гъвкавост. Следователно организационната структура на управление трябва да позволява по-голяма адаптивност при реализацията на управленската политика.

- При формирането на управленската политика на организацията се търси рационалната пропорция между централизация и децентрализация. Организационната структура трябва да осигурява и да е в съответствие с тази пропорция.

- В значителна степен нараства самостоятелността на бизнес организациите, като едновременно с това се повишава и тяхната отговорност. Това изисква при изграждането на организационните им структури на управление да се търси подходящо равновесие при съчетаването на правата, задълженията и отговорностите.

- В последно време се очертава като тенденция намаляването на разпоредбите, правилниците, инструкциите и на други нормативни документи. При реализацията на управленската политика на организацията не трябва да се разчита само на вертикалните (командни) връзки, а да се търси разширяването и по-честото използване на координационните връзки. Съвременният ръководител изпълва по-малко заповедите и разпорежданията и разчита повече на усъвършенстването на цялостната управленска система.

- Научно-техническият прогрес бързо променя производствените структури и следователно, бързо се налага адаптация и на организационните структури. При това адаптиране някои от елементите на организационните структури остават сравнително постоянни, а други се изменят.

- Разнообразието на условията и факторите, които влияят върху дейността на бизнес организациите, изисква и многообразие на организационните форми, в които тя се осъществява. Не може да има една единствена организационна форма, пригодена за всякакви условия. В управлението на организацията обективно и тясно се преплитат закономерности от организационно-технически, социално-икономически и социално-психологически характер. Затова управленските знания от теоретичен и приложен характер трябва да бъдат комплексни, а управленските действия и организационните структури да отчитат всички многообразни явления и връзки, възникващи между субекта и обекта на управление.

- Необходимо е по-тясно да се свързва изменението на организационните структури с перспективите за развитие на организациите. С тези изменения по-адекватно ще се реагира както на промени вътре в организацията (нова технология, нови машини и съоръжения, нови продукти и други), така и на промени на външната среда (пазари, доставчици и други).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Организационните структури на управление на бизнес организациите трябва да бъдат привеждани постоянно в съответствие с измененията на цялостната управленска система, тъй като те са един от нейните основни компоненти. Организационната структура е онзи компонент в системата на управление, чрез който се реализира управленският процес. Изменящите се характеристики на управлявания обект създават предпоставки за възникване в определени моменти на противоречия между съдържанието на управленския процес и организационната форма, чрез която той се осъществява. Поради това организационната структура като компонент на управленската система, е твърде съществена за ефективното функциониране на организацията. Между организационната структура на управление и останалите компоненти на управленската система има взаимна връзка и обусловеност. Ето защо проблемът за усъвършенстване на организационните структури на управление в бизнес организациите е бил и си остава постоянно актуален.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доралийски, А. Управленска политика. София: Стопанство, 2016.
2. Доралийски, А. Промяна и адаптация на управлението на стопанските организации. Том 1. БСУ, 2015.
3. Доралийски, А., М. Такова. Творческо решаване на проблемите. Съвременни управленски практики. София: Стопанство, 2014.
4. Tara Duggan. How to Develop an Organizational Structure. www.smallbusiness.chron.com.
5. Developing a Strategic Plan and Orgaznizational Structure. www.ctb.ku.edu.
6. Jon Minerich. Designing and Developing the Organization. www.olivrewight.com.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

CALCULATING CLEAN AND DIRTY PRICE IN INTEREST-BEARING BONDS AND QUOTING SYSTEMS

Georgi P. Georgiev

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The paper illustrates in detail the mechanism and the specificity of corporate and government interest-bearing bonds quoting on US and European financial markets. Dependencies between bond prices, interest coupon and market yields are presented. The process of calculating clean and dirty price in interest-bearing bonds is clarified.

Keywords: interest-bearing bond, clean and dirty price, bond quoting

ИЗЧИСЛЯВАНЕ НА ЧИСТА И МРЪСНА ЦЕНА ПРИ ЛИХВОНОСНИ ОБЛИГАЦИИ И ПРИЛАГАНИ СИСТЕМИ НА КОТИРАНЕ

Георги П. Георгиев

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Резюме: В доклада са илюстрирани в детайли механизмът и особеностите при котирането на корпоративни и държавни лихвоносни облигации на американските и европейските финансови пазари. Представени са зависимостите между цените на облигациите, лихвения купон и пазарната доходност, както и процесът на изчисление на чистата и мръсната цена при лихвоносните облигации.

Ключови думи: лихвоносни облигации, чиста и мръсна цена, системи на котиране.

ВЪВЕДЕНИЕ

Облигациите са ценна книга, която се емитира от даден кредитор с цел събиране на определена сума пари. Емитенти на облигации се явяват фирмите, държавите и отделните общини. От тази гледна точка облигациите се разграничават на корпоративни (corporate bonds), държавни (T-bonds) и общински (municipal bonds). Според това дали носят или не лихвен доход, облигациите се делят на облигации с нулев купон и лихвоносни.

Облигациите с нулев купон са известни още като дисконтови (discount bond). Характерно за тях е, че те не носят лихвен доход и винаги се продават под номиналната си стойност, а на техния матюритет притежателят им получава сума равна на техния номинал.

Инвеститорите купуват лихвоносни облигации, защото емитента на облигацията им обещава определен доход под формата на периодични лихвени плащания, наречени купони (coupon payments), а на падежа (матюритета) на облигацията ще бъде платена номиналната ѝ стойност (par value, stated value, or face value).

Купонните плащания обикновено се измерват в процент. Купоновият процент за дадена облигация се получава като съберем купонните плащания за една година и получената сума я разделим на номиналната стойност на облигацията.

ПРАКТИЧЕСКИ ПРИМЕРИ

Например ако по облигация с номинална стойност 1000 \$ през годината са платени купонове плащания от 30\$ на определена дата и още 30\$ след 6 месеца, то купоновият ѝ процент ще бъде:

$$C\% = \frac{\sum C}{N} 100 = \frac{30 + 30}{1000} 100 = 6\%,$$

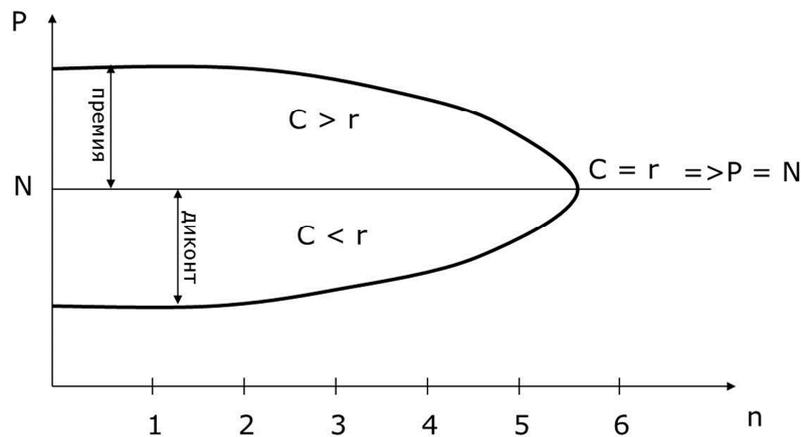
където: C е купонното лихвено плащане,
N – номиналната стойност на облигацията.

Купоновият процент представлява доходът, който притежателят на облигация би получил за година, ако я купи и продаде по цена, равна на номиналната. Но доходността от облигацията се променя, защото нейната цена в зависимост от търсенето и предлагането се променя във времето.

Цената на една облигация се променя на паричните и финансови пазари от датата на нейното емитиране до нейния матюритет под въздействието на ограничен брой фактори. Това са:

- размер на купона;
- матюритетна дата;
- честота на купонното плащане;
- номинална стойност;
- доходността по аналогични финансови инструменти.

Между движението на лихвените проценти на паричните и финансови пазари и цената на облигациите съществува обратна пропорционална зависимост. Ако лихвените проценти се покачват, цената на облигацията ще спада и обратно, ако лихвените проценти падат, цената на облигацията ще се повиши.



Фиг. 1. Зависимост между цена на облигацията, лихвен купон и пазарна доходност

Фигура 1 илюстрира визуално зависимостта между цена на облигацията, лихвен купон и пазарна доходност. Ако пазарният лихвен процент r е по-голям от купоновия процент C , то пазарната цена на облигацията ще се продава с дисконт (под номинала). Обратната ситуация, ако купоновият процент е по-голям от пазарния ($C > r$), то пазарната цена ще бъде премия, т.е. над номинала. Ако двата процента са равни, то пазарната цена е равна на номинала.

Облигации с определено качество (рейтинг) и матюритет се предлагат на обществеността като нов инструмент с определена доходност към определен момент. Ако лихвените проценти впоследствие се повишат, ново емитираните облигации ще предлагат по-висока възвръщаемост, което прави по-старата емисия по-малко привлекателна за инвеститорите и неминуемо води спад в нейната цена.

Ако се случи обратната ситуация, лихвените проценти в последствие се намалят, ново емитираните облигации ще предлагат по-ниска възвръщаемост, отколкото по-старите облигации, което прави по-старата емисия по-търсена от инвеститорите, което води до повишаване на нейната цена.

С приближаване към дата на падежа цената на облигациите се приближава до номиналната, тъй като инвеститорите осъзнават, че те ще бъдат изкупени по номинал в относително близко бъдеще. Премиите и дисконтът с приближаването на матюритета също се свиват.

Американските облигации след Втората световна война заемат най-голям относителен дял от търгуваните по света ценни книжа с фиксиран доход. Следват ги японските и германските.

Котируваните на американските облигации притежават редица особености, които са различни по отношение на корпоративните, държавните и общинските облигации. Стандартно номиналната стойност на една американска облигация е 1000\$ и се означава в котировките като **1M**, но много рядко един инвеститор може да закупи пакет от само една облигация или дори пет облигации. Стандартният лот за корпоративните облигации „round lot“ включва 10 облигации като в котировките се отбелязва с **10 M** и означава номинална стойност на пакет от 10 000\$. **100 M** означава лот от 100 облигации с обща номинална стойност от 100 000\$. Стандартният лот за държавните облигации на САЩ е **1MM**, което съответства на 1 млн. \$ номинална стойност.

Таблица 1 показва типичния начин на котиране за корпоративни облигации в САЩ. Характерно за тях е, че цените им се изразяват като процент от номиналната стойност с цели единици и части от 8 ($1/8$, $2/8$, $3/8$ и т.н).

Таблица 1. Котировки на корпоративни облигации в САЩ

issuer	Cur Yld	YTM	Vol	Close	Net change
IBM 7 ³ / ₄ 20	7,57	8	30	102 ³ / ₈	+1/4
McDnl 6 ⁵ / ₈ 17	6,88	7,1	5	96 ¹ / ₄	-1/8

Първата колона показва котировъчния символ на корпорация емитирала облигацията, купоновия процент и последните 2 цифри на годината на матюритета. В случая купонов процент от 7 ³/₄ означава, че IBM плаща годишен лихвен доход от 77,50 \$ (7,75% от 1000 \$), а Mc Donald's от 66,25\$ (6 ⁵/₈ = 6,625% от 1000\$).

Втората и третата колона показват текущия доход и доходността до матюритет, които ще бъдат разяснени подробно в следващата точка 2.

Колона 4 показва обема търгувани облигации на фирмата от предходния ден в хил. \$. Конкретно за предходния ден са купени облигации на IBM на стойност 30 000\$ и на Mc Donald's на стойност 5 000 \$.

Предпоследната колона показва последната търгувана цена за облигация от предходния ден, изразена като процент от номиналната стойност. Например при номинална стойност 1000 \$ последната цена на облигациите на IBM е била 1023,75\$ (102 ³/₈ = 102,375% от 1000\$), а за Mc Donald's 962,50 \$ (96 ¹/₄ = 96,25% от 1000\$), т.е. първите облигации са се търгували с премия, а вторите с дисконт.

Последната колона на Таблица 1 показва изменението в цената на облигацията спрямо предходния ден, изразена в процент от номинала. Така за облигациите на IBM цената спрямо вчера се е покачила с ¹/₄=0,25% от 1000\$ или с 2,50\$, а облигациите на Mc Donald's са паднали с 1/8 = 0,125% от 1000\$ или с 1,25\$ надолу.

Таблица 2 показва типичния начин на котирание за държавни (съкровищни) облигации в САЩ. Характерно за тях е, че цените им се изразяват като процент от номиналната стойност с единици и части от 32 (1/32, 2/32, 18/32 и т.н).

Таблица 2. Котировки на държавни облигации в САЩ¹

Rate	Maturity	Bid	Asked	Chg	Asked yield
4 ⁵ / ₈	NOV17	100:18	100:20	-1	5.15
5 ¹ / ₂	DEC18	105:06	105:08	+2	5.45
5 ³ / ₄	FEB20	99:17	99:19	-1	5.11
11 ⁵ / ₈	OCT30	138:19	138:25	-13	6.32

Първата колона показва купоновия процент на облигацията на годишна база, изразен като процент от номиналната стойност. Например купоновият процент от 4 ⁵/₈ е равен на 4,625% от 1000\$ = 46,25\$ купоново плащане за година, 5 ¹/₂ е 5,5% от 1000\$ = 55\$ и т.н.

Втората колона показва месеца и последните две цифри от годината на матюритета на облигацията. Например за първата облигация матюритетът е през ноември 2017 г.

Третата колона показва актуалната цена купува за съответната емисия облигации. Това е цената, по която бихте продали вашата облигация. Цифрите след двете точки изразяват части от номиналната стойност. За разлика от корпоративните облигации, където цените в котировките се показват като цели числа и части от 8, при съкровищните облигации на САЩ те се изразяват като цели числа и части от 32.

¹ <http://cbonds.com/quotes>

Например курс купува 100:18 за първата облигация означава, че цената е 1005,63\$ (100+18/32 процента от нейната номинална стойност или ако 1000\$ е номиналът, т.е. 100,5625% от 1000\$ = $\frac{100,5625}{100} \cdot 1000 = 1005,63\$$).

Четвъртата колона показва актуалната цена продава за съответната емисия облигации. Това е цената, по която бихте купили облигацията, ако имате интерес. Интерпретацията на цената е същата, както при колона три.

Колона пет показва промяната в курс купува (bid) спрямо предходния ден, измерена в 1/32 части процента от номиналната стойност. Конкретно изменение от -1 на ноемврийската емисия означава, че курс купува на облигацията е спаднал с 0,3125\$ (1/32 % от 1000\$ т.е. 0,03125/100 * 1000\$) спрямо предходния ден.

За октомврийската емисия (последния ред) намаление от -13 означава, че курс купува е спаднал с 4,06\$ спрямо предходния ден (13/32% от 1000\$).

Последната колона показва доходността до матюритета на облигацията, изчислена като е използван актуалният курс продава.

Таблица 3 илюстрира типичния начин на котиране на съкровищни облигации в Европа. Конкретно в Таблица 3 са показани котировките на лихвоносните облигации на полското правителство.

Таблица 3. Котировки на държавни облигации на Полша²

Currency	Country	Coupon	Maturity	Price	Yield	Moody's	S&P	ISIN
PLN	POLGB	4¾	12	100.490	3.687	A2	A	PL0000104659
PLN	POLGB	5¼	13	101.465	4.210	A2	A	PL0000105037
PLN	POLGB	5	13	101.205	4.339	A2	A	PL0000102836
PLN	POLGB	5¾	14	102.670	4.586	A2	A	PL0000105433
PLN	POLGB	5½	15	102.270	4.772	A2	A	PL0000105953
PLN	POLGB	6¼	15	104.830	4.880	A2	A	PL0000103602
PLN	POLGB	5¼	17	100.190	5.201	A2	A	PL0000104543
PLN	POLGB	5½	19	99.640	5.548	A2	A	PL0000105441
PLN	POLGB	5¾	22	100.410	5.697	A2	A	PL0000102646

Характерно за котирането на облигации е, че в света няма приета унифицирана система на котиране и на различните пазари са възможни прилагане на различни модифицирани варианти.

На котировките, представени тук в Таблица 3, допълнително са дадени присъдените рейтинги на облигациите според кредитните агенции Moody's и S&P, а в последната колона е даден 12-знаковият международен идентификационен номер на ценната книга (International Securities Identification Number–ISIN), който е уникален и се издава за облигации, акции, търговски ценни книжа и варианти.

Друга важна особеност, свързана с инвестиции в облигации, е, че визираните по-горе **цени в котировките представляват само част от цената, която един инвеститор трябва да заплати**, ако иска да закупи облигация в промеждутъка между плащането на два купона. Към котираната цена трябва да бъде добавена натрупаната лихва от дата на изплащане на предходния купон до момента на покупката. Цените в котировките се наричат **чисти цени (clean prices)**, а цената по която се заплаща де факто за облигацията, се нарича **мръсна цена (dirty price)**. **Мръсната цена включва**

² <http://investment-income.net/rates/foreign-world-bonds>

чиста цена + начислена до момента лихва. Натрупаната до даден момент се изчислява като проста лихва по формулата:

$$AI = \frac{D}{365} * C\% * N, \text{ където:}$$

AI е натрупаната лихва от последното купоново плащане до момента;

D са дните от последното купоново плащане;

C% е купоновият процент на годишна база;

N е номиналната стойност на облигацията.

Например ако искате да купите облигация 72 дни след изплащането на последния купон, чийто курс продава в котировките в момента е 102,25 при номинал 1000\$, купоновият процент е 6^{1/2}% и се изплаща на 6 месеца. Каква цена трябва да заплатите на продавача?

Натрупаната от изплащането на последния купон до момента лихва е равна на:

$$AI = \frac{D}{365} * C\% * N = \frac{72}{365} * 0,065 * 1000 = 12,82\$$$

$$\text{Чистата цена е } AI = \frac{102,25}{100} * 1000 = 1022,5\$$$

Цената, която ще бъде заплатена за облигацията (мръсната цена), ще е равна на:
1022,50\$ + 12,82\$ = 1035,32\$

От своя страна чистата (котировъчната) цена на една облигация може да бъде изчислена като:

$$Q = \frac{P_0 - AI}{N} * 100, \text{ където:}$$

Q е чистата цена;

P₀ - сегашна стойност на облигацията.

Ако приемем, че към момента не се наблюдава подценяване или надценяване на конкретната емисия облигации, то сегашната стойност на облигацията трябва да е приблизително равна на мръсната ѝ цена³. Изчисляването на сегашна стойност на облигация ще бъде обяснено в детайли в точка три „Оценяване на облигации“.

Ако използваме данните от предходния пример, то чистата цена на котиране ще бъде:

$$Q = \frac{1035,32 - 12,82}{1000} * 100 = 102,25$$

³ Поради формални ограничения към обема на доклада изчисляването на сегашна стойност при облигации няма да бъде разгледано.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение може да бъде обобщено, че инвестициите в облигации предоставят възможност за генериране на лихвени и капиталови доходи при относително ниски нива на пазарен, ликвиден и лихвен риск. Съкровищните облигации на развитите държави се считат за безрискови, защото вероятността някоя от тези държави да фалира в обозрим хоризонт е пренебрежимо малка.

При корпоративните, общинските и съкровищните облигации на по-слабо развити държави обаче съществува риск от фалит и следователно някой от тези икономически агенти е вероятно да не е в състояние да си изпълни задълженията на платец по отношение на договорения график на паричните потоци по облигацията.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bodie Z., A. Kane and Alan J. Marcus, “Essentials of Investments”, 9th Edition, McGraw-Hill Education 2012.
2. Bodie Z., A. Kane and Alan J. Marcus, “Investments“, McGraw-Hill/Irwin; 9 edition 2010.
3. <http://cbonds.com/quotes>
4. <http://investment-income.net/rates/foreign-world-bonds>
5. <http://www.wallstreetsurvivor.com/starter-guides/bond-quotes>
6. Munk Claus, Fixed Income Analysis. Securities, Pricing and Risk management, University of Southern Denmark 2003.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

SOME FINANCIAL – LEGAL ASPECTS OF BANK CREDIT MEDIATION IN FOREIGN TRADE

Ignat Papazov

D.A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov, Bulgaria

Abstract: Commercial banks are one of the most important and influential economic agents whose outputs produce the movement of large financial resources, as well as the increase in the magnitude of the same. This circumstance is in direct connection with the bank credit intermediation and precisely the specific operations framed within its scope reinforce the dominant position of the banks in the monetary circle. It is the banks that are at the center of a complex of financial - monetary and credit relations, where at the entrance and the exit of which are the clients - in different quality. Once, as creditors, and second time - as debtors/borrowers vis-à-vis the banking institution. The credit mechanism has as a consequence the growth of the foreign capital advanced to the banking business, transposing it into credit resources.

Keywords: credit rights, credit return, bank foreign trade credit, cash circulation, bill of exchange effect.

НЯКОИ ФИНАНСОВО-ПРАВНИ АСПЕКТИ НА БАНКОВОТО КРЕДИТНО ПОСРЕДНИЧЕСТВО ВЪВ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ

Игнат Папазов

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: Търговските банки са едни от най-значимите и влиятелни икономически агенти, резултатите от чиято дейност, продуцират движението на крупен финансов ресурс, както и нарастването величината на същия. Това обстоятелство е в непосредствена връзка с банковото кредитно посредничество и тъкмо рамкираните в обхвата му специфични операции затвърждават доминантното място на банките в парично-капиталовия кръгооборот. Именно банките са в центъра на сложен комплекс от финансово – парични и кредитни отношения, на

входа и изхода на който са клиентите – в различно качество. Веднъж, като кредитори и втори път - като дебитори/кредитополучатели спрямо банковата институция. Кредитният механизъм има за своя последица прираста на авансирания в банковата дейност чужд капитал, транспонирайки го в кредитен ресурс.

Ключови думи: кредитно правоотношение, кредитна рентабилност, лихва, паричен кръгооборот, менителничен ефект, банков външнотърговски кредит.

Pecuniae imperare oportet, non servire!

ВЪВЕДЕНИЕ

Кредитът е една от най-старите икономически категории. Възниква преди появата на паричната форма на стойността, с оформяне разделението на труда, при което се разширява размяната на стоки. Първоначално кредитът се предоставя в натурална форма, а впоследствие и в налични пари. На първоначалните етапи от развитието на стоково-паричните отношения кредитът е известен под наименованието лихварски капитал и по логика на дефиницията – лихварски кредит. С по-нататъшното развитие на разменните отношения кредитът се оформя като промишлен капитал, изявен в три функционални форми – производствен, търговски и заемен. В тези условия възникват и първите банкови институции, а парите започват да се утвърждават като средство за погасяване на дълговете – стига се до разширяване и задълбочаване на взаимовръзката между кредита и парите. Следователно кредитните пари възникват непосредствено от функцията на парите като платежно средство. Думата „кредит“ има латинска основа и произлиза от наименованието „credere“, означаващо „вяра“ или „creditum“ – „заем“, „дълг“. „Неслучайно понякога кредитът се отъждествява с доверието. Трябва да се има в предвид обаче, че доверието е само необходимо условие за възникване на кредитната сделка. То обаче не характеризира икономическата същност на кредита“¹. Може да се спомене, че кредитът представлява добре или зле обосновано доверие, по силата на което едно лице доверява на друго известна сума капитал в пари или стоки, оценени на известна парична стойност. Към кредитното отношение се вмъква и неговият ценови израз, измерим в лихвеното възнаграждение за използването на капитала и потенциално поетия риск до изтичането на договорния срок.

Съществен проблем при изясняване на кредитните специфики и категории е липсата на пълно покритие между позициите на отделните автори и школи. Така например финансовата специализирана литература дефинира кредита като „особена форма на движение на стойността, при което се извършва продажба на стока с отсрочка на плащането или се дават пари за временно ползване, при условие че ще се върнат обикновено със заплащане на лихва“².

Други автори разглеждат кредита като форма на движение на стойността, което се доближава до обикновената покупко-продажба. „Той преди всичко е категория на обръщението“³.

Най-после се застъпва и становището, че „кредитът е форма на придобиване на допълнителни средства, на допълнителна покупателна сила, чрез временно ползване на чужди средства“⁴. При силната рефлексия на кредита върху интензитета на паричните

¹ Михайлов, Ем. и др. Пари, кредит, банки. Свищов, 1993, с. 33.

² Икономическа енциклопедия, т. I, С., 1971, с. 613.

³ Михайлов, Ем. и др. Цит. съч., с. 34.

⁴ Rectenwold, H. Cl. “Worterbuch der Wirtschaft”, Stuttgart, 1987, с. 329.

отношения е естествено и обяснимо неговото документално и материално обезпечаване, предвид пряката му зависимост от финансовите възможности на искателите.

От посочените определения за кредита може да се направи изводът, че кредитът е вид сделка, която има следния фрагментиран състав:

- Източник на облигационно отношение;
- Правна връзка между две страни, по силата на която едно лице кредитор, може да иска от другата страна – длъжник, една престация;
- Формален израз на реалното разпределение и преразпределение на стойността и капитала;
- Естествено съдържание (*naturalia negotii*) на капиталовото обръщение и глобалните възпроизводствени процеси;
- Съществено съдържание (*essentialia negotii*) на еквивалентността в отношенията между участниците в кредитната сделка – кредитоискателя, който действа като оферент, и кредитора, явяващ се акцептант на офертата за кредит;
- Способ за погасяване на облигационни отношения по търговски дого-вори.

На тази основа може да се изведе по-конкретна формулировка за кредита като двустранен несъвършен договор с възмезден и реален характер. Формалният му вид е с обезпечително, спрямо засегнатите в него парични потоци, предназначение. Заедно с това кредитът е договор с организационен характер, тъй като създава облигационни отношения по кредитното отчуждаване и издължаване на стойността първо между кредитора и длъжника, а те се пренасят по специфичен начин върху създаването на други облигационни отношения – сключването на търговска сделка и последвалото от нея размяна на блага.

БАНКОВОТО КРЕДИТНО ПОСРЕДНИЧЕСТВО ВЪВ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ

Днес кредитът е едно от определящите условия за развитието на международната търговия и е необходим инструмент за стимулиране на външноикономическите връзки. Присъствието му в трансграничните пазарни взаимоотношения създава допълнително търсене на свързаните с тях стокови пазари. Паралелно с това кредитът се превръща в константно условие на външноикономическите връзки, защото създава уникално благоприятна среда за чуждестранните частни инвестиции и осигурява част от средствата за формиране на функционална инфраструктура за експортните предприятия в съответната страна.

Кредитирането на външнотърговските операции се разглежда по три начина:

- а) от местни фирми и институции за сметка на привлечен капитал;
- б) от чужди фирми и институции за сметка на техен капитал;
- в) от международни институции, в които са концентрирани едновременно собствен и привлечен капитал.

Използването на кредита в дадените направления обособява два типа кредитни отношения:

Първият тип са тези, които възникват от предоставяне на кредити от национални институции – частни или държавни на местните износители и вносители, а като втори тип се очертават кредитните отношения с участието на чуждестранни субекти и привличането на външни ресурси. Именно при тази разновидност се проявяват спецификите на външнотърговския кредит, където оформянето на кредитните задължения в чужда за длъжника валута неминуемо носи освен кредитен, но и допълнителни двустранни рискове – валутни, трансферни и странови.

Приема се, че „кредитирането в международната външнотърговска практика се явява един от инструментите за стимулиране на експортърите“⁵, като търговската изгода за тях се свежда до сигурност и ускоряване на разплащането, резултиращи върху увеличаване обема на стоките доставки и създаване на оптимални възможности за покриване на разходите по кредита за сметка на издължената по доставката сума. Тази позиция генерира известни резерви, тъй като само банките имат достъп до кръга от купувачи и продавачи посредством авоарите, с които те разполагат по сметките си. Зад всяка крупна външнотърговска сделка стои банката – веднъж като обикновен технически център, посредничещ в обработката и трафика на документи и референции, и втори път – като кредитодател, имащ лична заинтересованост от безпроблемното уреждане на търговския разчет. Но и в двата случая на преден план се поставя сигурността на външнотърговския оборот с единствен незаменим гарант, каквато е банковата институция. Търсенето на гарантирана сигурност от контрагентите в международната сделка осигурява доминант на банковия кредит за нуждите на стокообмена. По същността си банковият външнотърговски кредит е вид вторична проявна форма на основния, търговски кредит, чиято особеност е отчуждаване по кредитен път на стоков капитал между пазарни субекти. Цената на този кредит включва разходите по обслужването му, които кредитополучателят заплаща на банката и трети лица, ангажирани пряко или косвено в кредитната операция и се установява като пропорция между общия размер на кредитните разходи в годишен процент и реално усвоената сума по кредита. Зависимостта се изразява чрез формулата:

$$ЦК = РК / СК \times 100,$$

където:

ЦК е цена на кредита;

РК – разходите по обслужване и управление на кредита;

СК – фактически използвана сума от кредитополучателя.

Цената на кредита може да се възприеме и като определител на рентабилността на банковото кредитиране във външната търговия. При нейното определяне трябва да се има предвид степента на възвръщаемост на кредита и обвързаността ѝ с престаионните отношения между партньорите, сведена до степените на издължаване и, съответно, събираемост на сумите по основния търговски договор. Ако се установят като допълнителни елементи Кр – кредитна рентабилност, СВ – степен на възвръщаемост, ДК – договорен кредитен размер и СС – степен на събираемост в абсолютно изражение по първичния търговски договор, то горната зависимост ще добие вида:

$$Kp = \frac{CC - PK}{DK - CK + CB} \times 100.$$

Банковият външнотърговски кредит е разновидност на краткосрочното кредитиране, детайлирано по насоченост на операциите и участващите субекти. В тази връзка се отграничават банкови кредити по износа и такива по вноса. Те са обединени от деловата комуникация между банките и чуждестранни купувачи, при която направо се договарят финансовите параметри на сделката, след предварителното ѝ уточняване с местния износител. За износителя е по-изгодно да представи финансирането на сделката на банката, докато той поема грижата за производството и експедицията на стоката. Ролята на обслужващата банка се свежда до осигуряване платежно-техническият ефект на разчетната операция и произтичащата от него сигурност. При това банката плаща на износителя веднага, след експедиция на стоката и го освобождава от грижите, отговорностите, разноските и рисковете в кредитно-

⁵ Покровская, В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М., 1996, с. 159.

платежните отношения. Посочените особености все още придават актуален вид на понятието „кредитни и платежни средства“. То обединява различни документи – ценни книжа – явяващи се формален израз на вземания и задължения при международните търговски сделки и използвани за тяхното погасяване. По-конкретно диферентната характеристика на кредитните средства е пряко свързана с възможността да се погаси едно съществуващо вземане /задължение при външнотърговската сделка и обективизиране волеизявленията на страните, включително и банката чрез съответен документ. При условие, че „банковият кредит притежава най-високата ефективност и съвършена организация на движение на стойността“⁶, може да се заключи, че той поглъща постепенно останалите кредитни форми – търговска, държавна и потребителска. В потвърждение на казаното е и категоричният факт, че кредитните пари изтласкват от сферата на обръщението стоките пари – в съвременните режими всяко парично плащане може да се разглежда и като кредитна операция. Всичко това налага акцента върху съвместяването на повърхностно разграничените кредитни и платежни механизми в по-общото, съответно на банковите функции определение – „кредитно-платежна система“, в което като платци, респ. длъжници ще се означават и търговските банки. Така ще се осигури необходимият финансово-инструментален синхрон между банковата дейност в кредитни условия и широкото използване на кредитно-платежната система както за пряко погасяване на задължения по други сделки, когато тя ще функционира като паричен заместител, така и като обект за влагане на капитал – в това си качество тя ще се изяви като обект на търсене и предлагане на финансовия пазар във вид на финансов актив, синтезиращ кредитните и платежни специфики с най-рационална приложимост. Осигуряването на последната с активното съдействие на банките има и технически удобства – след като банките извършат плащанията, обвързването на кредитната операция с платежната не представлява проблем. По този начин се ускорява обръщаемостта на оборотните средства, което е определящ фактор за диверсификацията на външнотърговските отношения, поставени в императивна зависимост от съставния за горепосочената система инструментариум.

Преобладаващото значение и приложение на банковия кредит във външната търговия се обосновава в крайна сметка с практическото финансиране на сделките, обезпечено пряко или косвено от банките и позиционирането на вносителите и износителите като инициатори или страни, отговорни за своевременното погасяване на кредитите и наложените с тях разходи. Банковото кредитиране на износа се осигурява „както от национални, така и от чуждестранни банки под формата на менителници, предоставени на износителя от вносителя или кредит по контокорентни (текущи) сметки“⁷. Като правило неговият размер не надвишава 85% от стойността на стоката, предмет на международната търговска сделка. Паричният му израз от своя страна дава възможност на външнотърговските партньори да изберат най-изгодния за тях пазар, прагматизирайки конкурентните условия. Принципно кредитополучателят не се обвързва с клиенти, сравнимо с фирмения и брокерския кредит, но дори и да се установи подобна зависимост, тя ще се отнася за съответния пазар, а не до конкретен доставчик – получателят на кредита може да го реализира на националния пазар в страната на банката кредитор, закупувайки стока от която и да е фирма.

Както бе посочено, цената на банковият кредит е сравнително ниска, като основен неин компонент е лихвеният процент. В нея почти не фигурират имплицирани елементи. По разбираеми причини доминиращ е банковият експортен кредит със значението си на неотменим бизнес стимулатор на износа. По-скоро като анонс в тази

⁶ Михайлов, Ем. И др. Цит. съч., с. 84.

⁷ Покровская, В. Цит. съч., с. 167.

връзка може да се разглежда ограниченото използване въобще на кредита от банките в пределите на своите страни за доставка на стоки. Банковият кредит по износа се използва на всеки разграничим етап от производството, транспортирането и реализирането на стоката – предмет на експортна операция. Самият обект на кредитиране определя характера на кредита, начините, формите и условията по предоставянето му. Банките дават на износителите различни кредити, съответстващи на финансовите им потребности. С най-широк приложен ареал са следните видове:

Кредит за производство на стоки за износ – има бланков характер, т.е. не изисква обезпечение. Той се отпуска, когато дадена фирма е получила поръчка от чуждестранен купувач по сключен с него търговски контрагент. Необходимо и достатъчно условие за усвояване на кредитния ресурс е кредитополучателят да бъде крупна, свързана с банката фирма. Обикновено този кредит е краткосрочен, с падеж след шест месеца, но ако се кредитира производството на оборудване с по-дълъг технологичен цикъл, може да придобие дългосрочен характер с матуритет от две-три години. По същество това е т. нар. продуктивен кредит, отпуснат за финансиране производството на стоки и конкретни блага, стоящи в основата на експортната операция. Същият „разширява почти в неограничени мащаби възможностите на стопанските субекти да придобиват допълнителни финансови средства за производствени нужди“⁸.

Формите на предоставяне на продуктивния кредит са контокорентната и овърдрафтната. При контокорентната форма на кредита банката води единна сметка на своя клиент, обозначена като контокоренто. В нея се отразяват паричните потоци на постъпленията и плащанията на фирмата, заедно със собствените и заемните средства, чрез които се осигурява движението им. Констатираният превес на плащанията над постъпленията по сметката се оформя като банков кредит. Периодично банката извършва изравняване на отразените по сметката суми, сведено до насрещно погасяване на входящо-изходящите транзакции и извеждане на ново контокорентно салдо. Взаимното прихващане на перата по текущата сметка е типична периодически извършваща се новация. Наистина новото двустранно признато салдо новира остатъка от задължението, но е неоснователно да се приеме, че обезпеченията по отделните пера са се погасили. Налице е прилика с договора за взаимно кредитиране, чиято продължителност е до момента на приключване на сметката.

Овърдрафтната кредитна форма позволява на клиента на кредитиращата банка да извършва плащания на суми, надвишаващи собствените му авоари по текущата сметка. Това превишение е стойностният измерител на овърдрафтния кредит. Обемът му се лимитира според финансовите възможности и платежоспособността на титуляра на сметката.

В САЩ е застъпена банковата практика на кредитиране подготовката на стоки за износ срещу менителничен ефект – запис на заповед, издаден от износителя. Този вид кредитиране намира основно проявление в кредита за стоки на склад в страната на износителя. Той се осигурява на износителите в размер на 50-75% от пазарната стойност на стоката. При това евентуалното намаляване цената на стоката при складовото ѝ съхранение и престой създава благоприятстващото за банката потестативно право да поиска от клиента да погаси част от дълга с оглед поставянето на неговия размер в съответствие с променената пазарна цена. И в случая, както при текущата сметка, при която се променя основанието на престациите, е налице обективна новация, респ. подновяване на задълженията съобразно променените условия, където ще възникне необходимостта от прекратяване на действащия до

⁸ Стоянов, В. Пари, банки, борси. С., 1996., с. 107.

момента и сключване договор *sui generis* – самостоятелен договор между банката кредитор и износителя. Договорното обезпечение по него ще е самата стока, заложена в полза на банката или намираща се под контрола ѝ чрез специално нает склад или подходящо за запазване на стойностнопотребителните ѝ свойства друго помещение. Отликата от новацията е с двустранен позитивен ефект – възникналото право за банката ще е обезпечено, но необременено със старите възражения - новира се задължението на износителя в актуалния му, намален размер и същевременно се осигурява обезпечение по банковия кредит чрез залога (*letter of lien*) на стоката – основание на кредита. То ще изпълнява и функцията на задатък по кредитния договор с доказателствен и санкционен елемент. В допълнение на обезпеченията по отпуснатия кредит могат да служат различни други документи – складово свидетелство, варант, разписка за съхраняване на стоката и др. Логичната последица на кредитните отношения предполага банката да предпочете договора за залог и заложното свидетелство като кредитни обезпечения. Те именно ще изразят потвърденото от износителя заложно право на кредитора, чиято сигурност и безусловна гаранция се явява придружаващият застрахователен документ – полица или сертификат.

Разгледаният кредит е с краткосрочен характер – не превишава три месеца. Ако стоката не бъде реализирана в горния срок, е възможно неговото продължаване, без промяна в характеристиката му – с още три месеца. Този кредит се отпуска най-често от банки, опериращи в страната на износителя, респ. филиалите на чужди банки с местоседалище в експортната страна. Изискуемото от износителя допълнително обезпечение за банките е изразено още в предоставяне на гаранции или блокиране на част от кредитния ресурс на депозит в кредитиращата банка.

Позната е друга разновидност на банковият външнотърговски кредит, какъвто е кредитът за стоки намиращи се на път за чужбина. Той се предоставя при параметри, различаващи се съществено от тези по кредита за стоки на склад в страната на износителя. Срокът е по-кратък и покрива времето на транспорт-тиране на стоката, а обезпечителните документи по кредита са коносаментът и застрахователната полица или сертификатът за качество. Особено взискателни са банките към коносаментта, що се отнася до оригинален вид, надлежно съставяне, което да не създава резерви у капитана на кораба относно товаренето и опаковката на стоката, също и уговорка за ограничена отговорност на корабособственика по коносаментта.

Кредитът за стоки на склад в страната на вносителя се отпуска от местните банки или от тези в страната на доставчика. Условието му са идентични с клаузите по първия разгледан кредит, а към документите за обезпечението му се добавят транспортните, удостоверяващи пристигане на стоката до местоназначението ѝ.

В условията на развит финансов пазар, при които надделява афинитетът към финансирането на търговски кредит чрез сконтиране, менителницата се утвърждава и възприема като основен инструмент. От позицията на собствениците на краткосрочни капитали, търсещи изгодно и безрисково влягане, тя е признат финансов актив. Така се поражда практиката на банково кредитиране чрез акцепт, т.е. трата, издадена от фирма срещу банка и акцептирана от последната в качеството ѝ на трасат. Основното предназначение на тази менителница е да осигури възможност на своя издател ремитент да я сконтира на финансовия пазар, където концентрацията на подобни трати е голяма поради стабилния авторитет на платеца по тях. В тези условия възниква и акцептният кредит. Акцептът по своя характер, е близък до кредита, обаче не следва да се отъждестява с него, тъй като банката акцептант не предоставя никакви средства на износителя, а само поема задължение да осребри менителницата на падежа. Следователно кредитът се мултиплицира в разчетната операция чрез акцепта, който е средство за получаване на кредит.

Кредитът и акцептът също така могат да се разглеждат в зависимост „причина-основание/форма-следствие“. Преди падежа на тратата фирмата кредитополучател рамбурсира номинала на менителницата на банката акцептант, която погасява с нея предоставената на падежа трата. Акцептът осигурява на фирмите чист финансов кредит, без обвързване с конкретна цел. Разгледаната последователност на възникване и уреждане на отношенията по кредита позволява презумирането на външнотърговския кредитен договор като вид предварителен двустранен договор между банката и съответната фирма, а акцептното му потвърждение ще се третира по реда на окончателния договор между кредитора и кредитополучателя относно изходния механизъм на кредита.

Банковото кредитиране на износа включва кредитите, отпускани освен на местните износители, и на чуждестранните купувачи на стоки на пазара в страната на кредитиращата банка.

Проявните форми на тези кредити са пряката и косвената. При пряката форма банките предоставят кредит на вносителите в чужбина за покупка на стоки на местния пазар, с подчертано протекционистична цел в полза на износа на националните фирми. В позиционния смисъл на отношенията, за износителите кредитът ще е експортен, а за купувачите – кредитът по вноса, известен и като кредит на купувача. Той е вид целеви кредит, чийто отличителен белег се заключава в отпускане на банков кредит не на местния износител, а на чуждестранния купувач. Ресурсът се използва от вносителя за финансиране на конкретни доставки – предимно внос на стоки с инвестиционно предназначение, технологии, машини и пр. При този кредит фирмата износител получава срещу експорта плащане в брой. Тя не фигурира като страна в кредитната сделка. Пряко обвързан със задължения към банката кредитор е единствено чуждият вносител. Следствие на тези постановки е заключението, че в разгледаният кредит може да се види стипулация. Адекватното пояснение в случая би се основало на съглашението между стипуланта вносител или уговорител и банката промитент, респ. обещаел, за възникване на определена престация за трето лице – бенефициер/износител, което не участва по никакъв начин в сключването на договора. Легализирането на това определение още осигури знак за равенство между кредита на купувача и договора в полза на трето лице. Подобно възприятие най-малко ще се отрази благоприятно върху изискуемия характер на вземането на износителя, без допълнителното му обременяване с тежести по външнотърговския, а не кредитния договор. Косвеното кредитиране на износа засяга разгледаните вече банкови акцепти. Те са специфични кредитни модификации при финансирането на търговски кредити.

Банковите кредити за мащабни покупки на стоки от чужбина се предоставят на консорционална основа. Към категорията на банковия кредит по вноса отнасяме предоставените средства от чуждестранните банки на местните вносители по аналогична технология пряко или косвено. Кредитът обикновено обслужва доставката на определен вид стоки, износът на които се поощрява в страните на трансграничните износители. Допълнителна гаранция за чуждите кредитори при крупно финансиране са държавните или банкови гаранции. Подобно на косвеното кредитиране по износа, тук то се свежда до акцепт на менителници, теглени от местните вносители срещу износителите в чужбина или обслужващите ги банки. Приложението на акцептния кредит по вноса е подчинено на договарянето му между вносителя и банка от неговата страна, с която стъпка се подсигурият финансовите параметри на сключвания впоследствие търговски контракт за доставка на купувача с износителя. По силата на този договор банката в страната на вносителя открива по негово нареждане рамбурсен акредитив в полза на износителя. След експедиране на стоката доставчикът изпраща в акредитивната банка стокоразпоредителните документи, с приложена към тях трата,

издадена срещу банката. При съответствие на документите с акредитивните условия банката акцептира тратата и я връща на износителя. Последният може да я задържи и в този случай той реално поема финансирането на кредита. В повечето случаи износителят сконтира банковата менителница на своя финансов пазар и получава вземането си по експорта. От своя страна вносителят превежда менителничната сума преди падежа на акцептиращата банка, която я използва за изплащане при представянето на тратата на падежа от нейния собственик. Взаимовръзката между дължими или подлежащи на изплащане суми е практически израз на облигационния принцип на икономичността, чиито коефициент на полезност за контрагентите е подчертано синкретичен особено за износителя. Приликата с хипотезата за договора в полза на трето лице е в безпроблемното престиране на сумите към износителя при минимални рискове, а диферентен критерий е съществуващата възможност за задържане на търговския ефект от доставчика и превръщането на последния в страна по кредитния договор за акцепт. В такъв случай изпълнението, т.е. плащането по външнотърговската сделка няма да има едностранен характер, вменявайки се само в купувача, а ще е предмет на двустранен договор между двамата партньори с разумно разпределение на риска от неизпълнение по него.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В крайна сметка, нека уточним съществената значимост от поставяне акцента върху поне две основни контекстуални положения, а именно, че търговският кредит се транспонира в банков тъкмо по пътя на залагането и сконтирането на полиците в банките и наред с това банковият кредит е един от предпочитаните гаранции на участниците във външнотърговския оборот, осигуряващ надеждно изпълнение на насрещните ангажименти по сделките. Кредитно-платежната система на външната търговия кумулира и възможността за вторичен оборот чрез фигурата на цесията - на изразеното в съставните ѝ елементи право на вземане. Определящо, в случая, значение за цесионните отношения има доверието, с което се ползва плащецът на финансовия пазар – високата му степен е огледален образ на позитивното възприемане на документа по задължението от останалите участници в икономическия оборот и повишеното му търсене като вид финансов актив.

ЛИТЕРАТУРА

1. Rectenwold, H. Cl. “Worterbuch der Wirtschaft”, Stuttgart, 1987, с. 329.
2. Икономическа енциклопедия, т. I, С., 1971, с. 613.
3. Михайлов, Ем. и др. Пари, кредит, банки. Свищов, 1993, с. 33.
4. Покровская, В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Москва, 1996, с. 159.
5. Стоянов, В. Пари, банки, борси. София, 1996., с. 107.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

*Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив*

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

*University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria*

<http://science.uard.bg>

MANAGEMENT ACCOUNTING – A CHALLENGE TO THE ACCOUNTING THEORY AND PRACTICE IN THE BANKING SECTOR

Liliya Rangelova-Petkova

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Adequate management of the bank requires its directors not only to understand well the financial standing of the institution, but also to plan and control operational processes and to make managerial decisions on the effective allocation and use of the available resources. In this regard the tasks of accounting are expressed not only in the functions of registration of already passed business operations, but also in the providing of information to justify management decisions and to supervise their implementation. In the foreground of similar situations the need reveals to improve information provision of the management and to maintain its decisions with reliable accounting and operational information.

Keywords: management accounting, commercial bank, accounting information, responsibility centers, bank products and customers, management reports

УПРАВЛЕНСКОТО СЧЕТОВОДСТВО – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД СЧЕТОВОДНАТА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА В БАНКОВИЯ СЕКТОР

Лилия Рангелова-Петкова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Резюме: Адекватното управление на банката изисква мениджмънтът не само да познава добре финансовото състояние на институцията, но и да планира и контролира оперативните процеси и да взема управленски решения относно ефективното разпределяне и използване на наличните ресурси. В тази връзка задачите на счетоводството се изразяват не само във функциите по регистрирането на вече протекли стопански операции, но и в информационното

осигуряване за обосноваване на управленските решения и за осъществяване на контрол при тяхното изпълнение. В подобни ситуации на преден план се разкрива потребността от усъвършенстване на информационното осигуряване на ръководството и поддържане на вземаните от него решения с достоверна счетоводна и оперативна информация.

Ключови думи: управленско счетоводство, търговска банка, счетоводна информация, центрове на отговорност, банкови продукти и клиенти, вътрешнофирмени отчети

ВЪВЕДЕНИЕ

Ролята и значението на търговските банки като финансови посредници и като основен партньор, осигуряващ развитието на стопанството и обществото, непрекъснато нараства в нашата икономическа действителност.

Като част от финансовия сектор на икономиката, банките използват и мобилизират огромни суми от свободните парични средства, както и собствен ресурс, чието адекватно управление и последващо инвестиране трябва да гарантира сигурност на вложителите, доходност на банките и повече дивиденди на акционерите.

Специфичните особености на банковата дейност и условията на нейното осъществяване предопределят значимостта на счетоводната отчетност в хода на управленския процес. Адекватното управление на банката отправя предизвикателство към мениджмънта да бъде добре запознат с финансовото състояние на институцията като цяло, но също така да знае как по-добре да планира и контролира оперативните процеси, както и да взема решения за ефективно разпределяне и използване на съществуващите ресурси. В подобни ситуации на преден план се разкрива потребността от усъвършенстване на информационното осигуряване на ръководството и поддържане на вземаните от него решения с достоверна счетоводна и оперативна информация. Днешните теория и практика, които преобладават у нас, засягат изготвянето и представянето на информация предимно в следните два основни аспекта:

- при първия – основен източник на информация е финансовото счетоводство (англ. Financial Accounting). Създава се текуща счетоводна информация, получена от счетоводните сметки и периодична счетоводна информация с обработени и обобщени данни под формата на финансови отчети с общо предназначение¹ за състоянието и настъпилите промени за счетоводните обекти. Съгласно Общите положения за изготвяне и представяне на финансовите отчети², информацията следва да отговаря на следните основни качествени характеристики, за да бъде полезна при вземане на икономически решения – разбираемост, уместност, надеждност и сравнимост. В нормативно регламентираните финансови отчети информацията е подчинена на правила и закони, външни за организацията, и има главно за задача да представи икономическата дейност и финансовото състояние на банката пред външни потребители, заинтересовани от нейното функциониране. Въпреки че ръководството на самата организация може да използва тази информация за вътрешнобанков анализ, в много случаи тя е твърде комплексна за вземане на оперативни финансови решения и засяга предимно минали периоди. За ефективно управление на банките, освен информация от финансовите отчети, е необходима по-детайлна и по-оперативна информация, която спомага за ефективното използване на ресурсите и постигането на организационните цели. Финансовото счетоводство не винаги отговаря на тези нужди и не може да задоволи новите потребности на мениджмънта на банката. Пазарните механизми налагат изграждането на цялостна информационна система за различните нива на управлението.

¹ Вж. МСС 1 Представяне на финансовите отчети.

² Вж. § 24 на Общите положения на МСФО 2005, ФКМСС

• при втория – основен източник на информация е управленското счетоводство (англ. Management Accounting). Управленското счетоводство „обхваща процеса на идентифициране, измерване, натрупване, анализиране, обработка, интерпретиране и представяне на финансова информация, която може да се използва за целите на планирането, измерването и контрола в отделната организация. Управленското счетоводство едновременно с това осигурява подходящо използване на счетоводната информация за рационално използване на ресурсите“³ При управленското счетоводство се събират, обработват и обобщават данни от различните организационни звена, представени на ниво банкова централа, от териториалните подразделения на банката, както и данни от външни източници. Структурни единици от централата на банката са: планиране и контрол, банкиране на дребно, корпоративно банкиране, частно банкиране, управление на риска, управление на активите и пасивите, банкова сигурност, инвестиционна дейност, управление на персонала, юридическа дейност, информационни технологии. Териториалните подразделения най-често са банкови клонове и офиси. Обработването и обобщаването на данните се извършват по начин, който максимално да осигури вземането на управленски решения от ръководството.

Таблица 1. Съпоставителна характеристика на финансовото и управленското счетоводство

	Финансово счетоводство	Управленско счетоводство
<i>Потребители</i>	Външни лица, които вземат финансови решения, като: инвеститори, клиенти, доставчици, кредитори и т.н.	Ръководители, които осъществяват планирането и контрола в рамките на банката
<i>Периоди, за които се отнася информацията</i>	Минали отчетни периоди	Минали, настоящи и бъдещи събития, но с акцент върху бъдещето
<i>Доказуемост или уместност</i>	Акцент върху доказуемостта	Акцент върху уместността по отношение на планирането и контрола
<i>Точност или своевременност</i>	Акцент върху точността	Акцент върху своевременността
<i>Предмет</i>	Информацията е за дейността на банката като цяло	Информацията е за конкретни сегменти в рамките на банката: организационни звена, продукти, клиенти, канали за дистрибуция
<i>Изисквания</i>	В сила са счетоводни стандарти, които определят форма на представяне на информацията	Представянето на информацията е в зависимост от конкретните потребности на различните мениджърски нива в банката

Следователно въз основа на краткото представяне на същността на управленското счетоводство може да се направи изводът, че то е насочено към задоволяване на информационните потребности на мениджърите от различните йерархични равнища при вземането на решения относно финансово-икономическите аспекти на дейността на банката.

³ Shim J., Siegel J., “Modern Cost Management & Analysis”, Barron’s business library, New York, 2009, p.4

УПРАВЛЕНСКОТО СЧЕТОВОДСТВО – ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА В БАНКОВИЯ СЕКТОР

В миналото счетоводителите в банките у нас обръщаха малко внимание или въобще игнорираха използването в банковото дело на концепциите за управленско счетоводство, наричано още от някои български автори управленски счетоводен анализ (УСА)⁴. Причината е, че през този период лихвените проценти, разположението на клоновете и предлагането на услуги са силно регулирани от правителството. При липсата на истински пазар банките имаха малък стимул и възможности да разглеждат въпроси като ценообразуване, продуктов микс или стратегии за пазарен дял. Нарасналата конкуренция в последните години сложи край на този подход и сега мениджмънтът се стреми да оцени бързо изменящата се бизнес среда. Клиентите днес са по-осведомени относно доходност от инвестициите и разходи по кредитите. За банките това означава повишен натиск върху лихвения спред и в края на краищата – върху чистата печалба. Все повече от тях не успяват да се справят и най-често се сливат с по-големи банки. Ключът към оцеляването в бъдеще ще бъде използването на надеждни показатели за вътрешна ефективност, които сигнализират за проблемни области и позволяват на ръководството да реагира бързо и с увереност.

По същество „управленското счетоводство акцентира върху осъществяването на съвременен аналитичен подход по отношение на приходите и разходите, общо и по подразделения на предприятието и по видове продукти, с цел не само упражняване на контрол върху тях, но преди всичко с цел изработването и формулирането на управленски решения“⁵. Следователно с въвеждането на допълнителни критерии за отчитане и разпределение на приходите и разходите, управленското счетоводство би допринесло за усъвършенстване на анализа на резултатите от банковата дейност не само по центровете на отговорност, но и по продукти и клиенти. „За улеснение на организацията на тези процеси се предвижда създаването на центрове на отчетността като център на печалбата, център на разходите (преки разходи, разходи по организацията и подготовка на дейността, променливи разходи, условно-постоянни разходи и др.)“⁶.

Тази концепция се базира на презумпцията, че центърът на отговорност е конкретно звено на банката, възложено на мениджър. Той или тя има необходимите пълномощия и отговорност да взема решения за дейностите на центъра, но също така е отговорен за резултатите и ресурсите на този център.

Отчитането по центрове на отговорност осигурява основа за бюджетиране въз основа на отчетността и установява база за измерване ефективността на мениджърската дейност. Този тип система за счетоводно отчитане подобрява и контрола върху статиите на приходите и разходите. Например отчитането само по центрове на печалба показва организационните единици, отговорни за печалбата или загубата на банката, но не обезпечава информация защо един център е по-рентабилен от друг и затова как може да бъде подобрена рентабилността.

Изграждането на нови равнища на отчетност по продукти и групи от продукти или продуктови линии в рамките на центъра на печалба позволява резултатът на всеки център да бъде декомпозиран по банковите продукти или продуктови линии. По този начин може да се установи кои от тях са отговорни за печалбата или загубата на банката.

⁴ Трифонов, Тр. Управленски счетоводен анализ. София: Тракия-М, 2002; Трифонов, Тр. Системи и методи за анализ на разходите и калкулиране на себестойността (Управленски счетоводен анализ). София: Тракия-М, 2003.

⁵ Трифонов, Тр. Основи на счетоводството. София: НБУ, 1995, с.16.

⁶ Динев, М., К. Златарева. Теоретични основи на счетоводството. София: ВУЗФ, 2011, с. 40.

Всяко от гореизложените нива осигурява полезна информация, но с анализирането на резултатите по центрове на отговорност, продукти и клиенти полезността на информацията нараства още повече, тъй като данните стават все по-специфични, а следователно и по-уместни при вземането на решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С настоящата разработка се прави опит да се предложат насоки за усъвършенстване на банковата теория и практика за по-добро осигуряване на мениджмънта с надеждна и полезна информация за постигнатите резултати. С изграждането на различни нива за отчетност се създава фундамент за съставяне на разнообразни справки и отчети за нуждите на управлението, които се изготвят в реално време и с променлива периодичност и се отнасят както за текущото състояние, така и за бъдещото развитие на търговската банка. Допълнителен благоприятен фактор при съвременните условия е наличието на подходящо програмно осигуряване и широкото използване на изчислителна техника със значителни технически възможности, позволяващи бързата обработка на големи обеми данни.

В тази връзка може да се направи изводът, че с цел информационно осигуряване на системата за управление в банките се очертава необходимост да се доразвие съществуващата счетоводна система, така че тя да може да обслужва изготвянето и вземането на рационални и своевременни решения от ръководството. Смята се, че „информацията (данни за финансовите ресурси, приходи, разходи, капитал и др.), която се създава от счетоводната информационна система, обхваща около 50% от управленската информация“⁷. По този начин банките започват да използват концепциите и техниките на управленското счетоводство към съществуващите системи за отчитане. Задоволяването на информационните потребности на мениджмънта е свързано с изграждането и поддържането на функционираща информационна система за непрекъснато проследяване на фактическите показатели, съпоставени с техните планово-бюджетни стойности. По този начин се създава базата от данни за генериране на отчети за фактическото състояние на банката, за постигане на целите и изпълнение на на плановете по организационни звена, за отклоненията и причините, които са ги породили.

Вътрешнофирмените отчети са основно средство за реализация на бюджетен контрол. Чрез анализите от типа „планирани в сравнение с фактически стойности“ се осъществява и комуникация между мениджъра, управляващ съответния център на отговорност, и висшестоящия ръководител. Следователно събраната, обработена и периодично представяна информация има решаващо значение за реалистичното оценяване на ефективността на отделните бизнес звена по продуктови линии в условията на постоянно променящ се пазар.

От тази гледна точка изграждането, развитието и поддържането управленската информационна система на практика означава да се създаде информация за:

- ✓ Управление и координиране на процеса по изготвяне на годишен бюджет, средносрочен план и тримесечни прогнози;
- ✓ Измерване и анализиране на резултатите от дейността на банката;
- ✓ Изготвяне на управленската отчетност към ръководството;
- ✓ Изготвяне на регулярна информация (дневна, седмична, месечна) за доходността на клиенти, продукти, оперативни единици;
- ✓ Месечен анализ на отклоненията между фактическите и планираните резултати.

⁷ Башева, Сн., Е. Миланова, Б. Йонкова, Д. Петрова, Р. Пожаревска. Основи на счетоводството. София: Стопанство, 2009, с. 11.

Генерираните справки и отчети са своевременни и стандартизирани, като служат за оценяване и комуникиране на резултатите на следните групираня, които обикновено са обект на мениджърски решения:

- ☞ сегмент – банкиране на дребно, частно банкиране, корпоративно банкиране;
- ☞ подсегмент – масови клиенти, заможни клиенти, малки и средни предприятия, местни корпорации, интернационални корпорации;
- ☞ регион;
- ☞ регионален филиал;
- ☞ филиал, офис, бизнес център, кредитен център.

По този начин структурните единици, продуктите, клиентите и каналите за дистрибуция ще могат надеждно да се оценят в следните аспекти:

- ☞ Кои са банковите подразделения с най-голям принос във финансовия резултат и кои генерират загуби
- ☞ Кои са най-доходоносните продукти за банката и кои не създават печалба
- ☞ Трябва ли банката да насочи повече усилия към конкретен клиентски сегмент, отколкото към други клиентски сегменти.

Този анализ разкрива на по-детайлно ниво реалните движещи фактори на стойността и позволява оценка на ефективността с цел постигане стратегическите цели на банката.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башева, Сн., Е. Миланова, Б. Йонкова, Д. Петрова, Р. Пожаревска. Основи на счетоводството.София: Стопанство, 2009.
2. Динев М., К. Златарева. Теоретични основи на счетоводството. София: ВУЗФ, 2011.
3. Йонкова, Б. Съвременни насоки за изследване на разходите, сп. Български счетоводител, 2000, бр. 2.
4. Йонкова, Б. Теоретико-методологични аспекти на счетоводния анализ по центрове на отговорност. Издателска къща ПАКС ООД, кн.2/2003
5. Трифонов, Тр. Основи на счетоводството. София: НБУ, 1995.
6. Трифонов, Тр. Управленски счетоводен анализ. София: Тракия-М, 2002;
7. Cole, Leonard, Management Accounting for Financial Institutions, Probus Publishing Co., Chicago/Cambridge, 1995
8. Българска народна банка: www.bnb.bg



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House "Talent"

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

CURRENT PROBLEMS IN THE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF EQUITY IN THE BULGARIAN COMMERCIAL BANKS

Antoniya Stefanova

University of national and world economy - Sofia

Abstract: This paper represents the specific characteristics of accounting for banking operations. Special attention is drawn to the particularity of the accounting information as a tool for valuation and analysis of bank equity. Accounting system in the bank is considered as a source of information for the equity and also for the analysis and supervision over the bank activity. CAMELOS rating system and methodology of CAEL rating are shortly introduced. The aim is to illustrate one of the approaches for analysis and supervision over equity and activity of the bank. The conclusion of the performed analysis is that in the current conditions of operation of our country's banking system it is necessary to pay more and more attention to the opportunities which are given by the accounting information for bookkeeping and analyzing of the banks' equity.

Key words: accounting, equity, commercial bank, analysis, capital adequacy, accounting information, rating, supervision

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ И АНАЛИЗ НА СОБСТВЕНИЯ КАПИТАЛ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ В БЪЛГАРИЯ

Антония Стефанова

Университет за национално и световно стопанство - София

Резюме: Настоящият доклад представя особеностите в счетоводното отчитане в търговските банки. Особено внимание се обръща на спецификата на счетоводната информация като инструмент за оценка и анализ на собствения капитал на банките. Счетоводната система в банките е разгледана като източник на информация за капитала на банките и като източник на

информация за анализ и надзор над банковата дейност. В съкратен вариант е представена системата за надзорен преглед над капитала CAMELOS и методологията за поставяне на CAEL рейтинг, като целта е да се представи един от вариантите за анализ и надзор над собствения капитал и дейността на банката. Заключение от направения анализ е, че в настоящите условия, при които функционира банковата система в страната ни, е необходимо да се обърща все по-голямо внимание върху възможностите, които предоставя счетоводната информация за отчитането и анализа на собствения капитал на банките.

Ключови думи: счетоводство, собствен капитал, търговска банка, анализ, капиталова адекватност, счетоводна информация, рейтинг, надзор

ВЪВЕДЕНИЕ

Счетоводното отчитане и анализът на банковия капитал са постоянен обект на множество научни и практически изследвания в национален и глобален мащаб. Това е така предвид значимостта на банковия капитал за финансовата стабилност на отделните банки, банковата система и икономиката като цяло. Проблемите, свързани с капитала, имат съществено значение за управлението на икономическите системи. Въпреки това, в икономическата наука няма единство относно определението на капитала като икономическа категория, както и по въпросите за състава, структурата и значението на собствения капитал. От друга страна, счетоводната наука като клон на икономическата наука се занимава с капитала като приложно понятие в рамките на предприятието, защото счетоводството като приложна дейност и отчетно – информационна система се организира и осъществява в предприятието. В настоящия доклад фокусът е върху собствения капитал в банките – като актуален в момента проблем, като целта е обективно представяне на счетоводните въпроси и дискусии по темата.

Настоящият доклад е насочен към проблемите, възникнали и придобили съществен характер в теорията, методологията и практиката на счетоводството в национален и международен аспект.

СЧЕТОВОДНОТО ОТЧИТАНЕ И АНАЛИЗ НА СОБСТВЕНИЯ КАПИТАЛ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ В БЪЛГАРИЯ

Собственият капитал в банките представлява един вид защитен буфер за клиентите, поради което се налага нормативното му регламентиране от националното законодателство и международната счетоводна практика. В тясна връзка със собствения капитал на банките е и показателят капиталова адекватност и доколкото в българските банки тя отговаря на заложените изисквания в Базелското споразумение.

Всички тези факти правят темата на настоящата разработка особено актуална в сегашния момент. Особено след като в последно време засилено се дискутират и обществено обсъждат проблемите в банковата ни система и надзорът над банковите капитали.

Същностните характеристики на съвременното счетоводство го определят едновременно като организирана научна система от специални знания (счетоводна наука), нормативно – регламентирана и организирана дейност (практика) и информационен ресурс за управление на стопанските системи. Единството и разнообразието във формите на проявление са предпоставки за възникването и съществуването на отделни направления (клонове) на счетоводството. В тях на базата на общите определения и характеристики на предмета, на метода и организацията на счетоводството се обособяват специфични обекти на отчитане, прилагат се конкретни счетоводни методи и се създава адекватна организация, нормативна уредба и счетоводна практика.

Счетоводството на банките е едно от първите и основни направления на счетоводството. „В исторически аспект то е първата форма на проявление на счетоводството като информационна и контролна система“¹. Неговите особености са непосредствено обусловени от спецификата на банковата дейност като обект на отчитане. Наред с наличните във всяко предприятие обекти на счетоводството в банките възникват и се обособяват самостоятелни, характерни само за тях отчетни обекти. Те се пораждат от особеното естество на банковите операции и сделки, каквито са например: приетите парични депозити – резултат от пасивните банков операции; разплащателните операции, свързани с банково посредничество при безналичните плащания и други. Много характерно за банките е и това, че нерядко чрез счетоводството банковите сделки не само се отразяват, но и се реализират. Например при посредничеството на банките безналичните плащания между предприятията на практика се извършват чрез задължаване (дебитиране) и заверяване (кредитиране) на сметки. Основание за това е обмяната на информация по електронен път между участниците в разплащанията. По този начин за разлика от плащанията в брой, които се осъществяват чрез веществено-енергетични връзки, плащанията по безналичен начин чрез банково посредничество стават само въз основа на предаване и приемане на информация, осигурявана от счетоводството, т.е. чрез информационни връзки. Плащането не само се отчита, но и се прави чрез счетоводството. То се смята за действително и окончателно едва след като са направени съответните счетоводни записвания (заверяване и задължаване на сметките), което означава, че без счетоводни записвания няма безналични плащания. Това дава основание да се твърди, че банковата дейност не само се отчита, но и в известна степен се осъществява посредством системата на счетоводството. Същите заключения може да се направят и относно банковите сделки по формиране на депозити и предоставяне на заеми, които в преобладаващата си част се извършват по безналичен начин.

Основните функции на счетоводството – информационна, аналитична и контролна, намират специфично проявление в счетоводството на банките. Те са методологична основа за значението му като основен източник на информация за управлението на банките. Чрез счетоводството се осигуряват данни за установяване, анализ и контрол на активите, пасивите, собствения капитал, приходите и разходите. Банковата дейност като обект на отчитане и управление е съвкупност от специфични по вид стопански операции (сделки), които се различават по съдържание, начин и технология на осъществяване и по срокове за изпълнение. Неспазването на отделни изисквания за реда и начина на извършване на дадена сделка, както и забавата в нейното изпълнение понякога могат да доведат до сериозни последици за банката и до санкции по силата на банковото законодателство. Такива са например някои случаи при сделки с платежни средства в чуждестранна валута, при сделки с ценни книжа, доверителни операции, разплащания, при отпускане и погасяване на заемите, начисляване на лихви. В това отношение счетоводството на банките се използва не само за идентифициране и реализиране на операциите, но и за тяхното текущо регулиране и контролиране на основата на информация, създавана при текущото счетоводно отчитане. Прилагат се и някои от методите на управленското счетоводство (счетоводния анализ) в банките. Например за поддържането на някои съотношения в капитала (финансов ливъридж), за определянето на оперативната печалба, на маржа в лихвите и пр.

По своя обхват, функции и роля счетоводството на банката до голяма степен придобива значението на национално счетоводство. Концентрацията на голяма част от

¹ Пергелов, К. Ст. Стоянов. Счетоводство на банките. София, 1994, с. 15.

паричната маса на страната и посредничеството при осъществяването на търговските сделки създават условията за това в банките да се фокусират многобройни и значителни по обем и важност връзки и отношения между стопанските субекти в държавата. Това прави създадената в банката информация важна и необходима за работата на другите предприятия и стопански системи, както и за органите, които регулират и контролират тяхната дейност и отношенията им с държавата. Всички те имат нужда от подходяща, достоверна и сравнима информация, която да им помага при оценката на финансовото състояние и резултатите от дейността на банката; тази информация им е полезна и при вземането на икономически решения. Такова значение например има информацията, която се осигурява от банките за емисията и наличието на пари в обращение, за приетите парични депозити по видове депозанти, валута и срокове, за наличните средства по разплащателни и други специални сметки, за предоставените заеми по групи заемополучатели, видове валута, размери и срокове, за сделките с ценни книжа и с чуждестранна валута, за плащанията по стокооборот на страната и с чужбина, за средствата на отделните видове бюджети и други.

По-широкото значение и приложение на банковата информация дава отпечатък върху съдържанието и организацията на счетоводството в банките. Преди всичко е налице много широка номенклатура на отчетността, която изисква по-разгърната система на счетоводни сметки и подробно аналитично отчитане. В състава на активите на банките преобладават финансовите активи. Това изисква специално внимание от страна на счетоводството за адекватното им идентифициране като финансови инструменти, за правилната им класификация по установени критерии, точна оценка, отчитане на риска и други.

В банките е силно развита и често се прилага системата на задбалансовото отчитане. Това се обяснява със сериозното присъствие на обекти във вид на чужди активи, получени като обезпечение или приети за съхранение и управление, условни вземания и задължения и други подобни, които се отразяват по задбалансови сметки. По-конкретно, в банките това са: приети активи за обезпечение по предоставени заеми, новоemitирани акции за увеличаване на капитала, условни разчети по гаранции и по акредитиви без покритие, разрешени, но неизползвани кредити и кредитни линии и други задбалансови ангажименти.

Много от извършваните в банката операции имат еднороден и системно повтарящ се характер. Това позволява да се прилага широко системата на унификация и стандартизация на използваните документи, както и да се определя предварително редът за придвижване и обработване на съдържащата се в тях информация, т.е. да се внедрят широко стандартите. В световен мащаб се разширява системно глобализацията на банково дело. При това положение не може да се използва и особено да се интерпретира правилно информацията ако тя не е съобразена с изискванията на международните стандарти – ако не са уеднаквени дефинициите на понятията и методите за обработка на документите и на съдържащата се в тях информация.

Счетоводната система е основен източник на информация за анализ и оценка на банковия капитал. При оценяването и анализирането на банковия капитал може да се проследи спазването на сроковете за извършване на записаните вноски, за да разкрият акционери изпаднали в забава, да се установят дължимите от тях лихви за просроченото време в полза на банката. Чрез счетоводната информация за основния капитал може също така да се проследи дали е спазено изискването на Закона за кредитните институции, съгласно което срокът за извършване на записаните вноски не може да бъде по – дълъг от 6 месеца от вписването на решението. Акционерите, които не направят уговорените вноски в определения срок, дължат на банката лихви за просрочието. При забава на парични вноски банката може да търси обезщетение за

претърпени вреди. Счетоводната информация дава добри възможности за проследяване дали лихвите и паричните обезщетения се събират от сметките или се приспадат от дивидентите на акционера, ако същият не бъде изключен. Те не би трябвало да увеличават основния капитал, а да се разпределят в резервите на банката. В тази връзка водената счетоводна отчетност дава възможност да се проследи коректното отразяване на тези изменения в счетоводните регистри и да се анализират събитията, които са ги породили.

Създадената от счетоводството информация се използва за вътрешен и външен контрол върху дейността на банките. Вътрешният контрол се осъществява от специализирани звена (служби) на банката, работещи в тясно сътрудничество със счетоводството, от което получават основните данни за нуждите на контрола. Външният контрол се упражнява от Централната банка и по-конкретно от нейното управление за надзор на банките. Банковият надзор използва предимно информацията, получена от счетоводството на банките, и затова в съответствие с банковото законодателство Централната банка поставя пред тях някои предварителни условия и изисквания за изготвянето, систематизирането и представянето на счетоводната информация.

По-конкретно надзорът над кредитните институции за спазване на нормативните изисквания и основните принципи на разумна банкова дейност се осъществява от Дирекция „Надзорно наблюдение на кредитните институции“ към Управление „Банков надзор“ на БНБ. Важна роля за ефективността на надзора от страна на Централната банка изиграва именно създаваната в банките счетоводна информация, която служи като база за изготвяне на всички отчети за надзорни цели.

Веднъж годишно в рамките на процеса на надзорен преглед на всяка кредитна институция се поставя рейтинг по системата CAMELOS, а при текущия дистанционен надзор се поставя периодично CAEL рейтинг. Наименованието на системата CAMELOS е получено като съвкупност на анализирани и оценявани компоненти – „С“ (capital), капитал и капиталова адекватност; „А“ (assets quality), качество на активите; „М“ (management), управление, равнище на мениджмънта; „Е“ (earning), ефективност, доходност; „L“ (liquidity), ликвидност; „О“ – операционен риск и „S“ – чувствителност към пазарен риск. При рейтинговата система CAEL се оценяват само част от гореизброените компоненти – капитал, качество на активите, доходност и ликвидност. Системата CAMELOS е въведена като формализиран процес за оценка на риска и предприемане на оздравителни мерки и надзор над проблемните банки. Идеите и процедурите за ефективен текущ банков надзор и инспекции на място са описани в Наръчник за банков надзор. В наръчника са разработени надзорните инструменти, свързани с осъществяването на текущ надзор и инспекциите на място. В тях са включени изготвянето на месечни и тримесечни доклади за финансовото състояние на всяка банка и поставянето на CAEL рейтинг на база анализ на представяните от банките отчети за надзорни цели, както и доклади от проведени тематични или пълни инспекции на място в банките. При официалната рейтингова система на риска, на всяка банка се присъжда комплексен рейтинг въз основа на оценката на отделните компоненти и съгласно унифицирани критерии и принципи.² При определянето на комплексен рейтинг на банката следва да бъдат анализирани и оценени редица фактори. Обикновено тези фактори включват:

- Адекватност на капиталовата база, собствен капитал и резерви за осигуряване на текущите операции и за бъдещото развитие на банката;
- Качество на кредитите, инвестициите и другите активи;

² Наръчник – Система за оценка на риска, Дирекция „Надзорно наблюдение на кредитните институции“, Управление Банков надзор на БНБ.

➤ Възможност за генериране на приходи, ефективност от банковата дейност; покриване на загуби, плащане на задължения по лихви, депозити и адекватна защита на средствата на вложителите;

➤ Способност за адекватно управление на банковата ликвидност и изискванията за финансиране;

➤ Адекватно финансово обслужване и своевременно поемане на ангажименти по депозити;

➤ Възможност на управителното тяло да администрира всички страни на финансовата дейност, да управлява поетите рискове и да прогнозира проблеми и необходимост от промени;

➤ Анализ на качеството на вътрешния контрол в банката, адекватността на кредитната, инвестиционната и счетоводната политики;

➤ Спазване на нормативните изисквания.

Функционирането на рейтинговата система гарантира постоянно внимание от страна на регулаторния орган за установяване на проблеми в банковия сектор, открояване на банките, които се нуждаят от по-специално внимание и по-строги надзорни мерки. Заключениета на инспекторите за общото състояние на банката се обобщават в комплексен рейтинг, който обобщава цялостната проверка на седемте основни CAMELOS компонента.

Счетоводната отчетност създава систематизирана счетоводна информация за нуждите на анализите и оценките на вътрешните и външните органи за надзор, инспекции и регулиране. За да бъде адекватна на съвременните изисквания тази информация е необходимо да отговаря на редица изисквания. Както посочва проф. К. Пергелов „За да се постави счетоводството в съответствие с изискванията, които предявява пазарната икономика, следва да се усъвършенстват и развият неговите основни функции. Задачата е да се постигне по – пълно и резултатно участие на счетоводството при анализиране и прогнозиране на финансовото състояние.“³ Така например за надзорните анализи на капиталовата адекватност на банките по CAMELOS и CAEL скалите е необходимо изграждането на такава автоматизация на счетоводството, която да позволява получаване на данни в реално време, както и генерирането на редица обобщаващи справки, разшифровки, отчети, които да са своевременен и надежден информационен източник.

Като обобщение може да отбележим, че само надеждна, достоверна и своевременна счетоводна информация може да даде реална възможност на регулаторните органи за оценка на:

➤ Финансовите резултати от дейността на банката;

➤ Финансовите позиции – капиталова позиция, ликвидност и платежоспособност;

➤ Надеждността на моделите за идентифициране и оценка на риска и методите за неговото управление;

➤ Адекватността и надеждността на възприетата от банката счетоводна политика;

➤ Способността на управленския персонал, както и качеството на надзора на акционерите.

Динамичният характер на процесите и събитията в икономиката и необходимостта от своевременното им идентифициране и адекватно управление изискват непрекъснато да се обогатяват и актуализират икономическите знания и

³ Пергелов К., „Счетоводната теория и методология в прехода ни към пазарна икономика“, Доклад пред научно-практическа конференция „Счетоводството в условията на пазарна икономика“, 02-03.12.2002г., София, с.19.

стопанската практика, вкл. счетоводните познания и счетоводната практика. В този план в настоящата разработка са разгледани някои актуални проблеми на счетоводното третиране и представяне на собствения капитал на банката.

Развитието на българската банкова система през последните години и функционирането ѝ в сегашните икономически условия правят все по-значими въпросите за счетоводното отчитане и финансово-счетоводният анализ на собствения капитал на банката. В резултат на направената разработка, бих могла да обобщя, че в днешния динамичен и глобално развиващ се свят значимостта на банките, като важна част от икономическия живот на всяка страна, е огромна. Хората разчитат на банките за съхраняване на спестяванията им, за подпомагане на бизнеса им, за инвестиции в обществено значими обекти и др. Това поражда и необходимостта от сериозен контрол и особено внимание за сигурността и стабилността на банковата система. Именно за това въпросът за собствения капитал на банките стои винаги на дневен ред при обществени обсъждания и дискусии, свързани с банковия надзор.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пергелов, К., Ст. Стоянов. Счетоводство на банките. София, 1994, с. 15.
2. Пергелов, К. Счетоводната теория и методология в прехода ни към пазарна икономика, Доклад пред научно-практическа конференция „Счетоводството в условията на пазарна икономика“, 02-03.12.2002 г., София, с. 19.
3. Пожаревска, Р., Л. Рангелова, Ст. Стоянов. Счетоводство на банките. София, 2006.
4. Стоянов, Ст. „Акционерният капитал в счетоводството. София, 2009.
5. Стоянов, Ст., Д. Фесчиян. Финансово-счетоводен анализ в банките. София, 2009.
6. Фесчиян, Д. Счетоводството като източник на информация за управление на капиталовата адекватност на банките и новото базелско споразумение за капитала. София, 2005.
7. Наръчник – Система за оценка на риска, Дирекция „Надзорно наблюдение на кредитните институции“, Управление Банков надзор на БНБ.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

A REVIEW OF SOME PECULIARITIES IN THE PROCESS OF CREATING DOCUMENTS IN BUSINESS ENTERPRISES

Zdravka Kiricheva

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The article examines the operations in documentation in detail and the whole process of creating documents in modern commercial enterprises. The brief analysis of the process, and the operations that structure it, is targeted to the disclosure of their nature and implementation of minor changes adequate to the changing economic reality and the behavior of the subjects in it which change it quite dynamically. The aim of this work is to prove that the well-made and systematic document is an opportunity to provide highly effective analysis and control on the behavior of economic subjects including business enterprises. The tasks dealt in the exposition are mainly related to the analysis of documents reflecting the basic accounting operations covered by the process of documentation and disclosure of changes which take place during their production and content. The aim and tasks mainly involve the application of analytical methods.

Keywords: document, documentation, process, analysis

ОБЗОР НА НЯКОИ ОСОБЕНОСТИ В ПРОЦЕСА ПО СЪЗДАВАНЕ НА ДОКУМЕНТООБОРОТ В ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Здравка Киричева

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Резюме: Статията разглежда операциите по документиране в детайли и като цяло процеса по създаване на документооборот в съвременното търговско предприятие. Направеният кратък анализ на процеса и операциите, които го структурират, е целенасочен към разкриване на тяхната същност и осъществяването на минимални промени, адекватни на променящата се икономическа действителност и поведението на субектите в нея, които променят доста динамично своето поведение. Целта на материала е да докаже, че добре направеният и системен документооборот е една възможност за оказване на високоефективен анализ и контрол върху поведението на икономическите субекти, включително на търговските

предприятия. Задачите, които реализира изложението са свързани основно с анализ на документи, отразяващи основните отчетни операции, обхванати от процеса по документиране и разкриване на промените, настъпили в тяхното създаване и съдържание. Целта и задачите предполагат прилагане на приложение основно на аналитични методи.

Ключови думи: документиране, документооборот, процес, анализ

ВЪВЕДЕНИЕ

Документирането е началният стадий на отчетния процес. Той е способ за непосредствено, непрекъснато и изчерпателно първично регистриран стопански процес и намира израз в съставянето на първичните счетоводни документи. Те формират условия за постигане на непрекъснатост на стопанския процес и всеобхватното му отразяване, както и за осъществяване на ефективен контрол върху него: функциите, които изпълняват първичните счетоводни документи, като информационна, юридическа, запомняща; присъствието на задължителни реквизити, за да се отрази основната, задължителна информация без оглед на конкретното съдържание на стопанската операция. Поради голямото разнообразие на счетоводните документи, използвани в хода на дейността на търговското предприятие, и свободата по изграждане на формата е необходимо да се актуализират знанията за тях и за систематизирането им по определени признаци в групи.

Съгласно Закона за счетоводството в чл. 6 ал. 1 в документите в писмена форма се посочват всички необходими данни, характеризиращи извършените стопански операции по време и място на възникването им. Те се явяват материален носител на данни. Ролята на такъв носител може да изпълнява хартията или технически носител. Счетоводните документи могат да бъдат и електронни, ако отговарят на изискванията, посочени в Закона за счетоводство и Закона за електронния документ и електронния подпис.

Документирането, като основен принцип на счетоводството, изпълнява задачите:

- Отразява непрекъснатостта на стопанските процеси и на отделните стопански операции, както по време и място на възникването им, така също и по произтичащата от тях морална и материална отговорност.
- Обхваща цялостно големите стопански организации и тяхното многообразие;
- Осигурява данни за осъществяване на превантивен, текущ и последващ контрол върху извършените стопански операции¹.

Първичните счетоводни документи изпълняват следните основни функции: информационна, юридическа и запомняща. В информационния процес документите служат за събиране, систематизиране, представяне и съхранение на данни. По външни форми те представляват писмени бланки, върху които се отразява съдържанието на стопанските операции, времето и мястото на тяхното осъществяване.

СЪЗДАВАНЕ НА ДОКУМЕНТООБОРОТ В ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Най-малката информационна единица, която се съдържа в първичните счетоводни документи, се нарича реквизит. Те биват два вида: признак и основания.

Реквизите признак отразяват качествена характеристика. Реквизитите основания отразяват количествена характеристика. Голямото разнообразие от стопански операции поражда необходимостта от използването на различни и много на брой реквизити, които се разделят на две групи: задължителни и допълнителни. Задължителните реквизити присъстват в първичните счетоводни документи, за да се отрази основната, определяща информация без оглед на конкретното съдържание на

¹ Стоянов, Е. Финансов контрол. Бургас: Либра скорп, 2015, с. 187-188.

стопанската операция и са определени в Закона за счетоводството и в други нормативни актове. Допълнителните реквизити зависят от характера на стопанската операция. Те допълват разширяват данните, които се съдържат в първичните счетоводни документи².

Необходимите задължителни реквизити в първичните счетоводни документи са: наименование, номер на документа, място и дата на издаване; наименование и адрес на предприятията, издател и получател; номер по единния регистър и номер по Закона за данък добавена стойност; основания, предмет на стопанската операция, натурално и стойностно изражение; име и фамилия на получателя и съставителя на документа; подпис на лицата, отговарящи за осъществяване на стопанската операция.

Съставят се на български език с арабски цифри. В първичните счетоводни документи не се допускат поправки. Съгласно чл. 10 на Закона за счетоводството „погрешно съставени първични счетоводни документи се анулират и се съставят нови.“ Те могат да се съставят и на съответния чужд език в чуждестранна валута в случаите на сделки, уговорени в чуждестранна валута с чуждестранни контрагенти. В съответствие с чл. 3 ал. 2 счетоводните документи, които постъпват в предприятията на чужд език, се придружават с превод на български език на съдържанието на отразените в тях стопански операции, с изключение на документите, които са данъчни документи по смисъла на чл. 112, ал. 1, т. 1 и 2 от Закона за данък върху добавената стойност.

Данъчен документ по смисъла на този закон „е фактурата, известието към фактура и протоколът“. Активното развитие на търговската дейност, влиянието на чуждестранния капитал и компании, както и подобреното в международните търговски отношения направиха икономическия превод един от най-търсените типове преводи. Преводът на счетоводни, финансови, инвестиционни и банкови документи, различни изследвания в областта на икономиката и финансите, декларации и делова документация позволяват провеждането на международни одити. Когато издателят на фактурата е българско дружество, то се издава документ на български език, който може да е съпроводен и с копие на английски. Водещ е оригиналът на български език и това е официалният документ. В Данъчно осигурителен процесуален кодекс, чл. 55. (1) „При поискване от орган по приходите субектът е длъжен да представи съставен на чужд език документ, придружен с точен превод на български език, извършен от заклет преводач.“ Възниква дискусия между счетоводителите, като не се отчита конкретизацията, която е направена по смисъла на Закона за данък върху добавената стойност. Съобразно нуждите и потребителя на структурираната счетоводна информация се извършва превод, но това не е императивно зададено в законите, защото езикът на цифрите е меродавен.

Съгласно чл. 7 ал. 5 от Закона за счетоводството „Издаването на първичен счетоводен документ по ал. 1, освен в случаите, когато получателят желае или когато това е предвидено в нормативен акт, не е задължително, когато: „клиентът е физическо лице, а не фирма; когато доставчикът е физическо лице, нерегистрирано по Закона за данък върху добавената стойност и доставката се документира по реда на Закона за данъците върху доходите на физическите лица или други закони; при доставки на специфични услуги (застрахователни, финансови и други).

Дискусията, която възниква, е по отношение на възникване или не наличие на дублиране на продажбата при издаване на фактура и фискален бон; необходимостта от издаване на фискален бон при плащане с дебитна или кредитна карта, ваучер, чек или с друго заместващо парите средство; при изпращане на стоки с пощенска пратка с наложен падеж и след това куриерска фирма превежда парите от доставката по

² Стоянов, Е. Теория на финансово-стопанския анализ. Бургас: Либра скорп, 2013, с. 144.

банковата сметка на фирмата; при плащане по банков път и др. Съгласно чл. 118, ал. 1 от Закона за данък върху добавената стойност, всяко регистрирано и нерегистрирано по този закон лице е длъжно да регистрира и отчита извършените от него доставки/продажби в търговски обект чрез издаване на фискална касова бележка от фискално устройство, независимо дали е поискан друг данъчен документ, а получателят е длъжен да получи фискалната касова бележка и да я съхранява до напускане на обекта. Фискалната касова бележка (фискалният бон) е хартиен документ, регистриращ продажба/доставка на стока или услуга в търговски обект, по която се плаща в брой, с чек, с ваучер, с банкова кредитна или дебитна карта или с други заместващи парите платежни средства, издаден от въведено в експлоатация фискално устройство от одобрен тип, за което е заверено свидетелство за регистрация.

Новите видове плащания, при които отпада задължението за издаване на фискална касова бележка, се съдържат в разпоредбата на чл. 3, ал. 1 от Наредба № Н-18 а именно, това са плащания чрез кредитен превод, директен дебит или наличен паричен превод, извършен чрез доставчик на платежна услуга по смисъла на Закона за платежните услуги и платежните системи или чрез пощенски паричен превод, извършен чрез лицензиран пощенски оператор за извършване на пощенски парични преводи по смисъла на Закона за пощенските услуги. По силата на чл. 25, ал. 1, т. 1 от наредбата, независимо от документирането с първичен счетоводен документ, задължително се издава фискална касова бележка за всяка продажба на лицата по чл. 3, ал. 1 – за всяко плащане, с изключение на случаите, когато плащането се извършва чрез кредитен превод, директен дебит или чрез наличен паричен превод или пощенски паричен превод.

Изрично трябва да се обърне внимание, че изключенията на чл.3, ал. 1 се отнасят за наличен паричен превод, извършен чрез дружество, лицензирано да извършва такава дейност по смисъла на Закона за платежните услуги и платежните системи или чрез пощенски паричен превод, извършен чрез лицензиран пощенски оператор за извършване на пощенски парични преводи по смисъла на Закона за пощенските услуги³. Българската народна банка издава лиценз на платежни институции за извършване на дейност по налични парични преводи по смисъла на Закона за платежните услуги и платежните системи⁴. БНБ води публичен регистър на лицензираните от нея платежни институции. Регистърът е достъпен по електронен път и се актуализира редовно (чл. 17, ал. 3 от Закона за платежните услуги и платежните системи).

Комисията за регулиране на съобщенията регулира извършването на пощенските услуги в съответствие със Закона за пощенските услуги. Комисията вписва издадените индивидуални лицензи в специален регистър, който е публичен (чл. 50 от Закона за пощенските услуги). Ако извършваната дейност е съотносима с дадената в § 1, т. 1 от допълнителните разпоредби на Наредба № Н-18 на Министерство на финансите⁵, то дефиниция за „разносна търговия“ е продажба на стоки или услуги извън търговския обект по предварителна заявка. Разносна търговия чрез куриерска фирма следва да се отличава от извършване на наличен паричен превод чрез доставчик на платежна услуга по смисъла на Закона за платежните услуги и платежните системи или извършване на пощенски паричен превод чрез лицензиран пощенски оператор по смисъла на Закона за пощенските услуги. Съгласно разпоредбата на чл. 25, ал. 2 от Наредба № Н-18 на МФ, фискалната касова бележка следва да се издава от фирмата предварително и да се предава на разносвача /куриера/, който от своя страна я

³ Закон за пощенските услуги, ДВ № 81 / 14.10.2016

⁴ Закон за платежните услуги и платежните системи, ДВ № 59 / 18.09.2016

⁵ Наредба № Н-18 на Министерство на финансите, ДВ 106 / 27.12.2006

предоставя на купувача при заплащането на цената на стоките. Следователно издаваните фактури следва да са придружени с фискален касов бон. Според закона за защита на потребителите чл. 30 търговецът е длъжен да издава документ за извършената продажба, който да съдържа най-малко данните за датата на продажбата, вида на стоката или услугата и цената. По този начин потребителят получава търговска гаранция съгласно чл. 118 от същия закон в писмена форма.

Поради голямото разнообразие на счетоводните документи, използвани в хода на дейността на предприятието, са систематизирани по признаци в няколко групи:

Според предназначението те биват: разпоредителни; изпълнителни /оправдателни/; за счетоводно оформяне и комбинирани.

Разпоредителните – разрешават извършването на стопански операции /заповед, платежно нареждане/. Изпълнителните са складова разписка, фактура, ПКО, РКО.

За счетоводно оформяне са бланки, върху които се отразяват счетоводни статии; Комбинираните съдържат елементи от различни видове документи:

- според мястото на съставяне: външни; вътрешни.
- според реда на съставяне: първични документи и вторични документи.
- според начина на съставяне и броя на операциите са единични и групови.

Според характера и съдържанието на регистрираните стопански операции биват касови, некасови и документи за материални запаси и дълготрайни материални активи.

Тази класификация има голямо значение за съхраняването на документите в архив. Движението на документите от съставянето им до предаването им в архива се нарича документооборот.

Етапите на документирането обхващат съставяне /получаване/; предаване на документите в счетоводството; проверка на документите (формална, аритметична и по същество, за да се определи законосъобразността на извършената стопанска операция), обработка, за да се подготви за счетоводни записвания, като включва остойностяване, сортиране (по видове стопански операции), контиране (съставяне на счетоводни статии) и съхраняване (съхраняването се извършва в текущ и постоянен архив съгласно закона за счетоводството).

Сроковете на съхранение съгласно Закона за счетоводството⁶ чл. 42 са различни според вида на документите: за ведомости за заплати е 50 години; за счетоводни регистри и финансови отчети е 10 години; документи за данъчен контрол е до 5 години след изтичане на давностния срок за погасяване на публични задължения, които се отразяват със съответния счетоводен документ; за всички останали – 3 години. След изтичане на сроковете онези, които са с национално и регионално значение, се предават в Държавен архив.

Документите, свързани със самото предприятие, се пазят в него, а останалите се унищожават. При извършване на сравнение на съхранението на документите съгласно Закона за счетоводството, приет през 1991 г. и приетия през 2002 г. се установява, че вследствие на развитие на икономическите и технологичните условия в страната се налагат промени, свързани със съхранението на хартиен или на технически носител и в архиви, организирани от друго предприятие с такъв предмет на дейност, при спазване на изискванията по ал. 1 на чл 42. „След записване (пренасяне) на счетоводната информация от хартиен върху магнитен, оптичен или друг технически носител, осигуряващ надеждното ѝ възпроизвеждане, хартиеният носител може да се унищожи“. Пренесената на технически носител счетоводна информация трябва да може да може да се възпроизведе в определен момент в обем и съдържание, идентични с информацията, съдържаща се на хартиения носител.

⁶ Закон за счетоводството, ДВ № 95 / 08.12.2015

Когато предприятие се прекратява чрез преобразуване, носителите (хартиени и/или технически) на счетоводна информация се предават на приемащото и/или новоучреденото предприятие/предприятия. Съгласно чл. 43, в сила след изтичането на срока за съхранението им носителите (хартиени или технически) на счетоводна информация, които не подлежат на предаване в Националния архивен фонд, могат да се унищожават. Съгласно чл. 44 „движението на счетоводните документи от момента на тяхното създаване или получаване в предприятието до момента на унищожаването или предаването им съгласно нормативен акт се осъществява по ред, определен от органа на управление на предприятието“. При прекратяване на трудовоправното, служебното или облигационното отношение със съставител на финансови отчети счетоводната документация се предава на неговия приемник. Приемането и предаването се извършва в присъствието на комисия по ред и начин, определени от органите на управление на предприятието. При прекратяване на правните отношения с ръководителя на предприятието същият е длъжен да предаде на своя приемник цялата намираща се при него счетоводна и друга служебна документация на предприятието.

В търговското предприятие се използват:

- стокова разписка – използва се при предаване на стоки от едно материално отговорно лице на друго в едно и също предприятие или при доставка на стоки. Поради тази причина може да бъде вътрешен или външен документ. С нея се документира фактическото приемо-предаване на стоки. Според предназначението си е изпълнителен документ, а според обема на отразените операции е първичен единичен. Издава се в три екземпляра от предаващото материално отговорно лице или от доставчика. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно.

- фактура – първичен счетоводен документ, с който доставчикът (продавачът) документира продажба на стоки на получател (купувач/клиент). Фактурата е основният документ, пораждащ облагаем приход (пряко по Закона за корпоративно подоходно облагане⁷ или косвено по Закона за данък върху добавената стойност⁸) за издателя – доставчика/продавача. Съдържа задължителни реквизити като наименование на документа „ФАКТУРА“, гриф „ОРИГИНАЛ“ на първия екземпляр, който е за получателя (купувача), номер на документа, който е десетразряден, с арабски цифри, без пропуски и повторения, дата на издаване на документа, място на издаване, издател на документа – фирма, адрес, ЕИК и ИН по Закона за данък върху добавената стойност, Получател на документа – фирма, адрес, ЕИК и ИН по Закона за данък върху добавената стойност. Вписва се основание за сделката – описва се вида на стоката, единична цена (без данъка), мярка, количество и стойност. Предоставените търговски отстъпки и намаления, ако не са включени в единичната цена, се вписват отделно. Данъчната ставка в % (20%, 0% или 7%), а когато ставката е нулева или данъкът се дължи от получателя – основанието за прилагането на нулева ставка или неначисляването на данъка. Сума на сделката, в т.ч. данъчна основа и ДДС – това е общата сума на описаните във фактурата стоки. Датата, на която е възникнало данъчното събитие е по-ранната от двете дати – датата, на която е получено плащането или датата, на която е извършена доставката (прехвърлянето на собствеността). Незадължителните реквизити са: начин на плащане – в брой, по банкова сметка, насрещно прихващане – този реквизит е много важен за начина, по който ще се следи и отчете плащането по фактурата; срок на плащане – полезен реквизит, ако по принцип доставките са с договорено отложено плащане, да се укаже кога е падежа, за да може да се въведе в електронна система за отчитане и да се следи, както от доставчика, така и от

⁷ Закон за корпоративно подоходно облагане, ДВ № 32 / 22.04.2016

⁸ Закон за данък върху добавената стойност, ДВ № 63 / 04.08.2008

получателя (купувача); имената на предал и получил (стоката или услугата), заедно с подписите на лицата, което е много полезно при евентуален спор дали фактурираната стока е предадена от доставчика и приета от получателя (купувача), за което иначе би трябвало да се състави отделен протокол (приемно-предавателен); мястото на предаването на стоката или услугата, което също е полезно при евентуален спор дали и къде фактурираната стока е предадена от доставчика и приета от получателя (купувача); номер и дата на стоквата разписка, товарителницата или друг съпътстващ доставката документ, което също е полезно при евентуален спор дали фактурираната стока е предадена от доставчика и приета от получателя (купувача). Изготвя се от материално отговорното лице в предприятието-продавач в три екземпляра. Тя е първичен, вътрешен или външен, изпълнителен и еднократен документ.

– инвентаризационен опис и сравнителна ведомост е документ, с който се документира проведена инвентаризация на стоките и съпоставката им със счетоводните данни. Според мястото на съставяне описът е вътрешен, първичен, еднократен и изпълнителен документ. Сравнителната ведомост е вторичен, защото в него се отразява информация от създадения преди него инвентаризационен опис. Изготвя се от комисия, назначена от управителя на търговското предприятие, в три екземпляра или повече в зависимост от броя на материално отговорните лица. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно.

– протокол за установени липси за сметка на виновно лице – в него се описват различията между установената наличност на стоки при инвентаризация и търсеното по счетоводни данни за сметка на виновно лице количествено и стойностно по балансова и продажна цена, по видове асортименти стоки. Вземането се отразява по по-високата между справедливата и балансовата стойност. Той е вторичен документ, защото се изготвя въз основа на сравнителната ведомост. Съставя се в два екземпляра – за счетоводството и за виновното лице. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно.

– протокол за бракуване на материални запаси – описват се морално остарелите и физически повредените стоки, които не могат да бъдат употребени или продадени конкретно по вид и количество с тяхната балансова и ликвидационна стойност. Документът е изпълнителен. Според мястото на издаване е вътрешен, според обема на отразените операции е първичен, а според обхвата на първично регистрираните стопански операции е еднократен. В протокола се съдържа информация за комисията по бракуване на материалните запаси и причините, довели до липсата на потреблението им. Издава се в два екземпляра. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно. Разпореждането за начина на отписване и ликвидация на стоките е право на ръководителя на предприятието. Стоки от растителен, животински произход и кухненска продукция задължително се бракуват при изтичането на срока на годност или съгласно предписания на контролиращи държавни органи. Не се допуска и потребление на лекарства с изтекъл срок на годност.

– протокол за одобряване на естествени загуби (фири) и липси за сметка на предприятието – в него се вписват установените фири при инвентаризация и отделно се описват липсите за сметка на предприятието. Документът е вътрешен, вторичен, изпълнителен и еднократен. Съставя се от комисията след приключване на инвентаризацията, при оформяне на резултата от нея в поне два екземпляра – за счетоводството и за материално отговорното лице. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно.

– протокол за компенсации на липси с излишъци – изготвя се след инвентаризация, когато е установено, че е възможно да се извърши компенсирането на липсата на една стока с излишъка на друга със същата стойност. В случай че за стоката се допускат фири, то се извършва компенсация и след това се признават естествените загуби. Документът е изпълнителен, вътрешен и еднократен. Съставя се от комисията, назначена от управителя, в поне два екземпляра – за счетоводството и за материално отговорното лице. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно.

– акт за оценка на амбалаж, включен в стойността на стоката – служи за оценка на амбалаж, който е включен в стойността на стоката и не е отразена негова цена. Той е изпълнителен, еднократен, вътрешен документ. Комисия, назначена от управителя на предприятието, оценява амбалажа и вписва оценката в акта. Изготвя се в поне два екземпляра за счетоводството и за материално отговорното лице. Реквизитите не са нормативно регламентирани и се ограничават до тези, с които стопанската операция може да се опише еднозначно.

Прилагането на счетоводните документи за обосноваване на стопанските операции е свързано с изграждане на вътрешен правилник за документирани и документооборот. Цели се спазване на строги правила за създаване на счетоводна информация, която е предпоставка за установяване на целесъобразност и законосъобразност на търговските сделки⁹. Следователно търговската дейност придобива счетоводен израз само при наличие на автентични документи, които са доказателство за неговото осъществяване. Чрез задължителната информация в първичните счетоводни документи се отразява хронологията и икономическото съдържание на първичното отчитане на стопанските операции от дейността на предприятието и персонално се фиксира отговорността за вярното и своевременното изготвяне на първичния счетоводен документ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализът на процеса по създаване на документооборот в търговските предприятия доказва, че макар и консервативен, по своята същност процесът се е променил с оглед на осигуряване на висока надеждност на съхранение на данните в условията на икономическо и технологично развитие, провокирано от изискванията на потребителите. Наложеното подобряване доказва, че обществото по всякакъв начин търси възможности да съхрани данните за своето минало, за да провежда по-ефективен начин в отразяването на настоящето и да очертае пътищата за изграждане на обективно и по-добро бъдеще.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон за данък върху добавената стойност, ДВ № 63 / 04.08.2008.
2. Закон за корпоративно подоходно облагане, ДВ № 32, 22.04.2016.
3. Закон за платежните услуги и платежните системи, ДВ №5 9 / 18.09.2016.
4. Закон за пощенските услуги, ДВ № 81 / 14.10.2016.
5. Закон за счетоводството, ДВ № 95 / 08.12.2015.
6. Наредба № Н-18 на Министерство на финансите, ДВ 106 / 27.12.2006.
7. Стоянов, Е. Теория на счетоводството и контрола. Бургас: Либра скорп, 2015.
8. Стоянов, Е. Теория на финансово-стопанския анализ. Бургас: Либра скорп, 2013.
9. Стоянов, Е. Финансов контрол. Бургас: Либра скорп, 2015.

⁹ Стоянов, Е. Теория на счетоводството и контрола. Бургас: Либра скорп, 2015, с. 72-74.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House "Talent"

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

THE REAL OPTIONS – PREREQUISITE FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF INVESTMENT RISK IN AGRICULTURE

Viktoriya Mendeva

New Bulgarian University – Sofia, Bulgaria

Abstract: The investment decisions in agriculture are made and implemented in a dynamic economic environment under simultaneous increase in state support for this essential part of the economy. On the basis of this starting point, the report justifies the necessity of using the method of real options for increasing the efficiency of the management of investment risk in agriculture. The thesis is maintained looking into the real options as a useful method of making effective and timely investment decisions in conditions of risk and uncertainty in agriculture.

Keywords: real options, investments in agriculture, uncertainty, efficiency

РЕАЛНИТЕ ОПЦИИ – ПРЕДПОСТАВКА ЗА ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РИСК В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

Виктория Мендева

Нов български университет - България

Резюме: Инвестиционните решения в земеделието се вземат и реализират в динамична икономическа среда при едновременното нарастване на държавната подкрепа за тази съществена част от икономиката на страната. Въз основа на тази изходна постановка в доклада се обосновава необходимостта от използването на метода на реалните опции за повишаване на ефективността от управлението на риска при инвестициите в селското стопанство. Поддържа се тезата за разглеждането на реалните опции като полезен метод за вземане на ефективни и своевременни инвестиционни решения в условията на риск и несигурност в земеделието.

Ключови думи: реални опции, инвестиции в селското стопанство, несигурност, ефективност

ВЪВЕДЕНИЕ

Особеностите в протичането на инвестиционните процеси в селското стопанство се обуславят от различни фактори. Едни от тях се проявяват на макроравнище, а други са специфични за аграрния бизнес. Някои от характерните особености на селското стопанство – като сезонния характер и зависимостта на производството от природните и климатични условия, трудностите при реализацията на продукцията и липсата на развита система за застраховка на селскостопанските земи, ограничават възможностите за минимизиране на предприемаческия риск в него и превръщат инвестирането в отрасъла в една от най- високорисковата дейност. Цените и обемите на продукцията, която ще се произведе и реализира, размерът на разходите за това могат силно да се различават от предполагаемите планови нива. Под влияние на природо-климатичните условия инвестиционният процес в хода на своето изпълнение може да се окаже дори непригоден за целите на земеделското стопанство.

В теоретичен аспект рискът при инвестициите в земеделието изразява възможността прогнозираната печалба да е различна от очакваната. Например земеделско стопанство, при което е на лице влошаване на икономическите резултати, спрямо техните средни стойности в миналото, е с по- висока степен на риск на инвестиране. Обратно, земеделско стопанство с положителни финансови показатели има по-ниска степен на инвестиционен риск.

УПРАВЛЕНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННИЯ РИСК В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

Рискът в земеделието зависи от две групи фактори:

- общи икономически или пазарни условия, които дефинират така наречения институционален риск;
- специфика на бизнеса и фирмената политика, от които зависи така наречения специфичен риск.

В първата група фактори решаваща роля имат: темп на инфлация, динамика в цените, пазарни условия, валутни курсове, основен лихвен процент, данъчна тежест и др. На практика тези елементи не подлежат на контрол от страна на предприемача, поради което се приемат за външна среда и обикновено равнището на систематичния риск се определя от международни рейтингови компании.

Спецификата на бизнеса и фирмената политика в земеделието, от които зависи така наречения специфичен риск, най-общо могат да се характеризират с висок дял на фиксирания разходи (за земя, сгради, машини, съоръжения, продуктивни животни и трайни насаждения).

Известно е, че по-високите фиксирани разходи влошават рисковата ситуация на земеделското стопанство. Компенсирането на тяхното негативно влияние би могло да се осъществи чрез нарастване на стокооборота, в резултат на което ще се намали относителният им дял за единица продукция¹.

Оперативният риск в земеделието зависи не само от по- високите фиксирани доходи (в сравнение с други отрасли на икономиката), но и от ограничените възможности за тяхното разпределение в нарастващ обем продажби. Ограниченията са свързани със:

- силната зависимост на селското стопанство от природно-климатичните условия;
- излишния капацитет – свръхпроизводство и съответно недостиг на селскостопански продукти;
- нестабилността на продуктовите пазари за земеделски производства и пр.;

¹ Линкова М. и др, Развитие на селските райони. Свищов: Ценов, 2011, с. 116 – 142.

- използваните производствени фактори в земеделието, тъй като са с висока степен на специализация и не могат да се използват извън отрасъла.

Земеделските производители вземат решения в рисковата и непрекъснато променяща се околна среда. Последствията от техните решения могат да доведат до добри или по-лоши резултати. Промените в цените и добивите са основните източници на риск в земеделието. Промените в технологиите, пазарите, политиката и социалните фактори допълват рисковата среда, в която работят фермерите.

Фермерът поема рискове и когато отглежда дадена култура, свързани с: климатичните условия; цената, която ще получи при продажба на продукта; какво желае да купи потребителят. Рисковете в земеделските дейности водят до по-ниски цени, суша или болести. Управлението на риска е концентрирано върху намаляване на промените в случай на неблагоприятни събития или е желателно да бъде смекчено тяхното въздействие. Системата за управление на риска се стреми да повлияе върху различните източници на риск, действащи на селското стопанство чрез разработване на различни стратегии и инструменти за управление на риска. Те се разработват на равнище земеделски производители, както и на държавно ниво и включват всички правителствени действия, които влияят на риска в областта на земеделието.

В селското стопанство рискът има различни проявления и могат да се обособят производствен, пазарен, систематичен, персонален, инвестиционен, бизнес, финансов и институционален риск.

Анализът и оценката на рисковете помагат на земеделския производител да прецени възможностите за намаляването и избягването им, както и да избере оптималното съотношение между риск и доходност, свързани с конкретната инвестиция. Например инвестициите в хидромелиоративни съоръжения и инсталации за борба с градушките значително намаляват производствения риск, диверсификацията на производства и дейности намаляват оперативния риск, а предварителните мерки за подпомагане на инвестициите по Програмата за развитие на селските райони намаляват инвестиционния риск в земеделието.

Необходимостта от въвеждане на метода на реалните опции при оценка на инвестициите в земеделието е продиктувана от увеличаването на държавната подкрепа в отрасъла и наличието на рисковата среда в земеделието. Специфичен проблем за страната е наличието на значителен брой малки земеделски стопанства. Те работят в условия на несигурност и риск. Дългият срок на въвеждане на инвестициите и необходимостта от технологично обновление на отрасъла са свързани с въвеждането на иновации в земеделието, които допълнително поставят нови изисквания при оценката на инвестиционните проекти. Тези изисквания са свързани с въвеждането на динамични методи за оценка на инвестиционните решения, какъвто е методът на реалните опции. Непрекъснатите промени в правителствената политика, свързани с кризи в сферата на земеделието, постоянно създават нови рискове. Стратегическите рискове обикновено са непредсказуеми и тяхното управление изисква набор от инструменти за оценка и вземане на решение. За нуждите на земеделските стопанства е адаптирана методическа рамка, включваща комплекс от инструменти като сценарийен анализ, рейтинг система, матрица на плащанията, дърво на решенията, портфолио на реалните опции.

Теоретичните предимства на метода на реалните опции са формулирани и оценени в редица публикации. Въпреки това само няколко изследвания прилагат анализа на реалните опции в земеделието.

Примери за прилагане на подхода на реалните опции в селското стопанство са дадени от редица автори, относно прилагането на биоректорната метанова система за

употреба на автоматична система за доене, за приемане на различни системи за обработка на почвата².

Някои автори считат, че селскостопанската земя се превръща в градска и може да се разглежда като ценова опция³. Техните резултати показват положителна корелация между цената на земята в очакване на преобразуване и наемната цена на градска земя. Когато цените на земя под наем в градските зони стават все по-нестабилни, възможността за развитие на земеделска земя ще бъде още по-ценна. Те развиват модел на инвестиционни решения за промяна на земеделска земя в строителни граници, като една необратима инвестиция в условията на несигурност, когато тази земя е включена в правителствената политика за защита на околната среда.

Друга група изследователи (A. Purvis, G. Boggess., V. Moss, J. Holt), разглеждат адаптирането на технологията при свободното отглеждане на кравите в условията на несигурност и невъзвращаемост, при разработването на политиката за опазване на околната среда⁴. Javier Ekboir прилага теорията на реалните опции за измерване на стойността на инвестициите в биологичното земеделие, използвайки технологията на прецизното земеделие. Той анализира инвестиционните решения на индивидуалните фермери в условията на риск и технологичните промени като прилага динамично стохастичния модел⁵.

В повечето от цитираните публикации се анализира влиянието на ценовата несигурност и очакванията за намаляване на постоянните разходи от гледна точка на оптимизиране на сеитбооборота. В тази връзка се оценява чувствителността на фермерите към биологичното земеделие посредством прилагане анализа на реалните опции.

При изследване на инвестициите в земеделието Tzouramani и Mattas разглеждат процеса на вземане на решение при оценката на проект за парникова конструкция, посредством на отделни елементи от методологията на реалните опции. Те открояват подход на реални възможности и представят погрешните заключения вследствие прилагане на методологически подход на нетна настояща стойност. Заедно с това използват емпиричен инструментариум за определяне на оптималния праг за гръцките парникови инвеститори, когато бъдещата възвръщаемост е несигурна. Целта на тяхното изследване е отчитане значимостта на инкорпориране метода на реалните опции при селскостопанските инвестиции⁶.

От изложеното става ясно, че обект на изследване в редица чуждестранни публикации са съдържанието и империчните резултати от приложението на реалните опции в земеделието. Прегледът на научната литература в нашата страна сочи ограниченост относно реалните опции, особено в отрасъл земеделие.

Някои изследователи предлагат метода на реалните опции да се прилага за предварителен анализ на ефективността на алтернативните опции за формиране на политики относно мерките в Програмата за развитие на селските райони, които имат за цел да стимулират усвояването на инвестиции в две държави на изследване – България

² Kurkalova, L. et al., 2006. Green Subsidy in Agriculture. Estimated Costs for Utilization in Cultivation in Order to Protect the Environment, Canadian Journal of Agricultural Economics 54, p. 247-267.

³ Capozza, R., Sick, G., 1994. The Risk Structure of Land Markets. Journal of Urban Economics. Vol.35, No 3, p. 297-319.

⁴ Purvis A., Boggess W. G., Moss C. B. and Holt J., 1996, Technology Adoption Decision Under Irreversibility and Uncertainty: An Ex Ante Approach, American Journal of Agricultural Economics, August, p. 541-51.

⁵ Ekboir, J. M., 1997, Technical Change and Irreversible Investment Under Risk. Agricultural Economics, 16 (1), p. 54-65.

⁶ Tzouramani, I., Mattas K., 2004. Employing Real Options methodology in Agricultural Investments: The case of Greenhouse Construction, Applied Economics Letters, 11, p. 355-358.

и Италия. В изследването се прилага емпиричен анализ и се моделира несигурността чрез стохастичен параметър⁷.

В България единствено проф. Д. Николов прилага опционния подход за избор на решения за реструктуриране на млечните полупазарни стопанства. Анализът е свързан с използването на метода „дървото на решенията“ и предвижда разработването на пет варианта за всяко едно стопанство. Първите два варианта са свързани с промяна в специализацията на стопанствата от млечни ферми за краве мляко към такива за производство на овче мляко и агнета като допълнителен продукт. Последните три варианта съдържат различна ценова структура на входа и изхода на фермите, определена от очакванията на самите фермери. Изследването на инвестиционните намерения с отлагателна опция показва, че отчитайки динамичните фактори, свързани с промените в цените и материалите, изискват завишаване на предвидените инвестиции в овце майки⁸.

В контекста на обогатяването на проблематиката относно оценката на инвестициите в земеделието в нашата страна, инвестиционните решения имат стратегическо значение за развитието на селското стопанство. Оценката на тези стратегически решения се отразяват върху оценката на инвестиционните проекти и могат да бъдат моделирани като опции⁹. Приложението на анализа на реалните опции допълва статичния анализ на нетната настояща стойност и допринася за включването на риска и несигурността в инвестиционния анализ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сравнителният анализ между съвременните и традиционни методи за оценка на инвестиции в условията на несигурност е предпоставка за вземане на стратегически и обосновани инвестиционни решения. Разглеждането в теоретичен план на риска в земеделието е предпоставка за прилагане на метода на реалните опции при оценка на инвестиции в отрасъла. Анализът на реалните опции е не само метод, но и нова гледна точка към динамиката на инвестиционното решение. Той дава разбиране за това кои рискове може да поеме едно земеделско стопанство. Подходът помага на земеделските стопани ефективно да управляват инвестициите си, като позволява на инвеститорите да отложат инвестиционните решения и да изчакат получаването на по-добра информация. Всичко това прави анализа на реалните опции подходящ за оценка на инвестиционните проекти в земеделието.

ЛИТЕРАТУРА

1. Линкова, М. и др., Развитие на селските райони. Свищов: Ценов, 2011, с. 116–142
2. Николов, Д. Пазарни стратегии за адаптиране на полупазарните стопанства с млечно направление, Въздействие на ОСП върху развитието на селските райони и домакинства. Авангард Прима, 2011, с.147-163
3. Николов, Д. Реалните опции в управлението на риска и инвестициите при земеделските стопанства. София, 2014, с. 96

⁷ Николов, Д. и др., Оценка на въздействие на различните варианти на политиката за развитие на селските райони, свързана с прилагане на иновациите в България и Италия. Авангард Прима, 2011, с. 7-20.

⁸ Николов, Д. Пазарни стратегии за адаптиране на полупазарните стопанства с млечно направление, Въздействие на ОСП върху развитието на селските райони и домакинства. Авангард Прима, 2011, с. 147-163

⁹ Николов, Д. Реалните опции в управлението на риска и инвестициите при земеделските стопанства. София, 2014, с. 96

4. Николов, Д. и др., Оценка на въздействие на различните варианти на политиката за развитие на селските райони, свързана с прилагане на иновациите в България и Италия. Авангард Прима, 2011, с. 7-20
5. Capozza, R., Sick, G., 1994. The Risk Structure of Land Markets. *Journal of Urban Economics*. Vol.35, No 3, p. 297-319
6. Ekboir, J. M. , 1997, Technical Change and Irreversible Investment Under Risk. *Agricultural Economics*, 16 (1), p. 54-65
7. Kurkalova, L. et al., 2006. Green Subsidy in Agriculture. Estimated Costs for Utilization in Cultivation in Order to Protect the Environment, *Canadian Journal of Agricultural Economics* 54, p.247-267
8. Purvis A., Boggess W. G., Moss C. B. and Holt J., 1996, Technology Adoption Decision Under Irreversibility and Uncertainty: An Ex Ante Approach, *American Journal of Agricultural Economics*, August, p. 541-51
9. Tzouramani, I., Mattas K., 2004. Employing Real Options Methodology in Agricultural Investments: The Case of Greenhouse Construction, *Applied Economics Letters*, 11, p. 355-358



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

DEVELOPING A COMPLEX MODEL FOR SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT

Ekaterina Arabska¹, Maria Velikova²

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Chernorizets Hrabar Varna Free University – Varna, Bulgaria

Abstract: Common agricultural policy oriented towards balanced regional development and built in accordance with the overall strategic objectives for 2014-2020, puts forward goals for food safety, the application of technologies friendly to natural resources, accenting on the development of organic sector using production methods that are the most closely focused on the environment and health of animals and humans through the application of which can be answered fully to the regulatory requirements in this area.

This report presents the results of a study in the dissertation "Approaches and instruments for sustainable rural development" of conditions, opportunities and challenges for organic production, considering current issues in the development and management of organic production in Bulgaria in response to current development trends imposed as a result of globalization and urbanization in connection with the pursuit of sustainable development and transfer of innovation. On one hand it underlines the contribution of organic farming to preservation of natural resources, environmental components (soil, water, biodiversity and landscape) and welfare of animals - ecologically sustainable development. On the other hand, it shows the great potential of the sector to achieve sustainable economic and social growth and contribution to sustainable rural development. Scientific and applied contributions of this study are derived from the proposed comprehensive model for sustainable rural development by encouraging the development and improvement of management in organic production in accordance with the defined spheres of influence on different levels of management, including several key elements.

Keywords: sustainability, organic production, management, model

РАЗРАБОТВАНЕ НА КОМПЛЕКСЕН МОДЕЛ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ

Екатерина Арабска¹, Мария Великова²

¹*Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив*

²*Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“ – Варна*

Резюме: Общата селскостопанска политика на ЕС, ориентирана към балансирано териториално развитие и изградена в съответствие с общите стратегически цели за периода 2014-2020, поставя на преден план целите за безопасните храни, за прилагането на технологии, шадящи природните ресурси, акцентирайки върху развитието на биологичния сектор, използвайки методи на производство, които в най-голяма степен поставят ударение върху опазването на околната среда и здравето на животните и хората, и чрез прилагането на които може да се отговори напълно на нормативните изисквания в тази област.

Настоящият доклад представя резултати от изследване в рамките на дисертационен труд „Подходи и инструменти за устойчиво развитие на селските райони“ на условията, възможностите и предизвикателствата пред биологичното производство, разглеждайки актуални въпроси в развитието и управлението на биологичното производство в България в отговор на съвременните тенденции за развитие, наложили се в резултат на процесите на глобализация и урбанизация и във връзка със стремежа за постигане на устойчиво развитие и трансфера на иновации.

Работката от една страна подчертава приноса на биологичното земеделие за опазването на природните ресурси, компонентите на околната среда (почви, води, биоразнообразие и ландшафт) и хуманното отношение към животните – екологично устойчиво развитие. От друга страна, тя показва големия потенциал на сектора за постигане на устойчив икономически и социален растеж и принос за устойчивото развитие на селските райони.

Научните и приложните приноси от проведеното изследване се извеждат от предложения комплексен модел за устойчиво развитие на селските райони чрез насърчаване на развитието и усъвършенстване на управлението в биологичното производство в съответствие с определените сфери на въздействие на различни нива на управление, като включва няколко основни елемента.

Ключови думи: устойчивост, биологично производство, управление, модел

ВЪВЕДЕНИЕ

Процесите на глобализация, започнали през XX век, поставят много проблеми и въпроси пред отделните държави и международната общност, което води до утвърждаване на концепцията за устойчивото развитие като основна с цел обвързване на икономическата с екологичната ефективност на производството за „пестеливо“ използване на природните ресурси и възстановяване на екологичното равновесие. Стратегията Европа 2020¹ за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж цели насърчаване на екологична и конкурентоспособна икономика, която ефективно използва ресурсите.

Едно от проявленията на стремежите към устойчиво развитие в политиката на ЕС за безопасност на храните е постигане на възможно най-високо ниво на защита на човешкото здраве и интересите на потребителите по отношение на храните. Съюзът се стреми да постигне това чрез даване на гаранции, че храната е безопасна и подходящо етикетирана, като взема предвид разнообразието, включително традиционните продукти, и в същото време гарантира ефективното функциониране на вътрешния

¹ ЕВРОПА 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж
http://ec.europa.eu/archives/growthandjobs_2009/pdf/complet_bg.pdf.

пазар. Водещият принцип на политиката на ЕС за безопасност на храните е прилагането на интегриран подход – „от фермата до масата“, покриващ всички сектори на хранителната верига, включително производство на фуражи, здраве на растенията и животните, хуманно отношение към животните, първично производство, преработка на храни, съхранение, транспорт, продажба на дребно, внос и износ и т.н. Този широкомащабен и интегриран подход, при който отговорностите на производителите на храни и фуражи и компетентните власти са ясно определени, представлява цялостна, ефективна и динамична политика, прилагана в земеделския и хранителния сектор, отразявайки историческите, културните и обществените ценности на различни териториални общности². Основна цел в развитието на селското стопанство в ЕС за постигане на високи нива на безопасност на храните, икономическа, екологична и социална устойчивост водят до утвърждаване устойчивото земеделие като алтернатива за бъдещото развитие, интегрираща три основни цели – здравословна околна среда, икономическа рентабилност и социална справедливост³. Политиките на ЕС акцентират върху биологичното производство като един от начините за постигане на устойчиво развитие⁴. Производството на биологични продукти е икономически ефективно, екологично съвместимо и социално отговорно и се явява иновативно решение за предприемаческа инициатива⁵, целящо постигане на конкурентоспособност с прилагането на екологични технологии с нов подход - планиране, управление и контрол върху процеса на производство.

България е една от най-богатите на биологично разнообразие страни в Европа. Богатото наследство от културни и диворастващи растения и животни е съчетано с прекрасен ландшафт. В комбинация с плодорието на почвите и чистотата на водите, те са предпоставка за успешното развитие на биопроизводството. За съжаление отрицателните тенденции в последните десетилетия довеждат до промяна на предназначението и/или изоставяне на земеделски земи. Сега, когато активно се търсят пътища за ефективното използване на огромния им потенциал, методите на биологичното земеделие като мултифункционална система⁶, която интегрира

² Йонкова, Г., М. Кечев, Е. Арабска. Информационна брошура «Качество и безопасност на храните – ветеринарномедицински изисквания при употреба на лекарства, пестициди, тежки метали и афлатоксини», Пловдив, 2011.

³ Арабска, Е. Мениджмънт на биологичното производство за устойчиво развитие на селските райони. Академия за иновации и устойчивост. Пловдив, 2015.

Арабска, Е. Възможности за финансиране на биологичното производство в България. Ново знание. Списание за наука, година I, No. 4, ВУАРР - Пловдив, 2012, с. 51-56.

Dimitrov, D., Asenova, M., Kechev, M., Arabska, E., Mareva, N. 2012. Economic, social and ecological aspects of environmental protection in agriculture, International Conference NewEnviro 2012 New approaches for assessment and improvement of environmental status in Balkan region: Interactions between organisms and environment, Educons University, Sremska Kamenica, Serbia, Conference Proceedings, pp. 56-62.

⁴ Arabska, E. 2014. Organic production – innovations and sustainability challenges in development framework and management. Lambert academic publishing, 160 p.

⁵ Николова, М. Биопроизводството в България – иновативно решение за предприемаческа инициатива в селските райони. Сборник доклади от Научнопрактическа електронна конференция с международно участие „Развитие на агробизнеса и селските райони в България и ЕС – перспективи 2020“, Варна, 2012, с. 231-241.

⁶ Влахова, В., Е. Арабска. Биодинамичните препарати- алтернатива в екологосъобразната система на земеделие. Списание за наука „Ново знание“, Vol. 4, Number 3, 2015, с. 73-77.

Влахова, В., Е. Арабска. Екологични подходи при органичната система на земеделие. Списание за наука „Ново знание“, Vol. 4, Number 3, 2015, с. 78-81.

Влахова, В., Е. Арабска. Биодинамично земеделие – екологосъобразна земеделска практика. Списание за наука „Ново знание“, Vol. 4, Number 2, 2015, с. 46-50.

Йонкова, Г., Е. Арабска, А. Ганчева. Възможности на традиционното животновъдство в България за развитието на биологичното производство във връзка с постигането на устойчив растеж, Списание за

икономическите и социалните въпроси с тези, касаещи опазването на околната среда, са една подходяща алтернатива за производители, преработватели и търговци да открият най-доброто решение за организацията, управлението и развитието на своето земеделско стопанство, производствено предприятие или търговска фирма и да намерят подходящи пазари за своите продукти⁷.

Основните проблеми в развитието на биологичния сектор в страната могат да бъдат обобщени по следния начин⁸: липса на информация, комуникация и координация между ключовите фигури в сектора; вземане на спонтанни и необосновани управленски решения; липса на стратегическо планиране в сектора, както на национално, така и на регионално ниво, и на ниво конкретна организация; сериозни пропуски в управлението на цялостния производствен процес, фокусиран върху технологичната част, а не върху перманентния контрол на всички процеси в организацията.

Обект на изследването е устойчивото развитие на селските райони в Република България чрез насърчаване на биологичното производство в контекста на европейската и националната политика като сектор с потенциал за постигане на икономическа, социална и екологична устойчивост.

Предмет на изследването е биологичното производство като производствен метод, основан на интегрирани подходи, при който се контролира не само крайният продукт, а целият производствен процес, и възможностите за подобрения в управлението на различни нива за принос към устойчивото развитие на селските райони.

Основна цел: Да се анализират проблемните области и предизвикателства в развитието на селските райони, като се акцентира на състоянието и възможностите на

наука „Ново знание“, година II, бр. 1, ВУАРР – Пловдив; Юбилейна международна научно-практическа конференция на ВУАРР „България на регионите“ 2012, стр. 161-177.

Григорова, Зл., Е. Арабска. Възможности на биологичното земеделие за опазване на биологичното разнообразие и постигане на устойчиво развитие, Списание за наука „Ново знание“, година II, бр. 1, ВУАРР – Пловдив; Юбилейна международна научно-практическа конференция на ВУАРР „България на регионите“ 2012, стр. 136-145.

⁷ Арабска, Е. 2012. Насърчаване на предприемачеството в селските райони, Сборник доклади Научно-практическа електронна конференция с международно участие „Развитие на агробизнеса и селските райони в България и ЕС - перспективи 2020“, Варна, с. 255-264.

Арабска, Е. Иновативни подходи в земеделието за устойчиво развитие на селските райони. Годишник на ВСУ „Чернориец Храбър“. Том XIX, 2013, с. 148-201.

Arabska, E. 2014. Marketing Strategies in Organic Production in Bulgaria. Discourse Journal of Agriculture and Food Sciences, www.resjournals.org/JAFS, Vol. 2(2):76-84.

Шопова, И., Е. Арабска. Устойчиви инициативи за съчетание на биоземеделие и регионален туристически продукт по примера на Източни Родопи, XI Международна конференция 2014 Интелигентна специализация в България, МВБУ, юни 2014, с. 890-906.

Dimitrov, D., Dimitrova, S., Arabska, E., Shopova, I. 2014. Sustainable rural development by networking in organic agriculture and niche tourism. III International scientific conference Climate change, economic development, environment and people (CCEDEP). School of Food Technology, Food Safety and Ecology, University Donja Gorica, Montenegro. Alliance of Central Eastern European Universities. December 2013, pp. 89-108.

⁸ Арабска, Е. Биологичното земеделие в България – нормативна уредба и насоки за развитие, Сборник на докладите от Девета национална научно-техническа конференция с международно участие „Екология и здраве 2012“ – Пловдив, 2012, с. 323-328.

Арабска, Е. Възможности за производство и пазарна реализация на биологични хранителни продукти в България – икономически, социални и екологични аспекти, Международна научно-практическа конференция «Храни, технологии и здраве», Пловдив, Институт за изследване и развитие на храните, 2012, с. 73-83.

Arabska, E. 2013. Investigation of behaviour, wish and opportunities of operators and consumers for organic production development in Bulgaria, International conference (ICRAE 2013) "Research and education - challenges toward future"; Faculty of Education Sciences, University of Shkodra "Luigi Gurakuqi" in Shkodër; 24-25 May 2013, Albania. <http://konferenca.unishk.edu.al/icrae2013/icraecd2013/doc/83.pdf>.

биологичното производство, и да се предложат инструменти и подходи за устойчиво развитие на селските райони чрез насърчаване развитието и усъвършенстване управлението на биологичното производство на различни нива, отчитайки неговия потенциал в контекста на стратегическите цели на европейско и национално ниво за устойчиво развитие на селските райони и трансфер на иновации.

Задачи:

- Да се анализират състоянието и основните фактори в развитието на биологичното производство в Република България във връзка с постигане на устойчиво развитие на селските райони в съответствие със законови и стратегически документи на национално и европейско ниво;
- Да се дадат предложения за подобряване на националната рамка и управлението в областта на биологичното производство;
- Да се разработят и предложат инструменти за усъвършенстване на организацията и управлението на ниво „земеделско стопанство, производствено или търговско предприятие“.

Авторова теза: Устойчиво развитие на селските райони в България може да се постигне чрез развитие на биологичното производство, за което са необходими нови подходи и подходящ инструментариум за управление, които да поставят сериозна основа за вземането на обосновани решения и постигане на финансова самостоятелност на биологичните производители, преработватели и търговци.

МАТЕРИАЛ И МЕТОДИ

Дисертационният труд се основава на проучването на специализираната литература в страната и в чужбина, на наблюдения, на консултации с научни работници, мениджъри, експерти и специалисти по биологично производство. За постигането на целта и решаването на поставените задачи са използвани научноизследователски методи като: системен подход, класически емпиричен подход, дескриптивен и сравнителен анализ, ситуационен анализ, статистически методи, интервю с оператори (производители, преработватели и търговци) в областта на биологичното производство, метод на експертната оценка (експертни фокус групи), методи и техники за стратегически анализ и др.

Ограничения на изследването: Изследването не разглежда чисто технологичните аспекти и проблеми на биологичното производство, както и икономически показатели. Изхождайки от базовата концепция за биологично земеделие, разработката е фокусирана върху управлението и мониторинга на процеси като цяло, а не върху контрола на агротехнически и други мероприятия, производствени процеси и крайни продукти.

РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИЯ

Анализирайки международната и националната рамка за развитие и управление в биопроизводството, състоянието на сектора в Република България, съвременните проблеми и тенденции, дисертационният труд проучва възможностите, които предоставя биопроизводството за иновации в земеделския и хранителния сектор във връзка с постигането на устойчиво развитие на селските райони, и предлага актуални подходи за организационни и маркетингови иновации в малките и средните стопанства и инструменти за управление на биологичното производство за подпомагане процесите на утвърждаване на стандарти за добро управление и подобряване функционирането на българските биопроизводители в условията на съвременните процеси на глобализация и урбанизация и нарастващите изисквания към земеделския и хранителния сектор по отношение осигуряването на качество и безопасност на храни, околна среда и здраве.

В *първа глава* се прави анализ на международната и националната рамка за развитие и управлението в биологичното производство, извеждат се понятийният апарат и специфичните характеристики в контекста на концепцията за устойчиво развитие. Чрез анализ на сектора на биологичното производство в Република България, отчитайки състоянието и развитието на селските райони, се формулират основни изводи за проблемите и тенденциите и се очертават новите предизвикателства във връзка с поставените цели на национално и европейско ниво за изграждане на икономика, основана на знания и трансфер на иновации.

Задълбоченият анализ на литературата по изследваната проблематика и нормативните документи позволяват да се изложат нерешени въпроси, на които се обръща внимание и се предлагат конкретни решения. Необходимостта от изследването се обосновава в обществен, научен и практически аспект във връзка с потенциала на сектора за развитие на селските райони в страната и постигане на устойчивост.

Втора глава предлага проучване на факторите, условията за развитие и възможностите на биологичното производство за иновации в земеделието и устойчиво развитие на селските райони. Изследването прави анализ на състоянието, законовата и финансовата рамка за развитие на биопроизводството в България, проучва условията и възможностите за развитието му в страната в контекста на заложените стратегически цели за постигане на устойчив растеж⁹, анализира основните фактори и формулира насоки и перспективи за развитие на биопроизводството. Очертаните основни проблеми са свързани със слабата информираност на потребителите относно предимствата на биопродуктите, ниския среден доход в страната, ограничения продуктово избор, доскоро трудното разпознаване на биопродуктите и липсата на потребителско доверие. За разлика от другите разработки в областта на разглежданата тематика, основната идея е, че за развитието на биологичното земеделие е необходимо постигането на финансова самостоятелност от производители и преработватели, а не разчитане на субсидии от държавата или ЕС. Основен извод е, че решаването на финансовия проблем чрез директно субсидиране не е водещо за развитието на сектора, което се приема и като становище в настоящата разработка, различаващо се от изказваните досега. Подчертава се значението на прилагането на организационни и маркетингови иновации в земеделските стопанства и подкрепяща ролята на държавни и местни власти за насърчаване на развитието на биологичното производство като една от алтернативите за постигане на устойчиво развитие на селските райони в страната.

Направените анализи са база за разработване на подходи и инструменти за управление на биологичното производство, представени в *трета глава*. Авторите диференцирани виждания са отразени в концепция за осъществяване на подкрепящата роля на държавата и на европейските фондове във връзка с програмен период 2014-2020, включваща и методическа референтна рамка във връзка с разработването на Национален план за развитие на биологичното земеделие в Република България, както и визия за адаптиране на европейските документи, изменения и допълнения в националното законодателство. Предложени са инструменти за изграждане на капацитет в биологичното производство и управлението на земеделските стопанства и инструменти за усъвършенстване на организацията и управлението на ниво „земеделско стопанство, производствено или търговско предприятие“¹⁰.

⁹ Arabaska, E. 2013. Sustainable rural development through organic production encouragement in state and local strategies in Bulgaria, 4th International Conference of Economic Sciences Quality of Life, Sustainability and Locality; 9-10 May 2013 – Kaposvár University - Kaposvár – Hungary, pp. 518-527.

¹⁰ Arabaska, E. Методика за оценка на готовността за преминаване към биологично производство или търговия с биологични продукти, Списание за наука „Ново знание“, година II, бр. 1, ВУАРР – Пловдив;

Разработеният инструментариум е подложен на тестване в експертни групи, като са формулирани основни изводи и приложно-ориентирани методически насоки за развитие и усъвършенстване на управлението в биосектора за устойчиво развитие на селските райони, отчитайки че за националните реалности висока конкурентоспособност може да се постигне не чрез мащаби и количества, а чрез прилагане на организационни и маркетингови иновации.

Основни съображения при създаване на модела:

Като сектор в самото начало на хранителната верига селското стопанство е най-важно за постигане на устойчиво развитие и растеж в различните им аспекти. Икономическата ефективност, социалната отговорност и екологичното съответствие са трите ключови елемента при характеризиране на устойчивото развитие и устойчивото земеделие в частност. Селскостопанският сектор изпитва редица проблеми, отразяващи се на недостатъчни доходи, влошени социални условия и отрицателно влияние върху околната среда. Тези три аспекта са взаимно свързани и е много трудно да се изследват поотделно. И в световната, и в националните икономики един от най-сложните въпроси е „икономическа ефективност или социална справедливост“. В земеделието особено остър е проблемът за икономическата ефективност във връзка с опазването на околната среда и нуждата от повишаване на социалния статус на населението в селските райони. Затова постигането на целите на устойчивото развитие, и в частност устойчивото земеделие, и опазването на околната среда, обхваща система от механизми и инструменти с различна насоченост. Устойчивото развитие включва балансирани взаимодействия между трите сектора – държавен, частен и нестопански (неправителствен). При икономически, социални или екологични кризи балансът и взаимодействията са нарушени.

Успешният мениджмънт на околната среда е в основата на успеха или неуспеха на националните стопанства и социални системи. Подходите, които се използват се концентрират върху разработване на планове за действие, превенция, ограничаване на експлоатацията и замърсяването. Те са много важни по отношение на опазването на околната среда, но не са достатъчни сами по себе си за постигане на устойчиво развитие. Постигането на добро ниво на опазване на околната среда по този начин към даден момент не гарантира бъдещото развитие. Необходими са интегрирани подходи за постигане на устойчиво развитие на селските райони, вкл. производствени методи, отговарящи на съвременните предизвикателства и в съответствие със законови изисквания и стратегически приоритети. Биологичното производство се оказва адекватен отговор с потенциал за постигане на устойчиво развитие на селските райони. Целта на „биологичния стопанин“ е да произведе храни и продукти с естествените ресурси и дадености, с които разполага, и чрез процеси, възможно най-близки до естествено съществуващите. Преходът към биологично земеделие, което отговаря напълно на изискванията за устойчиво развитие на селското стопанство и има принос за опазване на компонентите на околната среда, води също и до стабилизиране на доходите на земеделските стопани чрез навлизане на нови, развиващи се пазари на качествени и здравословни хранителни продукти, което означава и намаляване на безработицата в селските райони.

Юбилейна международна научно-практическа конференция на ВУАРР „България на регионите“ 2012, с. 229-236.

Arabska, E. 2013. Application of a new method for evaluation of the readiness of producers / traders for conversion to organic production / trade, The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection, Works on management, pp. 21-36.

Velikova, M., Arabska, E. 2015. Opportunities for sustainable rural development in Bulgaria. International Scientific-Practical Conference "Food, Technologies & Health", 2015 Proceedings Book, pp. 169-174.

България разполага с благоприятни възможности да заеме достойно място във все още незапълнената пазарна ниша на биологични продукти в ЕС и света. Ето защо биологичното земеделие се разглежда като алтернатива за решаване на проблема с обезлюдяването на селата, оттегляне на работещи от производството на първична земеделска продукция и с възможен принос за преодоляване на небалансираното регионално развитие.

Докато основният проблем при земеделските производители в страната са ниските изкупни цени, които в повечето случаи едва покриват себестойността на произведеното, увеличаващото се потребителско търсене на биологични продукти създава по-добри възможности за всички звена във веригата на биологичното производство и доставки - и заедно с това дава тласък на местната икономика и социално развитие в много селски райони в страните от ЕС. Растежът в биологичния сектор не само ще осигури повече финансова стабилност за производители, преработватели, дистрибутори и търговци, но и ще облагодетелства, директно и индиректно, селските общности като цяло.

Въпреки че през последните години потребителите търсят повече здравословните и по-качествените храни, пресни плодове и зеленчуци, богати на витамини, все още биологичните продукти не са търсени активно от масовия потребител в България. Определянето на биологичното производство просто като „модерно“ води до едно „нетрайно“ търсене и не би допринесло за развитието на сектора в страната. Нежеланието и недоверието на по-голямата част от земеделските производители и преработватели за инвестиции в сектора също е породено от недостатъчна информираност и предразсъдъци. Липсата на информираност за принципите на производство, предимствата и означаването на биологичните продукти и откъслечната информация в традиционните медии (радио, телевизия, печат) са едни от най-осезаемите. Наличната информация, която се предоставя от специализираните органи (МЗХ, контролни и сертифициращи органи, специализирани уеб-сайтове и др.), не само че не е достатъчна, но е структурирана по начин, който затруднява нейното ползване.

От друга страна, е използването на биологичното производство от търговците като търговски трик за продажба и на продукти, които не са биологични. Големите търговски вериги (разположени в големите градове), малките смесени магазинчета, откритите пазари и борси, развиващите се фермерски пазари подхождат по-различни начини спрямо биологичното производство. Предимство на големите търговски вериги е добрата организация по отношение на транспорт и регулярни доставки, места за складиране и съхранение и осигуряване на голямо разнообразие през цялата година. По отношение на продукцията, която се предлага на пазарите, освен че е сезонно зависима, няма осигурени възможности за складиране и съхранение. Осигуряването на специални хладилни помещения за складиране и съхранение на продукцията ще доведе не само до запазване на качествените ѝ показатели за по-дълго време, но и ще осигури реализация на по-високи цени. Принудеността от незабавни продажби (в повечето случаи на място) в резултат на липсата на складови бази при дребните земеделски производители, води до по-ниски приходи (продажби на по-ниски цени). Закупуването на транспортни средства и друго оборудване индивидуално от земеделските производители и индивидуалното търсене на собствени канали за реализация също не е ефективно. Появата на дистрибуторски компании, най-вече с регионално покритие, трябва да се стимулира, но не за сметка на намаляване доставките за местни производители.

Препоръчително е биологичното земеделско стопанство да съчетава растениевъдство и животновъдство. По този начин най-ефективно се гарантира оползотворяването на наличните ресурси и използването на природните цикли при

производството на биологични продукти. Изискванията за биологична продукция също така налагат извода, че най-добрият подход е цялото земеделско стопанство да бъде ангажирано с такъв тип производство. Възможност в тази насока също е кооперирането на земеделските производители. Необходимостта от сдружаване се обосновава и от друг факт: при преминаване към биологично производство добивите значително спадат поради нарушената почвена структура и унищожената естествена микрофауна вследствие на конвенционалното производство. Възстановяването на структурата на почвата от вредното въздействие на химическите средства до пълното възстановяване на плодородието ѝ отнема няколко години. Именно затова и подпомагането по програмите на ЕС е насочено приоритетно към първите години на преход. Финансовото подпомагане по програмите на ЕС е възможност за стимулиране на развитието на биологичното земеделие и се разглежда във връзка с постигане на устойчиво развитие – ефективни действия в опазването на околната среда, стабилизиране на доходите на земеделските стопани чрез навлизане на нови, развиващи се пазари на качествени и здравословни хранителни продукти, което означава и намаляване на безработицата.

По-високата цена на биологичните продукти по отношение на производство, търговия на едро, продажба и търговия на дребно се дължи на: по-ниски добиви; по-високи производствени разходи; по-високи цени на суровините; по-малък обем на производството; разходи за контрол и сертифициране. От една страна, е необходимо прилагане на стандартите за биологично производство, а от друга – необходимостта от намаляване на разходите.

В най-общи линии възможностите за пазарна реализация на биологични продукти са: индивидуални продажби от отделни земеделските производители; организации на земеделски производители (кооперативи, сдружения и др.), маркетингови асоциации; организации, които изкупуват биологични продукти и ги продават като суровина или след преработка; алтернативните хранителни мрежи, и в частност биоземеделието, подкрепяно от обществото.

Положителни черти на специализираните магазини за биологични продукти са: изграждане на доверие в произход и качество; обратна връзка с потребителите; висока квалификация на персонала. Предлагащото в ресторанти на биологични продукти все още не е широко разпространено. Несигурността в редовната консумация намира решение в приемането на специални резервации и заявки. Интернет търговията чрез специализирани и собствени сайтове на производители има най-голям потенциал по отношение на достигане до потребители, които са достатъчно информирани и разлагат с достатъчни доходи. Развитието на алтернативните форми на туризъм и обвързването им с биологичното земеделие е друга възможност, използването на която, предвид нарастващото търсене на алтернативни туристически практики, трябва да се насърчава. Мерките за подобряване на веригата доставки на биологични продукти в България трябва да бъдат насочени към силно хоризонтално и вертикално интегриране между ключовите фигури в сектора: напр. асоциации на производителите в страната; асоциации на производителите на териториален (регионален) принцип; асоциации на отраслов принцип и т.н. Като ефективно решение за насърчаване на развитието на сектора е установяването на ясни правила за директни продажби от производители на потребители. Навлизането на концепцията за земеделие, подкрепяно от обществото, се явява възможност и за решаване на проблема с постигане на финансова самостоятелност от земеделските стопанства.

Дисертационният труд разглежда биологичното производство като иновативен подход за развитие на малките и средните стопанства с потенциал за съществен принос към постигане на целите на устойчивото развитие, като подчертава че за това са необходими набор инструменти за усъвършенстване на неговото управление.

Представяне на модела

Основните изводи и приложно-ориентирани методически насоки за развитие и усъвършенстване на управлението в биосектора за устойчиво развитие на селските райони подчертават, че за националните реалности висока конкурентоспособност може да се постигне не чрез мащаби и количества, а чрез прилагане на организационни и маркетингови иновации, за което е необходим подходящ инструментариум за управление в сектора на различни нива, съобразени с основни сфери на въздействие, идентифицирани чрез факторен и проблемен анализ в настоящото изследване, което прави предложение за комплексен модел за устойчиво развитие на селските райони чрез насърчаване развитието и усъвършенстване управлението на биологичното производство с различни сфери на въздействие, основан на прилагане на различни подходи и съставен от набор елементи, представени като инструменти за управление на различни нива.

Представеният комплексен модел за устойчиво развитие на селските райони чрез насърчаване развитието и усъвършенстване управлението на биологичното производство (Табл. 1) очертава основни сфери на действие на различни нива на управление.

Моделът включва осем сфери на въздействие: производство, контрол, финансиране, пазар, изследвания, технологии и иновации, обучение, мотивация и устойчивост, включени в инструменти на три нива на управление в биологичното производство: национално, регионално (NUTS2) и организационно (земеделски стопанства, преработващи предприятия или търговски организации), прилагащи интегрирани, проектни, системни и процесни подходи.

Потенциални потребители на предложения инструментариум в различните му части са институции на държавната власт и местното самоуправление, земеделски производители, преработватели и търговци, както и обучителни, научноизследователски и консултантски организации.

Общото схематично представяне предлага основните инструменти, част от които са разработени и представени в рамките на настоящия дисертационен труд. Извън неговите цели остават концептуална рамка за изграждане на компетенции в биологичния сектор, портфолио на компетентностите в областта на управлението на биологичното стопанство с карта за самооценка и насоки за самоусъвършенстване и концептуална рамка за оценка и управление на риска, които са изведени в резултат на направените проучвания и се отбелязват като възможност за продължаване на авторовите изследвания.

Апробация на модела

Моделът е апробиран чрез предварително подготвена карта за експертна оценка. Формулирани са следните основни критерии:

- актуалност на модела;
- цялостно и коректно обхващане на набелязаните сфери на въздействие;
- използване на адекватни подходи;
- иновативност на модела;
- потенциал за приложимост в практиката.

Цялостното и коректно обхващане на набелязаните сфери на въздействие е оценено, както следва:

- производство;
- контрол;
- финансиране;
- пазари;

- изследвания, технологии, иновации;
- обучение;
- мотивация;
- устойчивост.

По използваната скала от 1 до 5 осреднените стойности от оценките на експертите са добри и много добри (Фиг. 1 и Фиг. 2). Осреднената обща оценка е 4,54.

Таблица 1. Обобщено представяне на комплексния модел за устойчиво развитие на селските райони чрез насърчаване на биологичното производство

Сфери на въздействие Нива на управление	Производство	Контрол	Финансиране	Пазари	Изследвания, технологии, иновации	Обучение	Мотивация	Устойчивост	Подходи
Национално	Концепция за насърчаване развитието на биологичното производство в програмен период 2014-2020								
Регионално NUTS-2	Инструменти за изграждане на капацитет в биологичното производство и управлението на земеделските стопанства								
	Модел за разработване и прилагане на нови технологии и процеси в биопроизводството чрез изграждане на регионални системи за знания и иновации в земеделието								
	Модел за изграждане на мрежи с фокус на междусекторното партньорство								
Организац ион но	Методика за оценка на готовността за преминаване към биологично производство или търговия с биологични продукти	Стъпки на преход към биологично производство и/или търговия с биопродукти	Модел за изграждане на CSA-група	Модел за разработване на маркетингова стратегия в биологичната ферма	Портфолио на компетентностите в областта на управлението на биологичното стопанство с карта за самооценка и насоки за самоусъвършенстване	Концептуална рамка за изграждане на компетенции в биологичния сектор			Интегриран Проектен Системен Процесен



Фиг. 1. Експертна оценка на модела по зададените критерии



Фиг. 2. Експертна оценка на модела по цялостно и коректно обхващане на набелязаните сфери на въздействие

Апробацията на модела в експертна фокус група събира оценки и мнения на експерти, показващи, че той е представен с достатъчно научни аргументи и примери и неговото прилагане би допринесло за устойчиви доходи на производители и преработватели, за развитие на селските райони, за опазване на околната среда и здравето на потребителите. Акцентът върху биологичното производство е твърде съществен за развитието на селските райони, както и за насърчаване към устойчив поминък на местното население. Основно подчертано достоинство е комплексното извеждане на метода чрез основните елементи за управление на производството и реализиране на продукцията.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общата селскостопанска политика на ЕС, ориентирана към балансирано териториално развитие и изградена в съответствие с общите стратегически цели за периода 2014-2020, поставя на преден план целите за безопасните храни, за прилагането на технологии, щадящи природните ресурси, акцентирайки върху развитието на биологичния сектор, използвайки методи на производство, които в най-голяма степен поставят ударение върху опазването на околната среда и здравето на животните и хората, и чрез прилагането на които може да се отговори напълно на нормативните изисквания в тази област. Настоящата рабработка, от една страна, подчертава приноса на биологичното земеделие за опазването на природните ресурси, компонентите на околната среда (почви, води, биоразнообразие и ландшафт) и хуманното отношение към животните – екологично устойчиво развитие. От друга страна, тя показва големия потенциал на сектора за постигане на устойчив икономически и социален растеж и принос за устойчивото развитие на селските райони. Подчертаните предимства на биологичното производство са: производство на здравословни храни с високи технологични качества; по-голямо търсене на земеделски продукти и храни, получени по биологичен начин; създаване на нов пазар на земеделски продукти; по-високи пазарни цени; по-малко интензивно използване на земята; намален разход на енергия; постигане на по-добър баланс между търсенето и предлагането на земеделски продукти; опазване на компонентите на околната среда (почви, води, биоразнообразие, ландшафт); запазване на земеделските земи; развитие на селските райони. Биологичното производство има потенциала да създаде здрави връзки между селски и градски райони и да донесе финансови и социални ползи и за двете. Основният проблем е да се създаде правилната рамка за това развитие.

Представеното изследване прави комплексен анализ на състоянието, законовата и финансовата рамка за развитие на биопроизводството в България, проучени са условията и възможностите за развитието му в страната в контекста на заложените стратегически цели за постигане на устойчив растеж, анализирани са основните фактори и са формулирани насоки и перспективи за развитие на биопроизводството. Изследването показва положителните тенденции в развитие на разглеждания сектор в Европа, света и България, но идентифицира и следните проблеми: административни - липса на координация между ключовите фигури, липса на реално изпълнима стратегия, недостатъчен административен капацитет; маркетинг – ниско търсене на биопродукти, липса на сигурни пазари, индивидуални продажби, липса на връзки с преработватели и търговци; производство – малък брой сертифицирани биопроизводители, т.е. малки обеми продукция; опит и ноу-хау – липса на познания и мотивация, неефективна връзка с научни и изследователски организации; консултантски услуги – недостатъчен капацитет. За разлика от другите разработки в областта на разглежданата тематика, основната идея е, че за развитието на биологичното земеделие е необходимо постигането на финансова самостоятелност от производители и преработватели, а не разчитане на субсидии от държавата или ЕС. Основен извод е, че решаването на финансовия проблем чрез директно субсидиране не е водещо за развитието на сектора, което се приема и като становище в настоящата разработка, различаващо се от изказваните досега.

Изследването изгражда комплексен модел за устойчиво развитие на селските райони чрез насърчаване на развитието и усъвършенстване управлението на биологичното производство на различни нива и представя в детайли неговите елементи, предлагайки нов поглед върху използваните подходи, акцентирайки на значението на доброто управление, иновациите и устойчивостта в развитието на земеделския и свързани с него сектори с потенциал за развитие в селските райони. Основните съображения при създаването на инструментариума за подобряване на управлението в биологичното производство са свързани с отчитане на съвременните реалности и предизвикателства в развитието на земеделския сектор, налагащи търсене на нови подходи и инструменти за устойчиво развитие.

Основните изводи и приложно ориентирани методически насоки за развитие и усъвършенстване на управлението в биосектора за устойчиво развитие на селските райони подчертават, че за националните реалности висока конкурентоспособност може да се постигне не чрез мащаби и количества, а чрез прилагане на организационни и маркетингови иновации. Постигането на финансова самостоятелност от биологичните оператори се счита като основна цел на управлението в биологичния сектор, без при това да се отрича подкрепящата роля на държавата и европейските фондове.

Потенциални потребители на предложения инструментариум в различните му части са институции на държавната власт и местното самоуправление, земеделски производители, преработватели и търговци, както и обучителни, научноизследователски и консултантски организации. Предложеният модел предполага по-нататъшно развитие на отделни негови елементи, особено във връзка с изграждане на компетенции в биологичния сектор, оценка на риска и разработване на иновации. Апробирането на модела в експертна фокус група води до основния извод, че той е от актуално значение и с потенциал за приложимост в страната, акцентирайки на една производствена и пазарна ниша, която търпи развитие към момента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арабска, Е. Възможности за финансиране на биологичното производство в България, Списание за наука „Ново знание“, година I, No. 4, ВУАРР - Пловдив, 2012, с. 51-56.
2. Арабска, Е. Биологичното земеделие в България – нормативна уредба и насоки за развитие, Сборник на докладите от Девета национална научно-техническа конференция с международно участие „Екология и здраве’2012” – Пловдив, 2012, с. 323-328.
3. Арабска, Е. Възможности за производство и пазарна реализация на биологични хранителни продукти в България – икономически, социални и екологични аспекти, Международна научно-практическа конференция «Храни, технологии и здраве». Пловдив, Институт за изследване и развитие на храните, 2012, с. 73-83.
4. Арабска, Е. Насърчаване на предприемачеството в селските райони, Сборник доклади Научно-практическа електронна конференция с международно участие „Развитие на агробизнеса и селските райони в България и ЕС - перспективи 2020”. Варна, 2012, с. 255-264.
5. Арабска, Е. Иновативни подходи в земеделието за устойчиво развитие на селските райони. Годишник на ВСУ „Черноризец Храбър“. Том XIX, 2013, с. 148-201.
6. Арабска, Е. Методика за оценка на готовността за преминаване към биологично производство или търговия с биологични продукти, Списание за наука „Ново знание“, година II, бр. 1, ВУАРР – Пловдив; Юбилейна международна научно-практическа конференция на ВУАРР „България на регионите“ 2012, с. 229-236.
7. Арабска, Е. Мениджмънт на биологичното производство за устойчиво развитие на селските райони. Академия за иновации и устойчивост. Пловдив, 2015.
8. Влахова, В., Е. Арабска. Биодинамичните препарати- алтернатива в екологосъобразната система на земеделие. Списание за наука „Ново знание“, Vol. 4, Number 3, 2015, с.73-77.
9. Влахова, В., Е. Арабска. Биодинамично земеделие - екологосъобразна земеделска практика. Списание за наука „Ново знание“, Vol. 4, Number 2, 2015, с. 46-50.
10. Влахова, В., Е. Арабска. Екологични подходи при органичната система на земеделие. Списание за наука „Ново знание“, Vol. 4, Number 3, 2015, с. 78-81.
11. Григорова, Зл., Е. Арабска. Възможности на биологичното земеделие за опазване на биологичното разнообразие и постигане на устойчиво развитие, Списание за наука „Ново знание“, година II, бр. 1, ВУАРР – Пловдив; Юбилейна международна научно-практическа конференция на ВУАРР „България на регионите” 2012, с. 136-145.
12. ЕВРОПА 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж http://ec.europa.eu/archives/growthandjobs_2009/pdf/complet_bg.pdf.
13. Йонкова, Г., Е. Арабска, А. Ганчева. Възможности на традиционното животновъдство в България за развитието на биологичното производство във връзка с постигането на устойчив растеж, Списание за наука „Ново знание“, година II, бр. 1, ВУАРР – Пловдив; Юбилейна международна научно-практическа конференция на ВУАРР „България на регионите” 2012, с. 161-177.
14. Йонкова, Г., М. Кечев, Е. Арабска. Информационна брошура «Качество и безопасност на храните – ветеринарномедицински изисквания при употреба на лекарства, пестициди, тежки метали и афлатоксини», Пловдив, 2011.
15. Николова, М. Биопроизводството в България – иновативно решение за предприемаческа инициатива в селските райони. Сборник доклади от Научнопрактическа електронна конференция с международно участие „Развитие на агробизнеса и селските райони в България и ЕС – перспективи 2020“, Варна, 2012, с. 231-241.

16. Шопова, И., Е. Арабска. Устойчиви инициативи за съчетание на биоземеделие и регионален туристически продукт по примера на Източни Родопи, XI Международна конференция 2014 Интелигентна специализация в България, МВБУ, юни 2014, с. 890-906.

17. Arabska, E. 2013. Application of a new method for evaluation of the readiness of producers / traders for conversion to organic production / trade, The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection, Works on management, pp. 21-36.

18. Arabska, E. 2013. Investigation of behaviour, wish and opportunities of operators and consumers for organic production development in Bulgaria, International conference (ICRAE 2013) "Research and education - challenges toward future"; Faculty of Education Sciences, University of Shkodra "Luigj Gurakuqi" in Shkodër; 24-25 May 2013, Albania. <http://konferenca.unishk.edu.al/icrae2013/icraecd2013/doc/83.pdf>.

19. Arabska, E. 2013. Sustainable rural development through organic production encouragement in state and local strategies in Bulgaria, 4th International Conference of Economic Sciences Quality of Life, Sustainability and Locality; 9-10 May 2013 – Kaposvár University - Kaposvár – Hungary, pp. 518-527.

20. Arabska, E. 2014. Marketing Strategies in Organic Production in Bulgaria. Discourse Journal of Agriculture and Food Sciences, www.resjournals.org/JAFS, Vol. 2(2):76-84.

21. Arabska, E. 2014. Organic production – innovations and sustainability challenges in development framework and management. Lambert academic publishing, 160 p.

22. Dimitrov, D., Asenova, M., Kechev, M., Arabska, E., Mareva, N. 2012. Economic, social and ecological aspects of environmental protection in agriculture, International Conference NewEnviro 2012 New approaches for assessment and improvement of environmental status in Balkan region: Interactions between organisms and environment, Educons University, Sremska Kamenica, Serbia, Conference Proceedings, pp. 56-62.

23. Dimitrov, D., Dimitrova, S., Arabska, E., Shopova, I. 2014. Sustainable rural development by networking in organic agriculture and niche tourism. III International scientific conference Climate change, economic development, environment and people (CCEDEP). School of Food Technology, Food Safety and Ecology, University Donja Gorica, Montenegro. Alliance of Central Eastern European Universities. December 2013, pp. 89-108.

24. Velikova, M., Arabska, E. 2015. Opportunities for sustainable rural development in Bulgaria. International Scientific-Practical Conference "Food, Technologies & Health", 2015 Proceedings Book, pp. 169-174.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

OFFSET POLICIES OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Nikolay Nichev

Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Abstract: The aim of the article is to examine the legislative framework in the field of offset policy of the different Member States of the European Union. The study covers legislative decisions and regulations in the Member States of the European Union and outlines the variety of practices applied by different countries in the offset policy.

Keywords: offset, offset deals, defense products

ОФСЕТНА ПОЛИТИКА НА СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Николай Ничев

Национален военен университет „Васил Левски“ – Велико Търново

Резюме: Целта на статията е да се разгледа законодателната уредба в сферата на офсетната политиката на различни държави членки на Европейския съюз. Изследването обхваща законодателните решения и подзаконовите нормативни актове в държавите-членки на Европейския съюз и очертава разнообразието от прилагани практики от различните държави в офсетната политика.

Ключови думи: офсет, офсетни сделки, отбранителни продукти

ВЪВЕДЕНИЕ

Споразумението за държавни поръчки на Световната търговска организация забранява използването на офсета. Страните от Европейския съюз са обвързани от договорите на ЕС, с директивите, одобрени в Парламента на ЕС и Съвета на ЕС. Общите правила за обществени поръчки забраняват офсетните сделки, но по чл. 296 изключенията са включени в Договора за създаване на Европейската общност. Член 296 гласи, че дадена страна може да предприеме такива мерки, каквито счита за

необходимими за защитата на основните интереси на своята сигурност, които са свързани с производството или търговията с оръжие, боеприпаси и военни материали.

Това позволява на държавите да имат военна дерогация за поръчки от общата рамка на обществените поръчки и да се помисли за използването на механизми като компенсации, стига те да не засягат конкуренцията по граждански пазари. Дерогацията е допустима съгласно член 296 и се използва широко от държавите членки като начин да се използват офсетните сделки в сектора на сигурността и отбраната. Европейската агенция по отбраната е разработила необвързващ кодекс за поведение по отношение на офсетите, приложим за офертите, които попадат в обхвата на дерогацията по член 296 [1, 5, 7].

АНАЛИЗ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА ОФСЕТА В СТРАНИТЕ ОТ ЕС

От гледната точка на икономическата целесъобразност офсетът може да се характеризира по определени показатели. Такива показатели са: норма на офсетните задължения, минималната стойност на поръчката, офсетни коефициенти, наказателни санкции [6].

Обикновено нормата на офсетните задължения е около 100% от стойността на договора за доставка на отбранителни продукти. Например правителствата на Великобритания и Германия изискват 100% от стойността на договорите под формата на офсет. Други държави определят нормата на офсетните задължения по-малко от 100%. Обикновено това се отнася за малки държави, чиито икономики не са в състояние да осъществяват големи офсети. На практика офсетната норма може да падне дори и до нулата, както е във Финландия.

Поради разходите за администриране на офсетните споразумения, някои държави вносителки определят минимална стойност на поръчката за доставка на отбранителни продукти, в рамките на която доставчикът е свободен от изпълнение на офсетни задължения. Дания е установила минималната стойност на договора за чуждестранните доставчици от 3 млн. долара, Великобритания – 10 млн. лири (50 млн. лири за доставки от Франция и Германия в съответствие със специално споразумение), като се искат офсети при приключване на всяка сделка, включваща САЩ, независимо от нейния обем, Полша – 5 млн. евро. В Гърция задължението за обезпечаване на офсетни ползи се отнася за оферти, които превишават 10 милиона евро. В Унгария се предвижда минимална стойност на договора за доставка. Той възлиза на 1 билион унгарски франка. Сделките за покупки от чужд съконтрагент в Чехия трябва да са на стойност повече от 300 милиона чешки крони.

За повишаване на интереса към поемане на офсетните задължения по проекти, имащи приоритетно значение за получателя, страните вносителки могат да прилагат по отношение на доставчиците на отбранителни продукти система от специални офсетни коефициенти т.нар. мултипликатори. Тези мултипликатори увеличават обема на дължащите се от определените доставчици офсетни задължения. Техният размер във всяка държава е различен и може да варира от 0.5 до 12. Ако износителят инвестира например, 50 млн. долара в определената от страната вносител индустрия, при коефициент 1,2 то тази сума се увеличава пропорционално и общата стойност на предоставените офсетни задължения става 60 млн. долара. За някои индустрии множителят може да бъде по-малък от единица, което означава, че страната вносител иска да ограничи притока на инвестиции в определена отрасъл. Някои държави като Великобритания и Дания не използват мултипликатори. В Таблица 1 са посочени стойностите на мултипликаторите, използвани от някои държави.

Таблица 1. Използвани мултипликатори от държавите членки на ЕС при сключване на офсетни сделки

Държава	Мултипликатор
България	0,5-12
Гърция	до 10
Испания	2-5
Италия	до 3
Полша	1,5-5
Финландия	1-3
Холандия	варира в диапазони: 1-5, 5-10, 10-30
Швеция	до 3

Действащите договори за офсетните споразумения съдържат списък от наказателни санкции, приложими по отношение на доставчика на отбранителни продукти, в случаи на неизпълнение от негова страна на офсетните задължения. В нефинансово изражение тези санкции могат да доведат до включване на доставчика към „черен списък“ и изключване от участие във всички бъдещи търгове, провеждани от държавата вносител. Такива санкции се случват много рядко. Пример за такива санкции е практиката в Дания да се добавя доставчика към „черен списък“. В случай на неизпълнение на споразумението за индустриално сътрудничество, в Дания доставчикът се изключва от списъка на предложителите по нови програми за Датските въоръжени сили, докато клаузите на споразумението не бъдат изпълнени. Съгласно полското законодателство доставчикът е задължен да компенсира щетите в размер на 100% от стойността на непогасените задължения. Португалия налага наказателна санкция в размер на 25% от договора. Някои държави вносителки, изискват учредяване на банкова гаранция за изпълнението на офсет, например Гърция, в размер на 10% от обема на офсетните задължения. [6]

Офсетните сделки се характеризират с висок корупционен риск. Повечето случаи на корупция в международните сделки се наблюдават при търговията с отбранителни продукти и по този начин пряко се засяга националната сигурност на страните. Основните причини за тези високи нива са високите стойности на сделките, самостоятелността на сделките и индивидуалните търговски договорености между страните. Основните характеристики на офсетите, които поражда корупция в сферата на националната сигурност, могат да се сведат до: използването на офсета като политически инструменти от страна на правителствата, за да повлияят на икономическото развитие на страната; политически интереси, които искат неправомерно да повлияят върху решението на правителството за необходимостта от закупуване на отбранителни продукти чрез офсетни сделки; политически интереси, които търсят да се гарантира възлагане на обществена поръчка на определен доставчик; непрозрачност на офсетните сделки и разпределение на определени поръчки от малко на брой длъжностни лица [4].

ОФСЕТНА ПОЛИТИКА НА СТРАНИТЕ ОТ ЕС

Чрез офсет споразуменията се осигурява участието на чуждестранни доставчици в реструктурирането и развитието на икономиките на страните от ЕС. Това се постига чрез: развитие на индустрията посредством насърчаване дейността на предприемачи, която е от особено значение за икономиката и националната сигурност, както и чрез внедряване на модерни технологии; генериране на печалба чрез създаването на търговски жизнеспособни партньорства с предприемачите в съответната държава;

създаване на нови възможности за местните и чуждестранните инвеститори; поддържане и увеличаване потенциала за развитие на индустрията в сферата на отбраната; разкриване на нови външни пазари за продуктите на индустрията или разширяване на вече съществуващите възможности за износ; подобряване на организацията на производството и внедряване на нови технологии на територията на страната; развитие на научната дейност; развитие на институциите за проучвания и образование; откриване на нови работни места без ограничения на броя им в районите с висока степен на безработица; подпомагане на регионалното развитие. [2]

Офсетните сделки в ЕС зависят от характеристиките на възлагане на обществени поръчки, които могат да се разделят най-общо на три категории:

- Осигуряване на военно оборудване за целите на сигурността и свързаните с тях граждански услуги и дейности. В този случай офсетите се възприемат като дискриминационни практики.

- Осигуряване на военна техника, която не изисква специални правила за защита на основните интереси на сигурността, или военно оборудване за целите на сигурността и свързани с тях услуги и дейности. Ако се използват офсетни сделки, държавите членки трябва да гарантират, че те са в съответствие с директивата и правилата на Договора. Това означава, че офсетите не трябва да бъдат част от критериите за възлагане, тъй като те трябва да бъдат свързани с предмета на договора. Европейската комисия не одобрява тези офсетни сделки, тъй като те биха могли отрицателно да повлияят върху конкуренцията на други пазари.

- Осигуряване на военна техника, която изисква специални правила за защита в областта на сигурността. Офертите попадат в обхвата на изключението, разрешено от Член 296, като се дава възможност на държавите членки да използват практики, които не са подравнени с политиката за вътрешния пазар на ЕС. Това включва използването на офсети. Въпреки това държавите членки трябва да гарантират, че те не вредят на конкуренцията в областта на гражданските пазари. Кодексът за поведение при офсетите се отнася за този случай и изисква от участващите държави членки да разпространяват и съобщават обща информация за възлагане на обществени поръчки и свързаните с тях офсетни договорености. Европейската комисия насърчава използването на офсетни сделки единствено за развитие на колективната отбрана на ЕС и на технологичната и индустриална база на ЕС [5].

В законодателствата на повечето от държавите не съществува специален закон, уреждащ материята, свързана с офсет политиката. Такъв специален закон за офсет поръчките действа в Полша и урежда сключването, правата и задълженията на страните в особен вид компенсационни споразумения, наречени офсет споразумения [3]. В голяма част от държавите – Чехия, Унгария, Австрия и Словения, офсет договорите са правно регламентирани в националните закони за обществените поръчки. Законодателствата на Република Литва, Чехия и Гърция са пример за подзаконова уредба на офсет материята. В Литва действа Наредба за одобрение на процедурата на компенсация при покупка на оръжие, амуниции, експлозивни и други стоки, използвани за военни цели, а в Чехия – Наредба за офсет програмите. Правната уредба на офсетните сделки в Гърция се основава на подзаконов нормативен акт - Президентски декрет. В голяма част от държавите се издават индивидуални административни актове с цел конкретизация на уредбата на законово или подзаконово ниво. В Литва въпросите на офсета са детайлно уредени в заповед на Министъра на икономиката за одобрение на правилата за компенсация при покупка на оръжие, амуниции, експлозивни и други стоки, използвани за военни цели, статута и състава на Комисията по въпросите на компенсацията при покупка на оръжие, амуниции, експлозивни и други стоки, използвани за военни цели. В Чехия е издадена заповед на Министъра на

промишлеността и търговията за осъществяването на офсет програми. В някои от държавите – Унгария, Дания, Словения, Гърция, са приети актове като: общи правила, ръководни принципи, препоръки и т.н., които имат по-скоро препоръчителен, отколкото задължителен характер [2].

В своите законодателства повечето от страните членки на ЕС предвиждат срокове, в които следва да се изпълнят офсет задълженията. В една част от държавите срокът е нормативно зададен в определени граници. В Полша максималният срок за изпълнение на офсет споразумението е посочен в член 12 от Закона за офсет и той не може да бъде по-дълъг от 10 години. В Чехия офсет програмата трябва да бъде изпълнена в срок от 5 до 10 години, като срокът започва да тече от деня на сключване на договора. В Литва този срок не трябва да надвишава 10 години, като най-малко 50% от поетите компенсаторни ангажименти трябва да бъдат изпълнени през първите 5 години. В Словения задълженията по офсет програмата трябва да бъдат изпълнени от 1 до 5 години след подписването на договора, като срокът може да бъде увеличаван в строго определени случаи. В Гърция е желателно срокът за изпълнение на офсетното споразумение да съвпада с договорения за изпълнение на основната сделка срок, освен ако не е уговорено друго. В други страни срокът се предвижда в договора. Пример за това е Австрия, където срокът за изпълнение на офсет задълженията се определя изцяло договорно.

С оглед особено значение на офсет договорите, законодателствата на някои държави упълномощават точно определени органи да решават въпросите, свързани с офсета. В част от държавите се създават специализирани органи. Техните функции са изцяло свързани дейностите по офсета. Такива страни са Полша, Унгария, Словения, Австрия, Гърция, Чехия и Литва. В Дания няма подобен орган със специализирани функции. Всички дейности по офсета се възлагат като допълнителни правомощия на Агенцията за търговия и индустрия към Министерството на бизнеса и индустрията. Под юрисдикцията на Агенцията е създадена Консултативната група за индустриално сътрудничество, за да оценява и прави препоръки относно предложените споразумения за индустриално сътрудничество.

Важен ресурс за постигане на поставените цели пред офсета е присъствието на надзорен орган, който да следи за изпълнението на офсетния договор, да извършва одити и да предоставя информация на държавата вносител. Не всичките страни имат организации, които могат да произвеждат висококачествен и независим одит на изпълнението на офсетните споразумения и в края да отговорят на въпроса как офсетите оправдават възложените им надежди.

Някои национални законодателства предвиждат система за отчитане изпълнението на офсет задълженията и надзор за изпълнението на офсет споразумение. Така например в Полша надзорът за изпълнението на офсет споразуменията се упражнява от Министъра на икономиката. Сключването на споразумение с чуждестранен доставчик и потвърждението за изпълнението му се одобряват от Министерския съвет. Министърът на икономиката изготвя годишен доклад относно изпълнението на офсет споразумението от чуждестранния доставчик и го представя на Министерски съвет в определен срок. Министърът на икономиката има право да изисква по всяко време информация от чуждестранния доставчик и от офсет получателя относно изпълнението на офсет задълженията. Министърът на икономиката има право да извършва проверка за правилното изпълнение на договора, като може да се запознава с различните финансови и търговски документи, свързани с предмета на офсет задълженията [6].

В Унгария изпълнението на задълженията по офсет договори се следи от отдел „Координационен център за офсет“ към Министерството на икономиката и транспорта.

Дейността на Координационния център се осъществява под контрола на Дирекция „Офсет“ към същото министерство. Информация за изпълнението на задълженията се подава в Координационния център в съответната форма. Координационният център преценява заявката, подадена от доставчика или от посочената от него компания, и при констатиране на недостатъци центърът уведомява заинтересованата страна и в тридесетдневен срок и тя е длъжна да ги отстрани. В Дания в споразумението за индустриално сътрудничество се включва план за изпълнение на задълженията. Доставчикът се задължава също да предоставя годишен доклад за изпълнение на клаузите на сключеното споразумение.

Съдържанието на офсетните задължения на доставчиците на отбранителните продукти зависи от нивото на икономическо развитие на страните вносителки, целите, които преследват те при осъществяването на подобни проекти, обема и обхвата на износа на отбранителни продукти. Страни с развита икономика и разполагащи със своя собствена военнопromишлена база (Великобритания, Франция, Швеция, Гърция) използват офсетната практика при внос на отбранителни продукти основно за развитие на собствената си военна продукция. Съвременният пазар на отбранителни продукти се характеризира с това, че държавите вносителки не придобиват „масов“ продукт. Въз основа на военния си опит те са склонни да променят тактическо-техническите характеристики на използваните отбранителни продукти и да ги адаптират за решаване на собствените си военни и политически цели.

По-малките държави със слабо развита отбранително-технологичната индустриална база при търговията с отбранителни продукти най-често използват косвения офсет за осигуряване на приток на чуждестранни инвестиции, за развитие на националната си инфраструктурата и създаване на условия за цялостното развитие на собствената икономика.

В Европа активната практика за използване на офсета води до дублиране на функции в рамките на Европейската агенция по отбрана. Индивидуалните офсетни програми са явяват като неефективни разходи за военни цели и отслабване на конкурентоспособността на европейската промишленост. Това принуждава Европа, особено страните износители, да търси механизми за координация и баланс на офсетните изисквания, както и своевременно разработване и прилагане на алтернативни механизми на офсет за поддържане на баланса между интересите на купувачи и продавачи на отбранителни продукти [6].

В периода 2006–2009 г. Европейската агенция по отбрана разработва редица документи в подкрепа на европейската политика за сигурност и отбрана, основни от които са: План за развитие на способностите, Европейска стратегия за отбранително-технологична и индустриална база, Европейска стратегия за изследвания и технологии. През декември 2007 г. Комисията на европейските общности също представя пакет от документи, свързани с отбранителната политика на съюза – Стратегия за по силна и по-конкурентоспособна европейска отбранителна промишленост, предложение за директива за обществени поръчки за отбранителна продукция и предложение за директива относно трансферите на отбранителна техника вътре в общността.

Задачите, които страните вносителки на отбранителни продукти се опитват да решат с помощта на офсета, се променят и паралелно с тях се променят и техните стратегии на пазара. Някои държави се стремят да подобрят конкурентоспособността си в определени ниши на световния пазар на отбранителни продукти и изграждат своя система за внос на отбранителни продукти по такъв начин, че закупуваните системи и технологии да допринесат за решаването на този проблем.

Редица държави, които вече имат силни позиции в някои ниши на пазара на военни продукти, използват офсета за поддържане на високо ниво на

конкурентоспособност в тези области. Целите на страни като Швеция и Холандия са еволюирали от общ икономически план за развитие до конкретните задачи за укрепване на определени сектори на своите отбранително-технологични индустриални бази.

Държави като Полша разчитат да използват програмите за офсет за възстановяване на собствената си унищожена отбранително-технологична индустриална база. Редица държави, основно Великобритания, виждат в офсета инструмент за създаване на глобална интегрирана система за производство на отбранителни продукти, в която националните фирми могат да организират цялостно производство на отбранителни продукти чрез производство на отделните компоненти на териториите на страните партньори. В този случай основната задача за такива организации става затвърждаване на водещите позиции на компанията за сметка на разделението на пазара на отбранителни продукти между отделните производители по света, работещи на принципа на намаляване на разходите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основната цел за развитието на националните отбранителни индустрии е защитата на националните интереси в областта на сигурността и отбраната, като най-голямо място се отредява на запазване или развитие на съществуващи или създаване на нови способности на националните въоръжени сили. Тази цел се постига чрез използване на държавни практики за закупуване на отбранителни продукти, което е средство за принуда на чуждестранни доставчици на отбранителни продукти да инвестират средства в отбранително-технологичната индустриална база на страната вносител, военен офсет, или в нейната гражданска промишленост, в случай, когато офсетът е косвен.

Анализът на нормативни документи на страните от ЕС показва, че уредбата на офсетната политика е преди всичко на подзаконово ниво, като индивидуалните административни актове са предпочитан законодателен инструмент. Разписаните ръководни принципи – чрез подзаконови актове, стратегии, доктрини и др., имат официален и препоръчителен, но не и нормативен и задължителен характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Agreement on Government Procurement, retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_02_e.htm.
2. Kondeva, A. i kolektiv, Ofsetno zakonodatelstvo v stranite ot Evropeyskia sayuz i NATO. Zakonodatelno prouchvane, Sofia, 2004 (Кондева, А. и колектив, Офсетно законодателство в страните от Европейския съюз и НАТО. Законодателно проучване, С., 2004 г.).
3. Stanoeva, M. Kompensatorni (ofsetni) sporazumenia v otbranata na Bulgaria i Polsha: Sravnitelnen analiz. Ikonomicheski alternativi, Izdanie na Universiteta za natsionalno i svetovno stopanstvo, br. 4, 2006 g. (Станоева, М. Компенсаторни (офсетни) споразумения в отбраната на България и Полша: Сравнителен анализ. Икономически алтернативи, Издание на Университета за национално и световно стопанство, бр. 4, 2006 г.).
4. Terziev V.K., Nichev N.B., Bankov S.M. Corruption and national security. Mezhdunarodny nauchny zhurnal „Innovatsionnaya nauka“ №10-3/2016, ООО “АЭТЕРНА“, Ufa, 2016, p.189-196 (Международный научный журнал „Инновационная наука“ №10-3/2016, ООО “АЭТЕРНА“, Уфа, 2016, с.189-196).

5. Terziev, V., Nichev, N. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE APPLICATION OF THE OFFSET IN TRANSACTIONS WITH DEFENSE PRODUCTS. Yuridicheski sbornik, tom XXIII, Burgaski svoboden universitet, Tsentar po yuridicheski nauki, Burgas, 2016, с. 366-373 (Терзиев, В, Ничев, Н. Сравнителен анализ на прилагането на офсета при сделки с отбранителни продукти Юридически сборник, том XXIII, Бургаски свободен университет, Център по юридически науки, Бургас, 2016, с. 366-373.

6. Terziev, V., Nichev, N. Economic characteristics of offset transactions with defense products. Scientific journal „Economics and finance“ EDEX, Madrid, España, 2016, p. 101-106.

7. The Code of Conduct on defence procurement, retrived from: <http://www.eda.europa.eu/docs/documents/CoC.pdf>.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

PERSPECTIVES FOR USE OF THE OFFSET DEALS

Nikolay Nichev

Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Abstract: Competition for redistribution of the global arms market acquires new forms, using the full arsenal of economic and non-economic methods. In this light, offset contracts are part of normal commercial relations and are increasingly seen as a new and very effective marketing mechanism to conquer new market share or maintain traditional markets. The article examines the state of the market for defense products, the nature of offset, offset activity governing bodies and characteristics of the offset.

Keywords: offset transactions, market of defense products

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИЗПОЛЗВАНЕ НА ОФСЕТНИТЕ СДЕЛКИ

Николай Ничев

Национален военен университет „Васил Левски“ – Велико Търново

Резюме: Конкуренцията за преразпределение на световния оръжен пазар придобива нови форми, като се използва пълният арсенал от икономически и неикономически методи. В тази светлина офсетните договори са част от нормалните търговски отношения и все повече се разглеждат като нов и доста ефективен маркетингов механизъм за завладяване на нови пазарни позиции или запазване на традиционните пазари. В статията се разглеждат състоянието на пазара на отбранителни продукти, същността на офсета, органите, регулиращи офсетната дейност, и особеностите на офсета.

Ключови думи: офсетни сделки, пазар на отбранителни продукти

ВЪВЕДЕНИЕ

Конкуренцията за преразпределение на световния оръжен пазар придобива нови форми, като се използва пълният арсенал от икономически и неикономически методи. В тази светлина офсетните договори са част от нормалните търговски отношения и все повече се разглеждат като нов и доста ефективен маркетингов механизъм за завладяване на нови пазарни позиции или запазване на традиционните пазари.

На фона на протичащите в ЕС процеси на отказ от офсета, в световен мащаб все още съществуват силни национални интереси от запазване на офсета като форма и инструмент за придобиване на съвременни отбранителни продукти. С офсетните си политики страните се стремят да придобиват въоръжение, техника и технологии и да насърчават инвестиционната активност за развитие на националните си отбранително-технологични индустриални бази.

РАЗВИТИЕ НА ПАЗАРА НА ОТБРАНИТЕЛНИ ПРОДУКТИ

Анализът на научните разработки позволява да се твърди, че към основните устойчиви тенденции на развитието на съвременния световен пазар на отбранителни продукти се отнасят:

- Намаление на платежеспособното търсене от страните от третия свят в резултат от влошаване на икономическите ситуации в тези страни и от съкращаването на финансовите помощи от западните държави и на безвъзмездните доставки на отбранителни продукти от Русия.

- Наситеността на пазара с отбранителни продукти в резултат на края на Студената война и съкращаване на производството от водещите световни производители на отбранителни продукти както и предлагането на свалени от експлоатация, но годни за употреба отбранителни продукти.

- Неустойчиво икономическо положение на държавите купувачи на отбранителни продукти в сравнение със държавите продавачи;

- Рязкото поскъпване на всяко ново поколение отбранителни продукти в резултат на развитието научно-техническия прогрес и повишено търсене на всички видове модернизации на вече закупени отбранителни продукти;

- Постепенното увеличаване на дела на националната промишленост за задоволяване на нуждата от отбранителни продукти, в резултат на което се преминава от закупуване на готови отбранителни продукти към закупуване на лицензии за производство съвременни военни технологии и отбранителни продукти.

- Нарастването на интензивността на геополитическите процеси, изменение на исторически наложените сфери на влияние на традиционните държави производители на отбранителни продукти и появата на световния пазар на отбранителни продукти на нови държави производители довеждат до изостряне на конкуренцията между традиционните и новите производители на отбранителни продукти.

- Изместване на търсенето от блискоизточния пазар към пазара на Източна и Югоизточна Азия. Спецификата в развитието на пазара на отбранителни продукти в тези региони се обуславя от значителния ръст в развитието на редица държави, който им дава възможност да акумулират допълнителни финансови ресурси и наличието на потенциални конфликтни зони. Стремелът на тези държави е не само да придобият съвременни системи въоръжение и техника, но и да участват в техните производства и обслужване и на тази основа да развият национална високотехнологична промишленост.

- Нарастване на ролята на ООН и на необходимостта от спазването на международните санкции на ООН по отношение на налагане на ембарго върху доставките на отбранителни продукти в определени региони.
- Борба с международния тероризъм и доминиращо положение на САЩ не само като водещ износител на отбранителни продукти, но и като страна, срещу която тези продукти могат да бъдат използвани.
- Националните бюджети за отбрана със значителни затруднения финансират продукти от най-високо качество.
- Търговията с въоръжения и техника е пряко свързана с провежданата национална политика на страната износител. Приоритетите на националните външни политики могат да доведат до положение, при което да се прекратят доставките на отбранителни продукти към други държави [9].

ОФСЕТА КАТО СПЕЦИФИЧЕН ВИД ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

Множество изследователи споделят схващането, че „офсет“ е събирателно понятие за широк спектър от промишлени и търговски практики. Офсетните споразумения са често срещани в продажбите на отбранителни продукти, като се забелязва устойчива тенденция за увеличаване на техния дял като процент от световния износ и на честотата и размера на офсетните споразумения. Развитите страни с утвърдени индустрии използват отбранителните офсетни сделки за насочване на дейностите или технологиите към отбранителните бизнес организации. Страните с новоиндустриализирани икономики използват едновременно военни и търговски офсетни сделки, които включват и трансфер на технологии [6].

Министерството на отбраната на Р България дава следното определение „офсетът представлява промишлена или търговска компенсация, която българското правителство изисква от чужда фирма, спечелила обществена поръчка за доставка на материални средства и/или услуги за Въоръжените сили и отбраната на страната“ [3]. Офсетът се планира и осъществява чрез Програми за офсет. Програма за офсет е писмено изготвен план за изпълнение на предложени от кандидата за Доставчик задължения за извършване на определени сделки и/или дейности, разглеждани като насрещни преки или непреки компенсации по изпълнение на сключен договор за обществена поръчка. Програмата за офсет е задължение на доставчика, вписва се като условие в договора за доставка и се осъществява чрез поръчки за българската промишленост и/или други сделки и дейности от страна на доставчика. Размерът на програмата за офсет се определя като относителен дял от номиналната парична стойност на договора за доставка на материали и/или услуги за Въоръжените сили и отбраната на страната и не може да бъде по-малък от 20% (като отношение на номиналната парична стойност на офсета и договора за доставка) и не по-малък от 60% (като отношение на офсетните ползи, определени по Методиката за оценка на критерий „Програма за офсет“ и номиналната парична стойност на договора за доставка).

ВИДОВЕ ОФСЕТНИ СДЕЛКИ

От анализа на достъпната литература се налага изводът, че офсетните сделки се подразделят основно на два вида:

1. Директен /пряк/ офсет. Тези сделки се осъществяват от износителя в интерес на развитието на отбранително-индустриалната технологична база чрез реализация на офсетни проекти или офсетни програми, непосредствено свързани с доставката на отбранителни продукти и тяхната последваща експлоатация от въоръжените сили на страната вносител. Тези сделки имат за обект въоръжение и военна техника и обикновено приемат формата на производство по лиценз, трансфер на технологии,

инвестиции, кредитна помощ, обучение, съвместно производство, наемане на подизпълнител и други.

2. Индиректен /косвен/ офсет. Това са сделки, които не са свързани непосредствено с доставката на отбранителни продукти. Тези сделки имат за обект доставка на стоки и услуги, които не са свързани с военни изделия в рамките на търговското съглашение и обикновено приемат формата на производство по лиценз, трансфер на технологии, инвестиции, кредитна помощ, обучение, покупки и други [8].

В основата на производството по лиценз стои предоставянето на производствени технологии, ноу-хау и др. между предприятия и обикновено то обхваща производството на отделни части или компоненти на отбранителни продукти и рядко производство на цели системи въоръжение и военна техника. Тази форма на офсетните сделки се базира на търговски договорености между производител от страната износител и предприятие от страната вносител и се отнася както към прекият офсет, така и към косвения офсет.

Съвместното производство се заключава в производство на отбранителни продукти чрез предоставяне на необходимата технология за съответното производство въз основа на правителствени договорености между двете държави. Съвместно производство се реализира само като пряк офсет.

Подизпълнителят се ангажира с производство на резервни части, възли, детайли и компоненти за въоръжение и военна техника извън територията на страната доставчик. Наемането на подизпълнител не е обвързано с предоставянето на лицензии за техническа информация и обикновено се реализира чрез сключване на преки търговски договори между подизпълнителя и производителя.

Покупките винаги се отнасят към косвените офсетни сделки и представляват покупка и последваща доставка на готови отбранителни продукти от получателя на офсета.

Инвестициите възникват вследствие на офсетно споразумение и не са свързани с продажбата на отбранителни продукти. Най-често този вид инвестиции са под формата на капитални вложения, разширяване на дъщерни предприятия или създаване на съвместно предприятие в чужда държава.

Кредитната помощ включва преки заеми, брокерски заеми, гаранции по заеми, съдействие за постигане на благоприятни условия за плащане, кредитни отсрочки и пониски лихви. Кредитната помощ може да бъде както косвена, така и пряка офсетна сделка.

Технологичният трансфер обхваща предаването на технологии, които са резултат от офсетна договореност и може да приема формата на осъществяване на изследователска дейност зад граница, предоставяне на техническа помощ на предприятия, повишаване квалификацията на персонала, предоставяне на технически данни, съвместно ползване на лицензи и патенти и други дейности, които са предмет на търговски договорености между производителя и получателя на технологията.

Сделките за обучение са свързани с обучение на персонал за производство или експлоатация на договорените в офсетната сделка отбранителните продукти. Те могат да бъдат насочени към такива области като информационните технологии, чуждоезиково обучение, подобряване на техническата грамотност, управлението на жизнения цикъл на отбранителният продукт и др.

РЕГУЛАТОРНИ ОРГАНИ

С оглед особеното значение на офсет договорите законодателствата на някои държави упълномощават точно определени органи да решават въпросите, свързани с офсета. В част от държавите се създават специализирани органи. Техните функции са

изцяло свързани дейностите по офсета. Такива страни са Полша, Унгария, Словения, Австрия, Гърция, Чехия и Литва. В останалите държави – Дания и Турция, няма подобен орган със специализирани функции. Всички дейности по офсета се възлагат като допълнителни правомощия на държавни органи.

В България няма специален закон за офсета. Тази дейност попада в сферата на действие на Закона за обществените поръчки (ЗОП), който регламентира основните принципи, условията и реда за тяхното възлагане. Обществените поръчки по чл. 13, ал. 3 от Закона за обществените поръчки се регламентират на подзаконово ниво в Наредба за критериите и реда за определяне наличието на основни интереси в случаите по чл. 13, ал. 1, т. 13, букви „а“, „е“ и „ж“ и чл. 149, ал. 1, т. 2 от Закона за обществените поръчки, които трябва да бъдат защитени при сключване на договор за обществена поръчка или при провеждане на конкурс за проект, ДВ, брой 83 от 21.10.2016 г. С тази Наредба се отменя действащата до този момент „Наредба по чл. 13, ал. 3 от Закона за обществените поръчки (ЗОП) за критериите и реда за определяне на основни национални интереси в областта на сигурността и отбраната по смисъла на чл. 346 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) и реда за сключване на договори, приет с Постановление № 180 от 22 август 2013 г. [4]

Важен ресурс за постигане на поставените цели пред офсета е присъствието на надзорен орган, който да следи за изпълнението на офсетния договор, да извършва одити и да предоставя информация на държавата вносител. Не всичките страни имат организации, които могат да произведат висококачествен и независим одит на изпълнението на офсетните споразумения и в края да отговорят на въпроса как офсетите оправдават възложените им надежди. В България съгласно чл. 227 от Закона за обществените поръчки (ЗОП) министърът на финансите осъществява държавната политика в областта на обществените поръчки чрез Агенцията по обществени поръчки [10]. Изпълнителният директор на Агенцията по обществени поръчки осъществява контрол върху изпълнението на договорите и представя на министъра на финансите годишен доклад за дейността на агенцията и за изпълнението на договорите по Закон за обществените поръчки.

ОСОБЕНОСТИ НА ОФСЕТА

Анализът на достъпната литература и изследванията на редица изследователи [2] определят офсета като специфичен вид стопанска дейности със следните негови особености:

1) Дейността, изпълнявана в рамките на офсета, се финансира от износа на отбранителни продукти. От изпълнението на приеманите офсетни задължения зависи икономическото състояние на държавата вносител. Важна задача на вносителите е да се увеличи обема на офсетните програми в отрасли на националната промишленост, които не привличат чуждестранните инвеститори, и получаване на достъп към най-новите технологии

2) Отказът на износителя от изпълняването на офсет в която и да е държава, която прилага офсетната практика, довежда до губенето на сделката за доставка на отбранителни продукти и изключването на възможността за по-нататъшно военнотехническо сътрудничество.

3) Разработване на офсетните програми и изпълнението на офсетните задължения, особено когато то е свързано с предаването на страните-вносителки на високотехнологични способности и технологии с възможна двойна употреба, изисква използването на специално обучен персонал, притежаващ умения в областта на инвестиционните проекти и на теорията и практиката на офсета. Обикновено разработката на конкретна офсетна програма, в зависимост от спецификата в

националните изисквания, обема, вида и съдържанието на изпълнявания офсет, налага създаването на временна работна група, която трябва да притежава съответните знания.

4) Повечето страни износители на отбранителни продукти, работещи на своите традиционни пазари, са склонни да използват предварителни офсетни споразумения. По време на предварителни офсетни споразумения, дълго преди обявяването на тържните условия по очаквана голяма сделка, свързана с придобиването на отбранителни продукти, страните-износители сключват офсетни сделки и започват предварително изпълнение на задълженията. Такава политика дава предимства за фирмите при тяхното участие в основният търг за доставка на оръжие и военно оборудване.

5) Офсетната практика дава определени предимства за фирмите от страните износители във възможно завоюване на пазарен сегмент на нетрадиционен или до този момент недостъпни за тях национални и регионални пазари. Офсетът е забранен по силата на Споразумението за държавни поръчки на Световната търговска организация в близо 45 страни. Споразумението за държавни поръчки определя офсета като мерки, използвани за насърчаване на местното развитие или подобряване на балансните сметки, лицензиране на технологии, инвестиционни изисквания, за борба с търговията или подобни изисквания. Въпреки това се приемат изключения за изключване на обществените поръчки от обхвата на Споразумението за държавни поръчки, ако е необходимо правителството да защити националните интереси и националната сигурност. По този начин се регламентира осъществяването на офсетните сделки [1, 7].

6) В резултат на използването на офсета се увеличава трудовата заетост. Редица държави използват офсетните сделки като инструмент за създаване на работни места.

7) Офсетните сделки се характеризират с висок корупционен риск [5]. Основните причини за това са високите стойности на сделките, самостоятелността на сделките и индивидуалните търговски договорености между страните.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Свиването на основните пазари на продуктите за отбрана в резултат на негативното влияние на икономическите и финансовите кризи в световен мащаб ускорява консолидацията на отбранително-индустриалния сектор. Тенденцията се засилва под въздействие на стратегическите приоритети на ЕС, залегнали в Европейската политика за сигурност и отбрана, Европейската стратегия за сигурност, Европейската стратегия за отбранително-технологична индустриална база и свързаните с тях европейски документи в областта на сигурността и отбраната, както и в резултат на предизвикателствата към индустрията от провеждащата се трансформация на НАТО и необходимостта от концентрация на ресурси за постигане на новите приоритетни отбранителни способности и активи на Алианса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Agreement on Government Procurement, retrived from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_02_e.htm
2. Jurgen Brauer, J. Paul Dunne, Arms Trade Offsets: What do We Know?, 8th Annual Defence Economics and Security Conference University of the West of England, Bristol, June 2004, p. 13-14.
3. Metodika za otsenka na kriteriy "Programa za ofset". MO, Sofia, 2003 (Методика за оценка на критерий "Програма за офсет". МО, София, 2003).

4. Наредба за критериите и реда за определяне наличието на основни интереси в sluhaite по чл. 13, ал. 1, т. 13, букви „а“, „е“ и „ж“ и чл. 149, ал. 1, т. 2 от Закона за obshtestvenite porachki, koito tryabva da badat zashtiteni pri sklyuchvane na dogovor za obshtestvena porachka ili pri provezhdane na konkurs za proekt, DV broj 83 ot 21.10.2016 g. (Наредба за критериите и реда за определяне наличието на основни интереси в sluhaite по чл. 13, ал. 1, т. 13, букви „а“, „е“ и „ж“ и чл. 149, ал. 1, т. 2 от Закона за obshtestvenite porachki, koito tryabva da badat zashtiteni pri sklyuchvane na dogovor za obshtestvena porachka ili pri provezhdane na konkurs za proekt, ДВ брой 83 от 21.10.2016 г.).

5. Terziev V.K., Nichev N.B., Bankov S.M. Corruption and national security. Mezhdunarodny nauchny zhurnal „Innovatsionnaya nauka“ №10-3/2016, ООО „АЭТЕРНА“, Ufa, 2016, p.189-196 (Международный научный журнал „Инновационная наука“ №10-3/2016, ООО „АЭТЕРНА“, Уфа, 2016, с.189-196).

6. Terziev, V., Nichev, N. Ofseta kato spetsifichen vid ikonomicheska deynost. Mezhdunarodna nauchna konferentsia Uniteh'16, Sbornik dokladi, Tom IV, Tehnicheski universitet – Gabrovo, 2016, s. 57 – 62 (Терзиев, В, Ничев, Н. Офсета като специфичен вид икономическа дейност. Международна научна конференция Унитех'16, Сборник доклади, Том IV, Технически университет – Габрово, 2016, с. 57 – 62).

7. Terziev, V., Nichev, N. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE APPLICATION OF THE OFFSET IN TRANSACTIONS WITH DEFENSE PRODUCTS. Yuridicheski sbornik, tom XXIII, Burgaski svoboden universitet, Tsentar po yuridicheski nauki, Burgas, 2016, s. 366-373 (Терзиев, В, Ничев, Н. Сравнителен анализ на прилагането на офсета при сделки с отбранителни продукти Юридически сборник, том XXIII, Бургаски свободен университет, Център по юридически науки, Бургас, 2016, с. 366-373).

8. Terziev, V., Nichev, N. Economic characteristics of offset transactions with defense products. Scientific journal „Economics and finance“ EDEX, Madrid, España, 2016, p. 101-106

9. Terziev, V., Nichev, N. Tendentsii v razvitiето na svetovnia pazar na otbrantelni produkti. Yuridicheski sbornik, tom XXIII, Burgaski svoboden universitet, Tsentar po yuridicheski nauki, Burgas, 2016, s. 385-391 (Терзиев, В., Ничев, Н. Тенденции в развитието на световния пазар на отбранителни продукти. Юридически сборник, том XXIII, Бургаски свободен университет, Център по юридически науки, Бургас, 2016, с. 385-391).

10. Zakon za obshtestvenite porachki. V sila ot 15.04.2016 g., obn. Dv. Br.13 ot 16 fevruari 2016g., dop. Dv. Br.34 ot 3 may 2016 g. (Закон за обществените поръчки. В сила от 15.04.2016 г., обн. Дв. Бр.13 от 16 февруари 2016г., доп. Дв. Бр.34 от 3 май 2016 г.).



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

ONLINE VS OFFLINE: DOES CITY IMAGE MODERATING COMPARISON BETWEEN INFLUENCE PERCEIVED BLOG INFORMATION AND REFERENCE GROUP TOWARD TOURIST VISIT INTENTION?

Angga Pandu Wijaya

Management Science Department, Faculty of Economics and Business

Universitas Gadjah Mada - Indonesia

Abstract: This research aims to investigating the phenomenon of perceived blog information, reference group, image of a city, and tourists' intention to visit particular places. Perceived blog information is the online source, while the offline one is reference group. This is the first study comparing on online and offline information influence tourists' intention to visit particular places. Samples are obtained through an electronic questionnaire involving 177 respondents and analyzed by using PLS-SEM. The results reveal that perceived blog information and reference group significantly influence image of the city and the intention to visit tourism destination. Image of the city moderate the relationship between independent and dependent variables partially. The influence of perceived blog information is greater than the reference group. It is indicates that online information is more influential. The stakeholders of tourism sector can utilize blog in increasing the number of visitors.

Keywords: Blog; Reference Group; Visit Intention; City Image

INTRODUCTION

Tourism is an important sector in earning foreign exchange for the country. In addition, tourism sector can improve the economy of a particular area. It is important for the stakeholders of tourism destinations to understand what aspects which can attract tourist to visit their places. Tourism is one of the human needs to unwind, so that this sector will continue to grow (Byrd, 2007). Nowadays tourism constantly develops by offering various exclusive packages of travel. Tourists have their own considerations in choosing a city which will be visited. Those considerations are taken from any information gotten through various

ways. There are some sources of information which are regarded as credible information by tourists. The first is through the closest family, friends or colleagues. It is commonly called as the reference group. The decision made by someone might be based on personal considerations, but there might be some influences from the people around in the process of making decision (Credé, Bashshur, & Niehorster, 2010), including in determining the destination of a vacation. Individuals depend on each other and try to generalize the concept of desire in the reference group (Hayakawa & Venieris, 2015). In addition to search for information directly through the reference group, information can also be obtained through internet, especially by visiting blogs. What is read by tourists in those blogs will influence their intention to visit tourism destinations (Chen, Shang, & Li, 2014).

Nowadays, numerous research on tourism promotion are often reviewed in some magazines, pamphlets, brochures and guidebook, but there are not many research focussing on the blog (Arfin, Salim, Aireen, Ibrahim, & Hassan, 2012). A research conducted by Wu & Lee (2012) shows that the trust and involvement in a blog can affect the intention to purchase, in the context of this paper, the desire to visit particular tourism destination. Currently, along with the development of information technology and public awareness in utilizing the internet, blog becomes one of the important sources to get information about tourism. Blogs might provide information about tourism destination through pictures, videos, and audios for tourists (Sharda & Ponnada, 2008). Blogs can describe how the circumstance of tourism destination, so that tourists can prepare what they need. Tourists usually prefer to trust thereviews from blogs rather than professionals or suggestion from travel agents. This is because blogs are able to provide objective, reliable, and credible information. Therefore, blog becomes an important and relevant media for tourists to get information (Akehurst, 2009). Many bloggers write positive stories in exploring tourism destination. It is influenced by seven aspects such as: local culture, personal experiences, shared experience, new things which are available in tourism destinations, serendipity, a reliable guide and the emotions associated with the memorable experience (Chandralal, Rindfleish, & Valenzuela, 2015).

Cultural differences between regions or countries might be an attractive aspects for tourists. Based on the phenomenon, many studies are conducted to discuss and examine how image of a city attracts tourists' intention to visit it. In a study conducted by Huang, Chen, & Lin (2013) image of a city affects tourists' intention to visit it. Image of a city which is also a tourist destination are formed by several factors, some of them are stimulus and the personal characteristics of the tourist (Baloglu & McCleary, 1999). Blogs and reference group are external sources of information for tourists. The previous studies have explained that novelty, understandability, and interest of blog content through blogs usage enjoyment affect the intention to visitthe blog (Chen et al., 2014). Someone who has finished reading the blog will have a perception of the city which will be visited. It is called as the image of a city. Unfortunately, it is not examined in the study which has been conducted. There are numerous studies examining the relation between the reference group and the intention to buy particular products, but there is only a few of studies which relate it with the intention to visit particular places.

A research conducted by Hsu (2006) indicates that the reference group influence tourists to visit Hong Kong, but how the perception—image of a city—is represented still could not be explained. This research is conducted in Yogyakarta, a Javanese cultural center which offering a historical tour. It is different from Hong Kong, which offers the panorama of a modern city. This study attempts to investigate how blog and reference group influence the image of a city and tourists' intention to visit tourism destinations because this topic have not been examined previously. In addition, there has never been a study comparing the influence of online and offline information in framing the image of a city towards the intention to visit the city. Reference group represents offline source of information, whereas blogs represents

online source of information. This paper will examine which is more influential, the offline or the online source of information.

REVIEW OF RELATED LITERATURE

Blog

Blog is a writing product which is published through the internet and consists of various contents including tourism content (Nardi, Bonnie A, Schiano, Diane J., Gumbrecht, Michelle, and Swartz, 2004). Nowadays, there are many bloggers who share their experiences of visiting tourism destinations. Those bloggers write a review as detailed as possible based on their own experiences. Blogs have many functions, one of which is for personal use (Yueh, Lin, & Lu, 2014) such as looking for information on tourism destinations. The information is important for tourists who want to visit tourism destination. The most commonly sources used are blogs which is written personally or based on bloggers' experience (No & Kim, 2015). Through blogs, tourists can assess the feasibility and appropriateness of the city which will be visited. There are numerous bloggers who write the positive sides and the negative sides of tourism destination in their reviews. Those reviews are based on their experiences during their visit in particular tourism destinations (Zehrer, Crofts, & Magnini, 2011). Positive or negative sides described in the blog can be interpreted differently by tourists, but if the blog offers the preventive measures as well, it can be valuable information for tourists who will visit those tourism destinations.

A research conducted by Mack, Blose, & Bing Pan (2008) shows that most tourists prefer to trust the information written in the blog, but others assume that they can not generalize what is written in the blog. A good blog will be easily understood by the readers. Besides, a good blog always uses a very communicative language. In urban society which is always connected to internet, blogs can be an important source of information for people before they plan or decide to visit particular tourism destinations (Yuan, Xu, Qian, & Li, 2015). A blog story written by a blogger contains information and experience. It reflects their views on the tourism destination described (Wenger, 2008). As an accessible information to the public, blog can determine the image of a tourism (Çakmak & Isaac, 2012). A research conducted by Tseng, Wu, Morrison, Zhang, & Chen (2015) supports the idea that their reviews of the conditions, transportation, food and hotel can provide positive image of tourism destinations. Based on the description, the hypotheses which can be developed are:

H1: Perceived blog information will significantly influence the image of a city

H2: Perceived blog information will significantly influence tourists' intention to visit a city

Image of a City

City is associated as a brand. A city should have some attractive aspects to attract tourists such as: an interesting appearance, a good security system, and friendly people (Winfield-Pfefferkorn, 2005). Desire to visit a tourism destination is influenced by several things, one of which is how tourist assess image of a city, surely it is based on perception. Perception owned by tourists towards a city can be called as image of a city. Yogyakarta is a historic city in Indonesia because it was once the capital of the Republic of Indonesia in times of war to defend the independence. On the other hand, Yogyakarta is a center in maintaining Javanese culture indicated by the Yogyakarta Palace as a symbol (Herliana, 2015; Supriyadi, Sudarwanto, & Werdiningsih, 2012). The historic buildings in the city and various cultural events are some attractive aspects which can represent a better image of Yogyakarta to the tourists who will visit it.

The existence of interesting activities in a tourism destination might also shape a good image of a city to attract tourists to visit it (Chalip, Green, & Hill, 2003). It shows that the

image of a city can influence tourists' intention to visit the city. In addition, a research conducted by Yang, Yuan, & Hu (2009) indicates that the image of tourism destinations can affect the intention to visit it. This indicates the importance of showing a positive image to all travelers, so that it can give a very good impression. The existence of festival can also be embedded as identity on the image of a city (Liu & Chen, 2007). The image of a city should represent the unique characteristics which are not owned by other cities. It will have a positive effect on tourists' intention to revisit the city. It means that the city is considered as an appropriate tourism destination that the tourists want to visit it again (Ekinici, Sirakaya-Turk, & Baloglu, 2007). Image of a city have to give a deep impression such as memorable experience, suitability and convenient in the city. There are two consequences that arise related to e-wom (Pourabedin & Migin, 2015). The first is that tourist who has ever visited a city and found out that the city is interesting will share his/her experience and recommend his/her colleagues or family to visit it. It is associated with the reference group. Secondly, tourists who want to revisit a city will write stories on blogs and develop positive comments in social media. The hypotheses which can be arranged are:

H3: Image of a city will significantly influence the intention to visit it

H4: Image of a city will significantly moderate the influence of perceived blog information towards the intention to visit the city

H5: Image of a city will significantly moderate the influence of reference group towards the intention to visit the city

Reference Group

A group of people who can be considered as a source of information in social groups can be categorized as a reference group (Hoenig, 2015). Family, neighbors, friends or office colleagues can be categorized as a reference group. In some studies, reference group influences purchasing decisions (Bearden & Etzel, 1982; Jia, Wang, & Liu, 2007; Jiaqin Yang, He, & Lee, 2007). Based on these descriptions, it means that the process of making decisions is not only based on their own considerations but also the considerations of the reference group. Reference group becomes an important source of information because the informants are trusted people such as family. Reference group is one of the factors in normative assessment, but it has a significant effect on impulsive buying through normative assessment (Li & Liang, 2010). The existence of reference group who influences the purchasing decisions can provide benefits for companies (Amaldoss & Jain, 2010). There is a relationship between the reference group and the desire to travel to particular place (Hsu, 2006). Someone who has visited a city will tell to his/her family or friend whether it is exciting or not. Someone who feels satisfied during his/her visit to a city will tell positive image to his/her closest colleagues. It has become a reference in this study. Reference group can not be separated from their word of mouth (WOM) coming from the surrounding people. Satisfaction will encourage positive WOM (de Matos & Rossi, 2008; Van Vaerenbergh, Lariviere, & Vermeir, 2012). In the context of this study, a group of people around the tourists will certainly influence how tourists are familiar with tourist destinations which are ever visited by the reference group. Based on the explanation, hypotheses which can be developed are:

H6: Reference group will significantly influence image of a city

H7: Reference group will significantly influence tourists' intention to visit a city

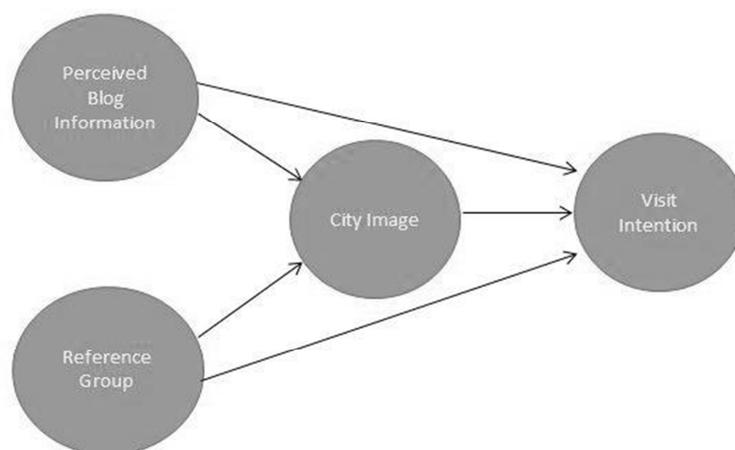


Fig. 1. Hypothesized Model

RESEARCH METHOD

Sample and Analysis

The study population is very broad, so sample is used to represent the population. Samples are collected through purposive random sampling method. The criterion is that the respondent has never visited Yogyakarta before. Respondents in this study are in the productive age range and have the intention to visit Yogyakarta. As a historic town, the cultural center of Java, and a famous tourism destination besides Bali, Yogyakarta is interesting to be explored and investigated. Samples are obtained through an electronic questionnaire involving 177 respondents. The respondents do not only answer the questions related to the research but also fill the data related to identity such as gender, age, and monthly income which will be processed in the descriptive statistics. This research employs PLS-SEM in analyzing the data. There are numerous studies of information systems, management, and marketing using PLS-SEM (Lowry & Gaskin, 2014).

Measurement

This study involves 177 respondents. Data of the study are analyzed using PLS-SEM. This study employs Likert scale in which the respondents are asked to give consent answer assessed in the range of 1-5. This study is composed of two independent variables, perceived blog information and reference group, whereas the moderating variable is the image of a city and the dependent variable is the intention to visit tourism destinations. Perceived blog information involves some indicators such as novelty, design and understandability (Chen et al., 2014; Colucci & Cho, 2014). Indicators of the image of a city can be obtained through some adoption. Those indicators are a historic building, the usefulness, and hospitality (Kock, Josiassen, & Assaf, 2016; Whang, Yong, & Ko, 2016). Reference group also employs some indicators such as informational, utilitarian, and expressive value (Hammerl, Dorner, Foscht, & Brandstätter, 2016; Lin & Chen, 2009). Indicators related to the intention to visit tourism destinations include the intention and the hope for a visit (Kim & Jun, 2016; Matzler, Strobl, Stokburger-Sauer, Bobovnick, & Bauer, 2016; Tan & Wu, 2015).

RESULTS

Descriptive Statistic

Table 1. Respondent Descriptive Statistic

Sex	Male	86
	Female	91
Age	17-30	114
	30-40	40
	>40	23
Montly Income	<2.000.000	14
	2.000.000-5.000.000	78
	>5.000.000	85
Will visit to Yogyakarta in...	<3 Months	54
	3-6 Months	106
	6-12 Months	13
	> 1 year	4

Based on the data obtained, majority of respondents are aged under 30 years. It indicates that at this age, there are many information which can be obtained both through internet—blogs—and reference group. People who are under 30 years old have high curiosity that they appear the most as respondents. People in the age of 30-40 are considered as mature, such as parents who might want to spend their vacation with family and had never previously visited Yogyakarta. The lowest number of respondents goes to people who are above 40 years old because most of them have previously visited Yogyakarta. Based on the monthly income, the low number of respondents goes to the respondents who have monthly income less than IDR 2,000,000; whereas the highest number of the respondents belongs to the respondents whose income is more than IDR 2,000,000. On the other side, according to the time, most of respondents plan to visit Yogyakarta soon—in 3-6 months—, while there are only a small number of respondents who plans to visit Yogyakarta for a year.

Outer and Inner

Validity Test

The data collected are later tested by using SmartPLS. The first test performed is the validity and reliability test. To test the validity, this study refers to the value of the loading factor, if it is > 0.70 , the indicator is considered as valid data. In addition, to determine the validity of the study, the value of cross loading is used as well. If the value of cross loading on a construct variable is higher than the other variables, it indicates that the data are valid. So does the Average Variance Extracted (AVE) value. If it is > 0.50 , it indicates the validity of research data.

Based on Table 2, the cross loading of each construct variables is higher if it is compared to others. It shows that the data used in this study is valid. The entire value of loading factor is > 0.70 and AVE value of the variables is > 0.50 . It supports the idea that the data used in this study are valid. Testing the reliability of a study is important and necessary to do so that the data examined are reliable. The reliability test on this study is done by looking at the value of composite reliability (CR) and Cronbachs alpha. If the value of CR and Cronbachs alpha are > 0.70 then this indicates a reliable research data.

Table 2. Result of Loading Factor and Validity Test

Variable	Indicator	Blog	City Image	Reference	Visit	Loading Factor	AVE
City Image	M1.1	0,3019	0,8182	0,5494	0,4308	0,8182	0,6300
	M1.2	0,2850	0,7273	0,6307	0,3458	0,7273	
	M1.3	0,2569	0,8317	0,6823	0,3746	0,8317	
Blog	X1.1	0,7171	0,2757	0,265	0,3101	0,7171	0,6196
	X1.2	0,7797	0,1775	0,2126	0,2481	0,7797	
	X1.3	0,8583	0,3395	0,2538	0,4709	0,8583	
Reference group	X2.1	0,3352	0,5974	0,8312	0,4539	0,8312	0,686
	X2.2	0,2349	0,703	0,8156	0,3905	0,8156	
	X2.3	0,2053	0,6463	0,8378	0,3659	0,8378	
Visit Intention	Y1.1	0,4708	0,4852	0,5173	0,9508	0,9508	0,8765
	Y1.2	0,3865	0,4126	0,3806	0,9214	0,9214	

Table 3. Result of Reliability Test

Variable	CR	Cronbach Alpha
City Image	0,8358	0,7049
Blog	0,8294	0,7023
Reference group	0,8676	0,7713
Visit Intention	0,9342	0,8609

According to the Table 3, it is shown that the value of CR and Cronbach alpha of all variables are > 0.70 . It proves that the data in this study are reliable.

Hypotheses Testing

Data which have passed validity and reliability test and show the suitable results based on scientific principles will be tested again. This time, it will be hypothesis testing. The results of hypothesis testing in this study can be seen in Figure 2. Path coefficient of influence independent variables on the dependent variable showed in Table 4.

Table 4. Path Coefficient Independent to Dependent Variables

	Blog	City Image	Reference	Visit
Blog	0	0,1207	0	0,3232
City Image	0	0	0	0,1705
Reference	0	0,7478	0	0,2523
Visit	0	0	0	0

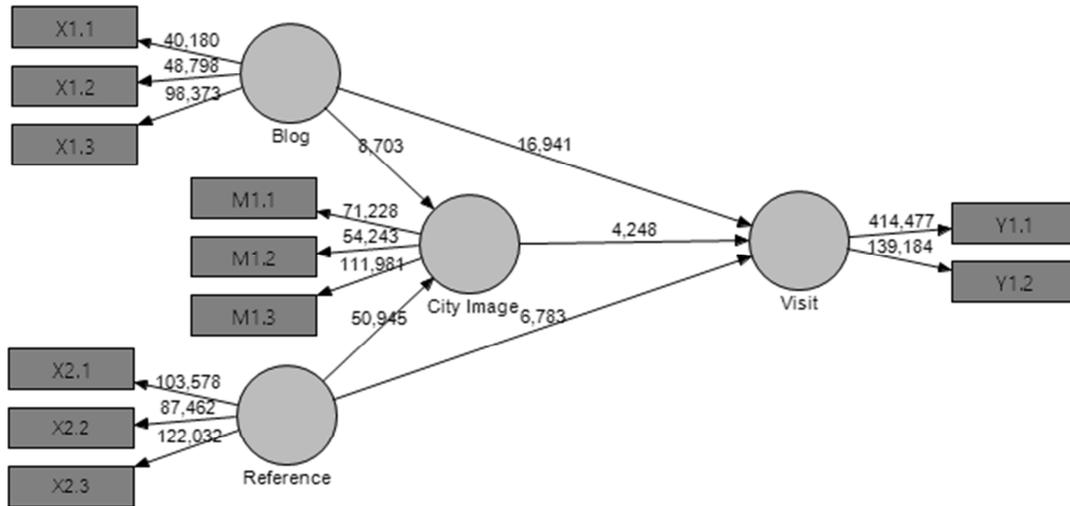


Fig. 2. Result of Hypotheses Testing

Figure 2 shows the results of hypothesis testing in this study. There are seven hypotheses tested. The first is that blog information will significantly influence the image of a city. The test results of this study support the hypothesis, the blog has a significant influence on the image of a city (β 0.12, $t = 8.703$). β positive value indicates a positive influence among blogs and image of a city. In addition if value of t is > 1.96 , it indicates a significant influence. Based on this result, someone who reads the blog with the corresponding indicator then it will affect the image of a city from reader. A research conducted by Leung, Law, & Lee (2011) supports this study. A website can be used as a benchmark in developing the image of a city. There are several factors which influence the image of tourism destination. They are primary and secondary sources. Besides, to form an image of tourism destination, tourists should go through the phase of pre and post visit (Beerli & Martin, 2004). In this study the image of a city constructed by the reader is secondary because it comes from external sources. It is categorized into the pre visit phase because the reader has never visited Yogyakarta.

The second hypothesis tests the influence of blogs towards the intention to visit the city. The research results confirm the hypothesis, that the blog might influence tourists' intention to visit a city (β 0.32, $t = 16.941$). Blog provides information which is previously unknown to the reader. A photo, video or narration expressed in the blog can invite the curiosity of the reader to visit the blog. The results are consistent with previous research. The results show that the content of the blog might influence one's desire to visit a tourism destination (Chen et al., 2014). The third hypothesis is the influence of the image of a city towards the intention to visit a city. The results show that the image of a city positively and significantly influence the intention to visit a city. The hypothesis is supported by the results of the study (β 0.1705, $t = 4.248$). Tourists' perception will determine intention at some time in the future to visit tourism destinations. A safe, comfortable, and attractive city will be more potential to attract tourists. This study is in line with (Phillips & Jang, 2007) who stated that the cognitive and affective image of tourism destination affect the desire to visit.

The fourth hypothesis tests whether the image of a city will significantly moderate the influence of blog information towards the intention to visit tourism destinations or not. The results of this study indicate that blog and the intention to visit tourism destination are significantly correlated. The blog has a significant influence on the image of a city. Image of a city significantly influences the intention to visit tourism destinations. The conclusions which

can be obtained is that the image of a city only moderate partially the influence of blog towards the intention to visit tourism destinations. Hence, the fourth hypothesis is rejected. The fifth hypothesis examines the influence of reference group towards the intention to visit tourism objects moderated by the image of a city. Based on the relationships contained in Figure 2, we can obtain the evidence that the reference group has a significant and positive effect on the image of the city. So does the image of the city which also has a significant and positive effect on the intention to visit tourism destinations. It shows partially moderation. Therefore, the fifth hypothesis is rejected because the image of the city does not moderate fully but only moderate the relationships partially. Based on these results, it can be concluded that the reference group is the people trusted to create the perception of a tourism destination, but in reality, it only affects partially. The desire to visit a city is determined by other factors, not only the perception. At the time the relationship between independent and moderating variables are significant and the relation between moderating and dependent variables are significant as well, the moderating variable will moderate completely, but if the relationship between independent and dependent variables are also significant, the moderating variables moderate the relationships partially (Baron & Kenny, 1986).

The following discussion is the description of the sixth hypothesis about the relationship between the reference group and the image of a city. The results show a positive and significant correlation (β 0.74, $t = 50.945$). It shows that the recommendations given by reference group affects the image of a tourist destination. A high t value suggests that the reference group is highly trusted by the tourists. It is very logical because they are the ones who are considered as the closest person to them. The seventh hypothesis is about the relationship between reference group and the intention to visit tourism destination. This study shows that the relationship between both variables is positive and significant (β 0.2523, $t = 6.783$). It shows that the reference group might provide recommendations and description about the state of tourism destinations. Yet, by looking at the t value, the reference group is more dominant in shaping the perception of a destination when it is compared to the intention to visit it. It can be drawn an insight that the reference group is not able to describe visually and is only not limited to spoken words, so it will not motivate people to visit tourism destinations. The test results of R^2 on the image of a city shows the value of 0.63. It means that the perceived blog information and reference group affect by 63% in this model. In addition, the test result of R^2 on the dependent variable—the intention to visit tourism destination—shows the value of 0.354 which means that the image of a city influence by 35, 4% towards the intention to visit tourism destinations in this model.

This study supports the idea that visitors will give the assessment and write the review based on their experience. A small thing that is less fun might affects that assessment. The assessment is then written and published through the internet. It allows all people around the world to read it. The image of a city which becomes a tourism destination is determined by the impressions and experiences of tourists who have visited there. Implications arising from this study are that the stakeholders in tourism sector should provide a valuable thing for tourists. The strength of an impression will affect opinions written in one's personal blog. There are several stakeholders in Yogyakarta, namely governments, communities, and businesses that conduct their business in various sectors related to tourism. Governments can improve the facilities which are provided for tourists and maintain the existence of the culture. Businessman related to tourism can enhance the professionalism in running the business. Yogyakarta citizen can maintain a comfortable, settled, and a safe city life. It is consistent with the cultural characteristics of Java which are full of elegance, courtesy and calm.

CONCLUSION

This research has been carried out by conducting a series of statistical tests on seven hypotheses. There is a significant relationship between perceived blog information and reference group towards the image of a city. There is also a significant relationship among those two independent variables towards the intention to visit tourism destinations. Positive and significant effect is also shown by image of a city towards the intention to visit tourism destinations. However, this study answers that image of a city does not have a significant role in moderating the influence of perceived blog information and reference group towards the intention to visit tourism destinations.

Limitation of the Study

This study discusses the influence of perceived blog information and reference group towards the image of a city and its impact on the intention to visit tourism destinations. Although it has given new insight for the tourism sector in particular and for marketing management in general, there are some limitations that cannot be reached by this study. This paper examines the perceived information obtained from blogs, but there are electronic word of mouth (e-wom) on social media that are not included in this study. Future research could examine this variable and its influence toward the image of a city and intention to visit it separately or together with the perceived blog information and reference group. This study also focuses on the external aspects of the potential tourists—information from blogs and reference group—, whereas the internal aspects of the tourist such as personality, self-congruity, and motivation have not been examined yet. In future studies, it can be explored to add the new insight for the tourism sector.

ACKNOWLEDGEMENT

Author would like to express gratitude to Indonesia Endowment Fund for Education (Lembaga Pengelola Dana Pendidikan) Ministry of Finance the Republic of Indonesia who has supported this research

Questionnaire Appendix

X1. Perceived Blog Information

- X1.1. I find new information in the blog
- X1.2. I easily understand the information in the blog
- X1.3. Interesting design of the blogs attract readers to read

X2. Reference Group

- X2.1. I get recommendations from my family / friends / neighbors / colleagues
- X2.2. Recommendation which I get from family / friends / neighbors / colleagues can be a valuable information
- X2.3. I feel equal when I can spend my vacation in the city which has been visited by my family / friends / neighbors / colleagues

M.1 Image of the City

- M1.1. There are many historic buildings in Yogyakarta
- M1.2. I can feel the benefit of visiting Yogyakarta
- M1.3. Yogyakarta citizens are friendly

Y. Intention to Visit Tourism Destination

- Y1.1. I hope that I will be able to visit Yogyakarta
- Y1.2. I will visit Yogyakarta soon

REFERENCES

1. Akehurst, G. (2009). User generated content: The use of blogs for tourism organisations and tourism consumers. *Service Business*, 3(1), 51–61. <http://doi.org/10.1007/s11628-008-0054-2>
2. Amaldoss, W., & Jain, S. (2010). Reference Groups and Product Line Decisions: An Experimental Investigation of Limited Editions and Product Proliferation. *Management Science*, 56(4), 621–644. <http://doi.org/10.1287/mnsc.1090.1133>
3. Arfin, M., Salim, B., Aireen, N., Ibrahim, B., & Hassan, H. (2012). Language for Tourism: A Review of Literature. *Procedia -Social and Behavioral Sciences*, 66, 136–143. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.11.255>
4. Baloglu, S., & McCleary, K. W. (1999). A model of destination image formation. *Annals of Tourism Research*, 26(4), 868–897. [http://doi.org/10.1016/S0160-7383\(99\)00030-4](http://doi.org/10.1016/S0160-7383(99)00030-4)
5. Baron, R. M., & Kenny, D. a. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173–1182. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>
6. Bearden, W. O., & Etzel, M. J. (1982). Reference Group Influence on Product and Brand Purchase Decisions. *Journal of Consumer Research*, 9(2), 183–194.
7. Beerli, A., & Martin, J. D. (2004). Factors influencing destination image. *Annals of Tourism Research*, 31(3), 657–681. <http://doi.org/10.1016/j.annals.2004.01.010>
8. Byrd, E. T. (2007). Stakeholders in sustainable tourism development and their roles: applying stakeholder theory to sustainable tourism development. *Tourism Review*, 62(2), 6–13. <http://doi.org/10.1108/16605370780000309>
9. Çakmak, E., & Isaac, R. K. (2012). What destination marketers can learn from their visitors' blogs: An image analysis of Bethlehem, Palestine. *Journal of Destination Marketing and Management*, 1(1-2), 124–133. <http://doi.org/10.1016/j.jdmm.2012.09.004>
10. Chalip, L., Green, B. C., & Hill, B. (2003). Effects of Sport Event Media on Destination Image and Intention to Visit. *Journal of Sport Management*, 17, 214–234. Retrieved from <http://www.google.com/search?client=safari&rls=en-us&q=Chalip+2003+Effects+of+sport+event+media+on+destination+image+and+intention+to+visit&ie=UTF-8&oe=UTF-8>
11. Chandralal, L., Rindfleish, J., & Valenzuela, F. (2015). An Application of Travel Blog Narratives to Explore Memorable Tourism Experiences. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 20(6), 680–693. <http://doi.org/10.1080/10941665.2014.925944>
12. Chen, Y. C., Shang, R. A., & Li, M. J. (2014). The effects of perceived relevance of travel blogs' content on the behavioral intention to visit a tourist destination. *Computers in Human Behavior*, 30, 787–799. <http://doi.org/10.1016/j.chb.2013.05.019>
13. Colucci, C., & Cho, E. (2014). Trust inducing factors of generation y blog-users. *International Journal of Design*, 8(3), 113–122.
14. Credé, M., Bashshur, M., & Niehorster, S. (2010). Reference group effects in the measurement of personality and attitudes. *Journal of Personality Assessment*, 92(5), 390–399. <http://doi.org/10.1080/00223891.2010.497393>
15. de Matos, C. A., & Rossi, C. A. V. (2008). Word-of-mouth communications in marketing: A meta-analytic review of the antecedents and moderators. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(4), 578–596. <http://doi.org/10.1007/s11747-008-0121-1>
16. Ekinci, Y., Sirakaya-Turk, E., & Baloglu, S. (2007). Destination image and destination personality. *Tourism Analysis*, 12(5-6), 433–446. <http://doi.org/10.1108/17506180710729619>

17. Hammerl, M., Dorner, F., Foscht, T., & Brandstätter, M. (2016). Attribution of symbolic brand meaning: the interplay of consumers, brands and reference groups. *Journal of Consumer Marketing*, 33(1), 32–40. <http://doi.org/10.1108/JCM-12-2014-1243>
18. Hayakawa, H., & Venieris, Y. (2015). Consumer interdependence via reference groups. In *Behavioral Interactions, Markets, and Economic Dynamics: Topics in Behavioral Economics* (pp. 81–99). http://doi.org/10.1007/978-4-431-55501-8_3
19. Herliana, E. T. (2015). Preserving Javanese Culture through Retail Activities in Pasar Beringharjo, Yogyakarta. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 184, 206–213. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.05.081>
20. Hoenig, B. (2015). *Reference Group*. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. <http://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.03169-X>
21. Hsu, C. H. C. (2006). Reference Group Influences among Chinese Travelers. *Journal of Travel Research*, 44(May), 474–484. <http://doi.org/10.1177/0047287505282951>
22. Huang, W. J., Chen, C. C., & Lin, Y. H. (2013). Cultural proximity and intention to visit: Destination image of Taiwan as perceived by Mainland Chinese visitors. *Journal of Destination Marketing and Management*, 2(3), 176–184. <http://doi.org/10.1016/j.jdmm.2013.06.002>
23. Jia, H., Wang, Y., & Liu, J. (2007). Reference group influence on desired self-brand congruency in mobile phone purchasing behaviors: An empirical study in China. In *2007 International Conference on Wireless Communications, Networking and Mobile Computing, WiCOM 2007* (pp. 6479–6482). <http://doi.org/10.1109/WICOM.2007.1591>
24. Kim, S., & Jun, J. (2016). The impact of event advertising on attitudes and visit intentions. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 29, 1–8. <http://doi.org/10.1016/j.jhtm.2016.04.002>
25. Kock, F., Josiassen, A., & Assaf, A. G. (2016). Advancing destination image: The destination content model. *Annals of Tourism Research*, 61, 28–44. <http://doi.org/10.1016/j.annals.2016.07.003>
26. Leung, D., Law, R., & Lee, H. A. (2011). The perceived destination image of Hong Kong on Ctrip.com. *International Journal of Tourism Research*, 13(2), 124–140. <http://doi.org/10.1002/jtr.803>
27. Li, X., & Liang, C. (2010). Research on the effects of reference group on impulse buying behavior. In *2nd International Conference on Information Science and Engineering, ICISE2010 - Proceedings* (pp. 530–535). <http://doi.org/10.1109/ICISE.2010.5689798>
28. Lin, L.-Y., & Chen, Y.-W. (2009). A study on the influence of purchase intentions on repurchase decisions: the moderating effects of reference groups and perceived risks. *Tourism Review*, 64, 28–48. <http://doi.org/10.1108/16605370910988818>
29. Liu, Y., & Chen, C. (2007). The effects of festivals and special events on city image design. *Frontiers of Architecture and Civil Engineering in China*, 1(2), 255–259. <http://doi.org/10.1007/s11709-007-0032-0>
30. Lowry, P. B., & Gaskin, J. (2014). Partial least squares (PLS) structural equation modeling (SEM) for building and testing behavioral causal theory: When to choose it and how to use it. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 57(2), 123–146. <http://doi.org/10.1109/TPC.2014.2312452>
31. Mack, R. W., Blose, J. E., & Bing Pan. (2008). Believe it or not: Credibility of blogs in tourism. *Journal of Vacation Marketing*, 14(2), 133–144. <http://doi.org/10.1177/1356766707087521>
32. Matzler, K., Strobl, A., Stokburger-Sauer, N., Bobovnick, A., & Bauer, F. (2016). Brand personality and culture: The role of cultural differences on the impact of brand personality perceptions on tourists' visit intentions. *Tourism Management*, 52, 507–520. <http://doi.org/10.1016/j.tourman.2015.07.017>

33. Nardi, Bonnie A, Schiano, Diane J., Gumbrecht, Michelle, and Swartz, L. (2004). Why We Blog. *Communications of the ACM*, 47(12), 41–46. <http://doi.org/10.1145/1035134.1035163>
34. No, E., & Kim, J. K. (2015). Comparing the attributes of online tourism information sources. *Computers in Human Behavior*, 50(C), 564–575. <http://doi.org/10.1016/j.chb.2015.02.063>
35. Phillips, W., & Jang, S. (2007). Destination image and visit intention: Examining the moderating role of motivation. *Tourism Analysis*, 12(4), 319–326. <http://doi.org/10.3727/108354207782212387>
36. Pourabedin, Z., & Migin, M. W. (2015). Hotel experience and positive electronic word of mouth (e-WOM). *International Business Management*, 9(4), 596–600. <http://doi.org/10.3923/ibm.2015.596.600>
37. Sharda, N., & Ponnada, M. (2008). Tourism Blog Visualizer for better tour planning. *Journal of Vacation Marketing*, 14(2), 157–167. <http://doi.org/10.1177/1356766707087523>
38. Supriyadi, B., Sudarwanto, B., & Werdiningsih, H. (2012). In Search of the Power of Javanese Culture against the Cultural Urbanization in Kotagede, Yogyakarta-Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 68, 676–686. <http://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.12.258>
39. Tan, W. K., & Wu, C. E. (2015). An investigation of the relationships among destination familiarity, destination image and future visit intention. *Journal of Destination Marketing and Management*. <http://doi.org/10.1016/j.jdmm.2015.12.008>
40. Tseng, C., Wu, B., Morrison, A. M., Zhang, J., & Chen, Y. chen. (2015). Travel blogs on China as a destination image formation agent: A qualitative analysis using Leximancer. *Tourism Management*, 46, 347–358. <http://doi.org/10.1016/j.tourman.2014.07.012>
41. Van Vaerenbergh, Y., Lariviere, B., & Vermeir, I. (2012). The Impact of Process Recovery Communication on Customer Satisfaction, Repurchase Intentions, and Word-of-Mouth Intentions. *Journal of Service Research*, 15(3), 262–279. <http://doi.org/10.1177/1094670512442786>
42. Wenger, a. (2008). Analysis of travel bloggers' characteristics and their communication about Austria as a tourism destination. *Journal of Vacation Marketing*, 14(2), 169–176. <http://doi.org/10.1177/1356766707087525>
43. Whang, H., Yong, S., & Ko, E. (2016). Pop culture, destination images, and visit intentions: Theory and research on travel motivations of Chinese and Russian tourists. *Journal of Business Research*, 69(2), 631–641. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.06.020>
44. Winfield-Pfefferkorn, J. (2005). The branding of cities: Exploring city branding and the importance of brand image. *New York*, (August), 145.
45. Wu, W., & Lee, Y. (2012). The Effect of Blog Trustworthiness, Product Attitude, and Blog Involvement on Purchase Intention. *International Journal of Management & Information Systems*, 16(3), 265–276. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.19030/ijmis.v16i3.7079>
46. Yang, J., He, X., & Lee, H. (2007). Social reference group influence on mobile phone purchasing behaviour: a cross-nation comparative study. *International Journal of Mobile Communications*, 5(3), 319. <http://doi.org/10.1504/IJMC.2007.012397>
47. Yang, J., Yuan, B., & Hu, P. (2009). Tourism Destination Image and Visit Intention: Examining the Role of Familiarity. *Journal of China Tourism Research*, 5(2), 174–187. <http://doi.org/10.1080/19388160902910557>

48. Yuan, H., Xu, H., Qian, Y., & Li, Y. (2015). Make your travel smarter: Summarizing urban tourism information from massive blog data. *International Journal of Information Management*. <http://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2016.02.009>
49. Yueh, H.-P., Lin, W., & Lu, T. (2014). Users' perceptions of blog functions: Educational vs personal use. *Program*, 48(1), 41–52. <http://doi.org/10.1108/PROG-10-2012-0058>
50. Zehrer, A., Crofts, J. C., & Magnini, V. P. (2011). The perceived usefulness of blog postings: An extension of the expectancy-disconfirmation paradigm. *Tourism Management*, 32(1), 106–113. <http://doi.org/10.1016/j.tourman.2010.06.013>



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

BULGARIA'S PLACE IN WORLD TOURISM (AN ATTEMPT TO POSITIONING)

Krasimir Levkov

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The article presents an attempt to determine the place of Bulgaria in global tourism by using the indicators included in the report of the World Economic Forum in 2015. The positions of the country are compared with those of its main competitors in the Balkan region.

Key words: Tourism, Travel & Tourism Competitiveness Index, Positioning

МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В СВЕТОВНИЯ ТУРИЗЪМ (ОПИТ ЗА ПОЗИЦИОНИРАНЕ)

Красимир Левков

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Резюме: Статията представя опит за определяне мястото на България в световния туризъм чрез използване на показателите, включени в доклада на Световния икономически форум за 2015 г. Позициите на страната са съпоставени с тези на основните ѝ конкуренти в Балканския регион.

Ключови думи: туризъм, индекс на туристическа конкурентоспособност, позициониране

ПОСТАНОВКА НА ВЪПРОСА

Проблемът за конкурентоспособността в туризма не е нов, но тематичните публикации в тази специфична област у нас са малко. Най-значителен принос в това отношение има М. Рибов. [1, 2] Той характеризира основно конкурентоспособността на туристическия продукт. Някои конкретни проблеми на туристическата конкурентоспособност на България са очертани от О. Стоичкова. [3]

Все още у нас и в чужбина са малко изследванията, анализиращи не само количествените, но и качествените характеристики на националните туристически системи и осигуряващи възможност за обективни сравнения. Считаме, че такъв характер има анализът на Световния икономически форум. [4] За целите на този анализ се изчислява синтетичният показател „индекс на туристическа конкурентоспособност“ (*The Travel & Tourism Competitiveness Index, TTCI*). При изчисляването на индекса за 2015 г. са включени 141 страни, включително и нашата. Обобщеният индекс включва 4 субиндекса, формирани от общо 14 стълба (групи от показатели), като общият брой на показателите в стълбовете е 90 (прил. 1).

МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В СВЕТОВНИЯ ТУРИЗЪМ

Стойностите в тези 14 стълба са изчислени въз основа на данните от проучване, проведено от Световния икономически форум, като големината им варира от 1 до 7. Всеки един от стълбовете е изчислен като средна аритметична стойност на отделните субкомпоненти. След това субиндексите се изчисляват като среднопретеглени стойности на включените стълбове. Общата оценка на индекса се получава като средна аритметична стойност на четирите субиндекса.

Позициите на България и на основните ѝ конкуренти на Балканите, сравнени с трите водещи страни в света по отделните компоненти на индекса за 2015 г., са следните:

Стълб 1. Бизнес среда

1. Сингапур	6,13
2. Хонконг	6,08
3. ОАЕ	5,90
...	
59. Турция	4,54
73. Черна гора	4,39
85. България	4,22
96. Румъния	4,11
104. Гърция	4,04
125. Хърватия	3,65

Средната стойност по стълб 1 за България е 4,22 и това я нарежда на 85-то място в света, далеч от лидерите Сингапур, Хонконг и ОАЕ. Най-ниската стойност при отделните субкомпоненти на стълб 1 е 2,46 за показател 1.04.Ефективност на правната рамка – 123-то място. В същото време страната ни е 17-а в света по показател 1.09. Разходи за започване на бизнес и 28-а по показател 1.12.Обща данъчна ставка.

Оценките на останалите балкански страни по Стълб 1 са сравнително близки до тази на България. По-добре е оценена бизнес средата в Турция и Черна гора, а с по-ниски оценки от нашата са Румъния, Гърция и Хърватия.

Стълб 2. Безопасност и сигурност

1. Финландия	6,70
2. Катар	6,61
3. ОАЕ	6,60
...	
28. Хърватия	6,00
47. Черна гора	5,69
57. Гърция	5,49
65. Румъния	5,42
78. България	5,24
121. Турция	4,23

Оценката ни по Стълб 2 е 5,24 и ни поставя на 78-о място в света. Лидер е Финландия с 6,70, следвана от Катар и ОАЕ.

Повечето от балканските ни конкуренти са по-напред от нас в подреждането, като най-високо е оценена Хърватия (6,00). След нас е само Турция с оценка 4,23 – 121-во място в света. Между отделните субкомпоненти най-ниска е оценката ни по показател 2.02. Надеждност на полицейските служби – 3,27, 111-о място в света.

Стълб 3. Здраве и хигиена

1. Австрия	6,97
2. Германия	6,85
3. Литва	6,81
...	
5. България	6,70
9. Гърция	6,57
18. Хърватия	6,33
46. Румъния	5,94
55. Черна гора	5,71
63. Турция	5,41

По показателите на Стълб 3 България е най-високо оценена – с 6,70. Петата ни позиция в света е най-висока между избраните за сравнение балкански страни и много близка до тези на лидерите Австрия, Германия и Литва. Оставяме настрани удовлетвореността от качеството на здравните услуги, но е факт, че у нас броят на лекарите и на болничните легла спрямо броя на населението е между най-високите в света, а разпространението на ХИВ и малария – между най-ниските.

Стълб 4. Човешки ресурси и пазар на труда

1. Швейцария	5,64
2. Исландия	5,49
3. Сингапур	5,49
...	
35. Черна гора	4,85
45. Гърция	4,75
48. България	4,72
64. Румъния	4,56
80. Хърватия	4,41
88. Турция	4,30

Човешките ресурси са определящ фактор за конкурентоспособността не само на туризма, но и на цялата икономика. Оценката на България по Стълб 4 е 4,72. Тя е с почти цяла единица по-назад от лидера Швейцария, заемайки 48-о място в света.

Стойностите на балканските страни са близки. Малко пред България са Черна гора и Гърция, а след нас са Румъния, Хърватия и Турция.

България е оценена най-ниско (с 3,30 заема 126-о място в света) по показатели 4.03. Продължителност на обучение на персонала и 4.06. Лесно намиране на квалифицирани служители – оценка 3,13, 120-о място в света. Последният проблем се проявява все по-често в редица икономически отрасли, а при туризма е особено силно изразен.

Стълб 5. ИКТ готовност (развитие на ИКТ)

1. Финландия	6,37
2. Хонгконг	6,22
3. Дания	6,18
...	
38. Хърватия	5,03
47. България	4,76
49. Гърция	4,71
58. Черна гора	4,42
59. Румъния	4,36
68. Турция	4,17

Съвременният туризъм и цялостният икономически живот са немислими без широката употреба на ИКТ. Макар и сравнително далеч от лидерите Финландия, Дания и Хонконг, България заема 47-о място в света със средна оценка по Стълб 5 от 4,76. От балканските страни ни изпреварва единствено Хърватия.

Като слабо звено в оценките ни се очертава тази по субкомпонент 5.08. Качество на доставките на електроенергия – 4,23, 85-о място в света.

Стълб 6. Приоритизация на туризма

1. Малта	6,03
2. Мавриций	5,96
3. Кипър	5,96
...	
24. Гърция	5,36
67. Черна гора	4,57
74. Хърватия	4,51
83. Турция	4,39
88. Румъния	4,34
95. България	4,18

Оценките по Стълб 6 показват доколко туризмът е приоритетен отрасъл в националната икономика. Въпреки важното му социално-икономическо значение и широкото прокламиране на туризма като приоритетен отрасъл, оценката на България по този стълб е едва 4,18 (95-о място в света!). Страната ни е далеч назад не само от световните лидери, но изостава и от балканските си конкуренти.

Между отделните субкомпоненти най-слаба е позицията ни по показател 6.06. Рейтинг на националната стратегия за туристически бранд – 121-то място в света показва красноречиво трудната разпознаваемост на българския туристически бранд и ниската ефективност на националната ни туристическа политика!

Стълб 7. Международна отвореност

1. Сингапур	5,25
2. Чили	4,65
3. Нова Зеландия	4,55
...	
19. Хърватия	4,14
25. Гърция	4,09
42. Румъния	3,91
45. България	3,87
61. Турция	3,34
100. Черна гора	2,44

В глобалната ера международната отвореност е присъща на почти всяка икономика, макар и в различна степен. Тя влияе силно върху развитието на международните икономически отношения, включително и на международния туризъм. Стойността по този стълб се формира от три субкомпонента: 7.01. Визов режим; 7.02. Откритост на двустранните споразумения за въздухоплавателни услуги; 7.03. Брой на регионалните търговски споразумения в сила.

Със средна оценка от 3,87 България заема 45-о място в света. Тя изостава силно от лидерите Сингапур, Чили и Н. Зеландия и отстъпва на преките си конкуренти Хърватия и Гърция, като е почти наравно с Румъния.

Стълб 8. Ценова конкурентоспособност

1. Иран	6,62
2. Египет	6,19
3. Индонезия	6,11
...	
35. България	5,08
54. Румъния	4,89

84. Черна гора	4,48
94. Турция	4,37
101. Хърватия	4,28
113. Гърция	3,93

Оценката по Стълб 8 се формира от 4 субкомпонента: 8.01. Цени на билетите и летищни такси; 8.02. Индекс на хотелските цени; 8.03. Паритет на покупателната способност; 8.04. Ценови нива на горивата.

Като световни лидери в това отношение се изявяват страни с нисък стандарт на живот: Иран, Египет и Индонезия. Между балканските страни България е най-високо класирана с оценка 5,08 и 35-о място в света. Това се дължи преди всичко на ниските цени на хотелските услуги – по оценка на субкомпонент 8.02 сме на пето място в света!

Стълб 9. Устойчивост на околната среда

1. Швейцария	5,63
2. Ирландия	5,31
3. Финландия	5,25
...	
27. България	4,62
42. Хърватия	4,38
46. Румъния	4,36
55. Черна гора	4,30
61. Гърция	4,19
95. Турция	3,83

Стълб 9 се базира на 10 субкомпонента (прил. 1). С оценка 4,62 България заема 27-о място в света и изпреварва останалите балкански страни. Но има още много резерви, тъй като по отношение на някои субкомпоненти позициите ни не са никак добри: 105-о място по показател 9.01, 114-то по 9.02, 110-о по 9.03 и 107-о по 9.04. Освен със строгостта и изпълнението на екологичното законодателство, проблеми имаме и с устойчивостта на туристическата индустрия и с високата концентрация на фини прахови частици.

Стълб 10. Инфраструктура на въздушния транспорт

1. Канада	6,75
2. САЩ	5,95
3. ОАЕ	5,91
...	
6. Турция	4,66
27. Гърция	4,25
53. Хърватия	3,06
56. Черна гора	3,03
79. България	2,46
87. Румъния	2,34

Стълб 11. Сухопътна и пристанищна инфраструктура

1. Хонконг	6,45
2. Сингапур	6,44
3. Нидерландия	6,21
...	
44. Хърватия	4,20
51. Гърция	4,01
54. Турция	3,88
66. Черна гора	3,51
79. България	3,26
91. Румъния	3,10

Стълбове 10 и 11 характеризират състоянието на транспортната инфраструктура (съответно на въздушния транспорт при стълб 10 и на сухопътния и водния при

стълб 11). Това е стара слабост на българската икономика и позициите ни (79-о място в света) в подреждането по двата стълба го потвърждават.

Между балканските ни конкуренти с малка разлика след нас е единствено Румъния. Най-впечатляващо е представянето на Турция при инфраструктурата на въздушния транспорт, където страната заема 6-о място в света и първо на Балканите.

Стълб 12. Инфраструктура за туристическо обслужване

1. Австрия	6,83
2. Кипър	6,77
3. Италия	6,66
...	
6. Хърватия	6,35
12. Гърция	6,08
13. България	6,06
19. Черна гора	5,84
38. Турция	5,04
42. Румъния	5,01

Стълб 12 характеризира някои от елементите на туристическата инфраструктура (прил. 1). С най-висока средна оценка в света е Австрия (6,83).

Балканските страни като цяло са относително добре позиционирани, като се вместиат между шестото (Хърватия) и 42-рото място (Румъния), а България с оценка 6,06 е тринадесета в света и трета на Балканите, непосредствено след Гърция.

Стълб 13. Природни ресурси

1. Бразилия	6,01
2. Австралия	5,31
3. САЩ	5,27
...	
33. Хърватия	3,80
46. Гърция	3,49
48. България	3,44
73. Турция	2,78
75. Черна гора	2,76
79. Румъния	2,70

Стълб 13 характеризира състоянието на природните ресурси като важно условие за развитие на туризма. Субкомпонентите му представят не само местното биоразнообразие и качеството на природната среда като цяло, но и цифровото търсене на природосъобразен туризъм.

Представянето на България е задоволително. С оценка 3,44 тя заема 48-о място в света, а на Балканите отстъпва само на Хърватия и Гърция. Парадоксалното е, че зад тази нелюпа позиция се крият диаметрално противоположни оценки при различните субкомпоненти. Заемаме 10-о място в света по относителен дял на защитените територии от общата ни площ (над 35%), но по качество на природната среда (субкомпонент 13.05) сме 126-и!

Стълб 14. Културни ресурси и бизнес туризъм

1. Испания	6,69
2. Франция	6,56
3. Италия	6,51
...	
16. Турция	3,83
32. Гърция	2,82
36. Хърватия	2,67
49. Румъния	2,07
54. България	1,96
134. Черна гора	1,09

Не е по-добра картината и по отношение на Стълб 14, който представя състоянието на ресурсите за културен и бизнес туризъм. Неслучайно страните с най-добри позиции по този стълб – Испания и Франция – са водещи и в комплексното подреждане по всички стълбове.

Въпреки безспорното си културно наследство, България остава с ниска средна оценка от 1,96, като заема 54-то място в света, а между балканските страни изпреварва единствено Черна гора.

Най-сериозно е изоставането ни по последните два субкомпонента: 14.04. Брой на срещите на международни асоциации и 14.05. Цифрово търсене на културен и развлекателен туризъм – съответно 62-ро и 77-о място в света.

Общата стойност на индекса на туристическа конкурентоспособност се изчислява като средна аритметична от стойностите по отделните субиндекси.

Подреждането на първите 5 страни в света за 2015 г. е следното:

1. Испания	5,31
2. Франция	5,24
3. Германия	5,22
4. САЩ	5,12
5. Великобритания	5,12

Освен САЩ, в топ 5 влизат 4 европейски държави с големи традиции в туризма и с високоефективни национални туристически системи.

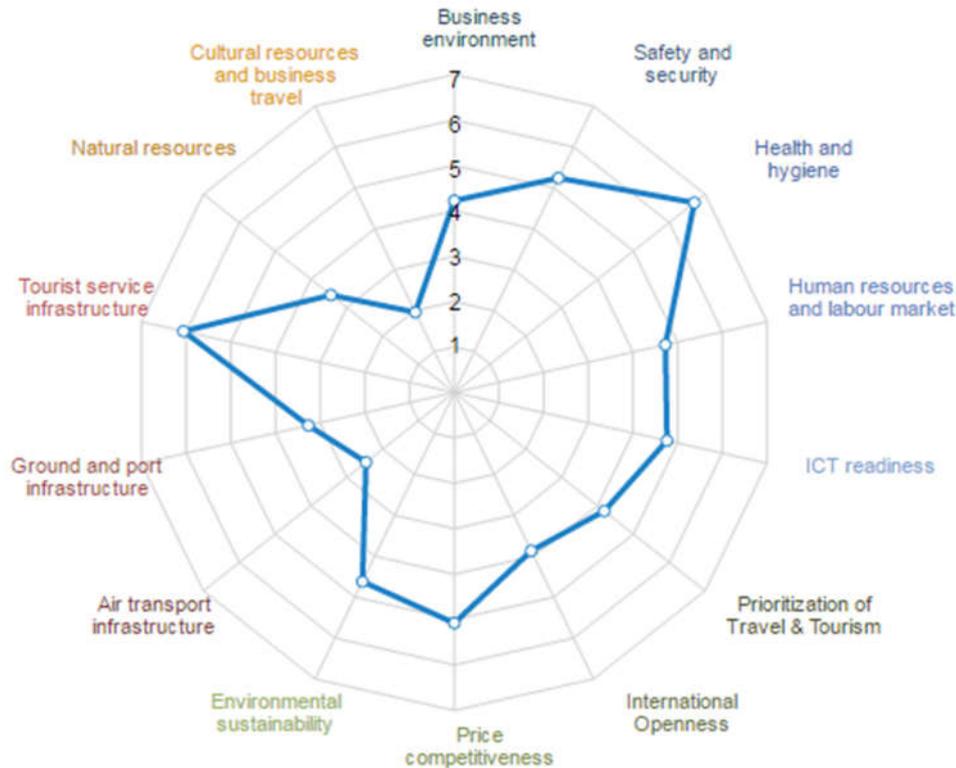
Със стойност на индекса 4,05 България заема 49-о място в света по туристическа конкурентоспособност. Макар и с малка разлика в стойността на индекса и в заеманата позиция в света, страната отстъпва на основните си балкански конкуренти – Гърция, Хърватия и Турция, като изпреварва само Румъния и Черна гора:

31. Гърция	4,36
33. Хърватия	4,30
44. Турция	4,08
49. България	4,05
66. Румъния	3,78
67. Черна гора	3,75

Таблица 1. Място на България в света и на Балканите по отделните стълбове на Индекса на туристическа конкурентоспособност, 2015 г.
Table 1. The Position of Bulgaria in the World and in the Balkans by 14 Pillars of the TTCI

Стълб	Място		Стълб	Място	
	в света	на Балканите		в света	на Балканите
1	85	3	8	35	1
2	78	5	9	27	1
3	5	1	10	79	5
4	48	3	11	79	5
5	47	2	12	13	3
6	95	6	13	48	3
7	45	4	14	54	5

Източник: *The Travel & Tourism Competitiveness Index 2015.*
Source: *The Travel & Tourism Competitiveness Index 2015.*



Фиг. 1. Векторно представяне на позициите на България по четирнадесетте стълба на ТТСИ.

Fig. 1. The Position of Bulgaria by 14 Pillars of the TTCI

Източник: *The Travel & Tourism Competitiveness Index 2015.*

Source: *The Travel & Tourism Competitiveness Index 2015.*

ИЗВОДИ

➤ Туристическата конкурентоспособност на България на настоящия етап може да се оцени като задоволителна. По нейната стойност страната е на 49-о място в света и четвърто на Балканите.

➤ Оценките по отделните стълбове, както и заеманите позиции от страната варират в много широки граници (Табл. 1, Фиг. 1). Техният анализ позволява да се открият силните и слабите страни на българската икономика и на туристическата ни система в частност.

➤ Като **силни страни** се очертават резултатите и позициите ни по стълбове 3. *Здраве и хигиена*, 8. *Ценова конкурентоспособност* и 9. *Устойчивост на околната среда*. И при трите стълба България е регионален лидер и заема място в първата $\frac{1}{4}$ на включените 141 страни. За благоприятни може да се приемат също позициите ни по стълб 12. *Туристическа инфраструктура* (трето място на Балканите и 13-то в света) и стълб 5. *ИКТ готовност* (съответно второ и 47-о).

➤ За **задоволителни** могат да се считат позициите ни по онези стълбове, по които заемаме места в средата на подреждането на Балканите и в света. Такива са стълбовете 4. *Човешки ресурси и пазар на труда*, 7. *Международна отвореност* и 13. *Природни ресурси*.

➤ **Слабите страни** се проявяват най-ярко във връзка с позициите ни по стълбове 2. *Сигурност и безопасност*, 6. *Приоритизация на туризма*, 10.

Инфраструктура на въздушния транспорт, 11. Сухопътна и пристанищна инфраструктура и 14. Културни ресурси и бизнес туризъм.

ПРЕПОРЪКИ

- Планирането и провеждането на **туристическата политика на България** да отчита обективните международни оценки на туристическата конкурентоспособност на страната.
- Основен акцент в работата за нейното повишаване трябва да бъде **подобряването на позициите ни по идентифицираните слаби страни**, свързани с повишаването на сигурността и безопасността на туристите, приоритизацията на туризма, подобряването на транспортната инфраструктура и стимулиране развитието на деловия туризъм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рибов, М. Конкуренция и конкурентоспособност на туристическия продукт. София: Стопанство, 2000.
2. Рибов, М. Управление на конкурентоспособността в туризма. София: Тракия-М, 2003.
3. Стоичкова, О. Проблеми за повишаване на конкурентоспособността на туристическата индустрия на България. *New Knowledge Journal of Science*. ISSN 1314 - 5703.
4. The Travel & Tourism Competitiveness Index 2015. В: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015>.

*Приложение 1. Показатели за измерване на TICI
Annex 1. Indicators to measure of TICI*

Субиндекс А. Околна среда

Стьлб 1. Бизнес среда

- 1.01. Права на собственост
- 1.02. Влияние на правилата за преки чуждестранни инвестиции
- 1.03. Ефективност на правната рамка при уреждане на юридически спорове
- 1.04. Ефективност на правната рамка при разрешаване на административни спорове
- 1.05. Необходимо време за получаване на разрешение за строеж
- 1.06. Разходи за получаване на разрешение за строеж
- 1.07. Пазарна доминация
- 1.08. Необходимо време за започване на бизнес
- 1.09. Разходи за започване на бизнес
- 1.10. Обхват и ефект на облагане на стимули за работа
- 1.11. Обхват и ефект на облагане на стимули за инвестиции
- 1.12. Обща данъчна ставка

Стьлб 2. Безопасност и сигурност

- 2.01. Бизнес разходи за борба с престъпността и насилието
- 2.02. Надеждност на полицейските служби
- 2.03. Бизнес разходи за борба с тероризма
- 2.04. Индекс на честота на тероризма
- 2.05. Убийства на 100 хил. души от населението

Стьлб 3. Здраве и хигиена

- 3.01. Брой на лекарите спрямо общия брой на населението
- 3.02. Достъп до канализация
- 3.03. Достъп до пречистена питейна вода
- 3.04. Болнични легла спрямо общия брой на населението
- 3.05. Разпространение на ХИВ
- 3.06. Разпространение на маларията

Стьлб 4. Човешки ресурси и пазар на труда

Квалификация на работната сила

- 4.01. Коефициент на записване в начална училищна степен
- 4.02. Коефициент на записване в средна училищна степен
- 4.03. Продължителност на обучение на персонала
- 4.04. Отношение към клиентите

Пазар на труда

- 4.05. Движение на работната сила (наемане и освобождаване)
- 4.06. Лесно намиране на квалифицирани служители
- 4.07. Лесно наемане на чуждестранни работници
- 4.08. Заплащане и производителност
- 4.09. Дял на жените в работната сила

Стьлб 5. ИКТ готовност

- 5.01. Използване на ИКТ при сделки бизнес – бизнес
- 5.02. Използване на интернет при сделки бизнес – потребител
- 5.03. Дял на хората, използващи интернет
- 5.04. Абонати на ширококолов интернет
- 5.05. Абонати на мобилни телефонни
- 5.06. Абонати на мобилен ширококолов достъп
- 5.07. Мобилно мрежово покритие
- 5.08. Качество на доставките на електроенергия

Субиндекс В. Туристическа политика и условия за развитие на туризма

Стълб 6. Приоритизация на туризма

- 6.01. Приоритизиране на туризма от страна на правителството
- 6.02. Държавни разходи за развитието на туризма
- 6.03. Ефективност на туристическия маркетинг
- 6.04. Обхват на годишните данни за туризма
- 6.05. Срокове за предоставяне на месечни/тримесечни данни за туризма
- 6.06. Рейтинг на националната стратегия за туристически бранд

Стълб 7. Международна отвореност

- 7.01. Визов режим
- 7.02. Отвореност на двустранните споразумения за въздухоплавателни услуги
- 7.03. Брой на регионалните търговски споразумения в сила

Стълб 8. Ценова конкурентоспособност

- 8.01. Цени на самолетни билети и летищни такси
- 8.02. Индекс на хотелските цени
- 8.03. Паритет на покупателната способност
- 8.04. Ценови нива на горивата

Стълб 9. Устойчивост на околната среда

- 9.01. Строгост на екологичното законодателство
- 9.02. Изпълнение на екологичното законодателство
- 9.03. Устойчивост на туристическата индустрия
- 9.04. Концентрация на фини прахови частици
- 9.05. Брой ратификации на договори за околната среда
- 9.06. Baseline стрес вода
- 9.07. Застрашени видове
- 9.08. Промяна в лесистостта
- 9.09. Пречистване на отпадните води
- 9.10. Натиск върху крайбрежния риболов

Субиндекс С. Инфраструктура

Стълб 10. Инфраструктура на въздушния транспорт

- 10.01. Качество на инфраструктурата на въздушния транспорт
- 10.02. Капацитет на вътрешния въздушен транспорт
- 10.03. Капацитет на международния въздушен транспорт
- 10.04. Самолетен трафик (брой излитания)
- 10.05. Плътност (гъстота) на летищата
- 10.06. Брой авиокомпаниии, опериращи в страната

Стълб 11. Сухопътна и пристанищна инфраструктура

- 11.01. Качество на пътищата
- 11.02. Качество на железопътната инфраструктура
- 11.03. Качество на пристанищната инфраструктура
- 11.04. Качество на сухопътната транспортна мрежа
- 11.05. Гъстота на жп линиите
- 11.06. Гъстота на пътната мрежа
- 11.07. Гъстота на пътищата с трайна настилка

Стълб 12. Инфраструктура за туристическо обслужване

- 12.01. Хотелски стаи
- 12.02. Брой на бизнес пътуванията
- 12.03. Наличие на големи компании за коли под наем
- 12.04. Банкомати, приемащи Visa карти

Субиндекс D. Природни и културни ресурси

Стълб 13. Природни ресурси

- 13.01. Брой на природните обекти, част от световното наследство
- 13.02. Общ брой на известните видове
- 13.03. Общ брой на защитените територии
- 13.04. Цифрово търсене на природосъобразен туризъм

13.05. Качество на природната среда

Стълб 14. Културни ресурси и бизнес туризъм

14.01. Брой на културните обекти, част от световното наследство

14.02. Брой на обектите, част от нематериалното културно наследство

14.03. Брой на спортните стадиони

14.04. Брой на срещите на международни асоциации

14.05. Цифрово търсене на културен и развлекателен туризъм.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на

регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -

Bulgaria

<http://science.uard.bg>

TRANSCULTURALIZATION, IMMIGRANTS AND INTEGRATION – OUTLINING NEW SOCIAL PARADIGMS IN EUROPE

Diyana Petkova

St. Kliment Ohridski University of Sofia – Bulgaria

Abstract: According to the concept of transculturalization in contemporary society there is an establishment of cultural communities, which do not coincide with the borders of the national states but exist beyond and often against them. The transcultural identities, such as the identities of the ethnic diasporas and religious groups, are deterritorialized. This means that they do not have particular territories, such as the territories of the local and national communities. Thus, new cultural borders appear, which, in comparison with the traditional borders, are spiritual and non-material and are related to specific traditions, customs, languages and values, maintained in the frames of the cultural community. Although they cannot be seen on the geographical map, they are strong enough to determine and frame the social space of the community. Together with this they are not fixed but can easily move within space and time. In such a way, autonomous cultural groups appear. Although they exist within the territory of the national state, in reality they surpass its borders. Moreover, the culture of the immigrants not only forge transcultural identities but it challenges some of the most important European values and ideals. In analyzing the processes of transculturalization and of the rise of the religious consciousness, this paper discusses some of the problems related to the integration of immigrants and refugees on the European continent.

Key words: transculturalization, immigrants, integration, Islam, religious fundamentalism

ТРАНСКУЛТУРАЛИЗАЦИЯ, ИМИГРАНТИ И ИНТЕГРАЦИЯ – ОЧЕРТАВАНЕ НА НОВИТЕ СОЦИАЛНИ ПАРАДИГМИ В ЕВРОПА

Дияна Петкова

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Резюме: Концепцията за транскултурализация постулира изграждането на културни общности, които не съвпадат с границите на националната държава, а се простират отвъд и въпреки тях. Такива са например етническите диаспори и религиозните групи, които са детериториализирани, тоест те нямат конкретни граници като локалните и националните култури. В същото време обаче се появяват нови и различни граници, културните, които, за разлика от традиционните, са духовни и нематериални и се свързват със специфични традиции, обичаи, езици и ценности, поддържани в рамките на общността. Макар и да не се виждат на географската карта, културните граници са достатъчно силни, за да определят и рамкират социалното пространство на групата. Заедно с това те не са и строго фиксирани и определени, а могат да се преместват в пространството и времето. По този начин се формират автономни културни групи, които макар и да съществуват на територията на националната държава, на практика надхвърлят нейните граници. Заедно с това културата на имигрантите не само изковава транскултурни идентичности, но често се противопоставя и на някои от основните европейски ценности. Ето защо, анализирайки процесите на транскултурализация и на надигане на религиозното самосъзнание сред имигрантите и бежанците от Близкия Изток, тази статия разглежда и проблемите, свързани с тяхната интеграция на Европейския континент.

Ключови думи: транскултурализация, имигранти, интеграция, ислям, религиозен фундаментализъм

ВЪВЕДЕНИЕ

Транскултурализацията е изграждане на културни общности в глобалното общество, които не съвпадат с границите на националната държава. Според основоположниците на теорията за транскултурализма в съвременността се осъществява интензивен процес на национална „декултурализация“, който върви успоредно с „транскултурализацията“ на глобалната култура (Нерп 2009). Това означава, че ако в миналото националните граници са били от жизнено значение, то днес културните общности все по-често се изграждат отвъд и въпреки тях. Така, като основна характеристика на транскултурните идентичности Андреас Хеп посочва, че те са детериториализирани, или че нямат конкретни територии като локалните и националните култури. Изследователят също така твърди, че съществуват четири основни вида транскултурни идентичности: 1) на етнически диаспори, 2) на поп-култури, 3) на социални движения и 4) на религиозни общности (Нерп 2009). При всички тях границите на общността не се вписват в територията на националната държава и често я надхвърлят. Така тези социални групи прерастват в транскултурни обединения.

Въпросът за територията и границите се превръщат в един от най-дискутираните проблеми в съвременните социални науки. Пространството става територия, само когато е маркирано и разделено, а един от начините за представяне и изобразяване на колективния „аз“ е именно чрез маркиране на територия. Този процес се означава в социалните науки като „териториалност“ (Kostakopoulou & Thomas 2004: 7). Тя се осмисля като административно или институционално разделение на земя, което най-често се прави под юрисдикцията на държавата. С други думи, в модерната епоха концепцията за териториалност се обвързва тясно с националната държава. Днес обаче

границите все по-често се възприемат като социални и геополитически конструкти (Newman & Paasi 1998; Häkli 1999).

В исторически план всички територии се придобиват чрез миграция, заселване, а твърде често и чрез войни с други съседни общности. След това се поражда вярата в „предопределената“ земя. Така териториалността се превръща в едно от най-сериозните основания за съществуването на модерната нация. Тя е не само задължителен компонент на националната държава, но и един от основните елементи на национална идентификация. Обозначената територия често се възприема като „бащин дом“, „бащина земя“ или „роден край“, без които се вярва, че културната общност би изгубила своята собствена физиономия. По такъв начин маркираното пространство се превръща в много повече от географска категория. То се осъзнава като символ на културната група, включващ в себе си идеята за колективния „аз“.

Териториалността е важен компонент на съвременните националистични идеологии и неразривна част от модерния философски възглед за света. Тя е не само средство за постигане на власт, но и важен елемент от дефиницията на националния колектив. Въпреки този факт в късната модерна епоха вече става очевидно, че териториалните граници не са естествено предпоставени, стабилни и неproblemатични. Затова конструктивистката школа осмисля нацията и нейната територия като социален конструкт, а границите се интерпретират от нея повече като „изобретение“ (Anderson 1983; Hobsbawm & Ranger 1983), отколкото като „естествен факт“.

НОВИТЕ СОЦИАЛНИ ПАРАДИГМИ В ЕВРОПА

Нахлуващите през последните години в Европа многобройни имигранти от Близкия Изток създават големи етнически общности, които поддържат своя език, традиции и идентичност. От една страна, гражданите на Европейския съюз са изправени пред необходимостта да се съобразяват с естествените човешки права на имигрантите да отстояват и подхранват своята култура. От друга страна обаче, традициите на афганистанците и дори на сирийците са не само далечни на европейското мислене, но често се противопоставят и на някои от основните европейски ценности. Типичен пример в тази насока са честите атаки на мюсюлмански мюже-имигранти срещу европейски жени. Така основен проблем се оказва съвместяването на мюсюлманските традиции с някои от европейските идеали, като свобода и независимост, равенство между половете и еманципация на жените.

Изграждащите се етнически диаспори от имигранти и бежанци от Близкия Изток са характерен пример за транскултурализация, при която етническите общности трудно се вписват в културата на страните домакини и поддържат живи родните си традиции. По този начин се формират автономни културни групи, които макар и да съществуват вътре в рамките на националната държава, на практика надхвърлят нейните граници. В европейската и световна история има много примери за етнически общности, които съхраняват културните си характеристики, независимо от националните териториални очертания. Да вземем например лапландската етническа общност, или така наречените „саами“ в Северна Европа. Те формират единна културна група с общ език, история и традиции, макар че са разделени на територията на три отделни държави – Норвегия, Швеция и Финландия. Въпреки че са граждани на три различни националности, всички те се обединяват от силното чувство за етническа и културна принадлежност.

Същият факт е валиден и за кюрдите. Те живеят в Армения, Азербайджан, Грузия, Иран, Ирак, Сирия, Турция и Тюркменистан и никога не са имали собствена национална държава, а са разпръснати на различни територии. Въпреки това обаче кюрдите са съхранили силното си чувство за етническа лоялност. Днес те използват дори и терористични методи в отстояване на своите искания за собствена национална

държава. Ромите представляват друг подобен пример. Роми има навсякъде на Стария континент, но техните най-големи общности са на Балканите и по-конкретно в Румъния и България. Макар че никога не са имали собствена писменост, те са съхранили жив своя език. Днес ромите продължават да се придържат към специфичните за тях бит, начин на живот и традиции, които не се споделят от повечето други етнически групи на Балканите. Друг пример в тази насока е Каталония. Тя представлява специфична гранична територия между Франция и Испания. Въпреки че каталонците принадлежат на две различни държави и в дългия ход на историята техните граници са се премествали многократно, те все още възприемат себе си най-вече като каталонци, а не като испанци или французи.

Лапландците, кюрдите, ромите и каталонците са културни общности без държавност и териториалност. Те са ярък пример за това как дори и без официално маркирани територии културните групи биха могли да поддържат с векове своите традиции, обичаи и езици. Нещо повече, днес някои от тези общности предявяват искания за „специални права“ да отстояват своята културна идентичност и не желаят да се интегрират в културите на националните мнозинства.

Промяната на културния контекст в съвременността предизвиква появата на нови териториални и пространствени идентичности. Вече сме свидетели на първите сигнали за този процес. Някои базисни и основни идентичности в епохата на модерността, като националната например, сега се превръщат просто в една от многобройните колективни лоялности. В същото време е налице възраждане и укрепване на други принадлежности, които по-рано са били второстепенни и незначителни. Такива са регионалните, етнически и религиозни идентичности. Ето как се достига до мултиплициране на културните самосъзнания и до прекрояване на културните територии в постмодерността.

Стриктното маркиране и отстояване на граници е свързано с философията на модернизма, която насочва към ред, организираност, йерархизация на пространството, социална стабилност и предсказуемост, както и към ясно определени ценности. Премахването на границите на територията на Европа, или поне в техния модерен вариант (като бариери, стени и прегради), осигурява елемент на непредсказуемост за процеси и хора на териториите „без граници“. Като цяло постмодернизмът изоставя идеята за исторически предвидим свят. Тази особеност се дефинира от някои философи като „допускане на случайности“ (Marcus, 2000: 182). Модерният порядък и йерархия сега се заменят от хаоса, дейерархизацията и неподредеността. Това създава силно чувство за несигурност и довежда до ново дефиниране на културното пространство.

Така културните граници придобиват все по-голямо значение. За разлика от традиционните, те са по-скоро духовни и нематериални и се свързват със специфични традиции, обичаи, езици и ценности, поддържани в рамките на общността (Петкова 2013). Макар и да не се виждат на географската карта, те са достатъчно силни, за да определят и разделят социалните групи. Културните граници рамкират пространството, което се идентифицира като територия на групата, и се превръщат в неизменна част от нейната колективна репрезентация.

Етническите диаспори, независимо от това колко са малки, имат ясно определена културна територия. Например лесно се усещат културните граници на китайската общност във всеки по-голям европейски или американски град. Макар да липсват реални физически очертания, стени или бариери, пространството на китайската диаспора е сякаш очертано във въздуха. Въпреки че ромите в Европа са разпръснати в различни региони, не е трудно да се почувства „ромската територия“, както и „стената“, издигната от тях към „другите“ и „различните“, които не са членове на тяхната етническа група. По такъв начин културните граници често не съвпадат с официалните

територии, отбелязани на географската карта. Заедно с това те не са и строго фиксирани и определени, а могат да се преместват в пространството и времето. Тоест те са ментални репрезентации, различни от материалните очертания. Въпреки че са нематериални и духовни обаче, те са естествени и едновременно с това – силно устойчиви.

Културното маркиране на пространството е логична и спонтанна реакция срещу хомогенизацията на територии, култури и идентичности. То е съхраняване и поддържане на собствената идентичност, която в случая на етническите диаспори често се осмисля като подложена на натиск и застрашена от страна на доминиращите мнозинства. В същото време обаче транскултурализацията като процес сериозно затруднява социалната интеграция. Културата на имигрантите и бежанците от Близкия Изток е специфична и различна от тази на европейците. В контекста на прогресивно намаляващото и застаряващо европейско население имигрантите внасят съвършено различни културни традиции и ценности. При това те имат висок естествен прираст и след няколко десетилетия ще представляват значима по своята численост общност в Европа. Или колкото и да не искат да признаят учените и политическите коментатори, не се ли изправя Европа на прага на ново противопоставяне между християнството и исляма?

В редица европейски страни вече са приети закони, с които се забранява носенето на бурка от жени-мюсюлманки. Това са Франция, Швейцария, Белгия, Нидерландия, Великобритания, Италия и Испания. В момента се обсъжда проектозакон за забраняване на бурката и в Германия. Облеклото пряко се асоциира с принадлежност и идентичност. Ето защо, настоявайки за забрана на бурката, Ангела Меркел подчертава, че характерно и традиционно за Европа е показването на лицето (Burke, 2016). Тук очевидно не става дума единствено за облекло. Бурката се превръща в символ на някои от най-закостенелите мюсюлмански ценности, в метафора на ислямския фундаментализъм. Затова се възприема и като застрашителна в повечето европейски страни. В тази насока особено важно е да се потърсят причините за надигането на религиозното съзнание и за фундаментализацията на вярващите в ислямските среди.

Възраждането на религиозната идентичност в световен план се дължи на множество причини, но като водеща се очертава съвременната криза на националната държава. Обществено-историческото развитие доказва, че в периоди на икономически и социални кризи религията винаги излиза на преден план и предявява изисквания за реструктуриране на социалното пространство. Религиозната общност създава усещането за ред и справедливост и удовлетворява нуждата на човешките същества от съпричастност и сигурност. В тази насока някои изследователи правят паралел между религия и нация и дори определят национализма като своеобразна сакрализирана религия (Хобсбом, 1996: 78; Алтермат, 1998: 136). Също като църквата националната държава въвежда символи (знамена и герб), има химн и създава митове. Тя почита своите герои така, както и религиозната общност боготвори светците си. Подобна сакрализация обслужва чувството за братство и единство и предоставя на хората лидерите, които са им необходими в конкретния исторически момент.

Всички тези особености обаче са валидни, когато нацията се намира във възход и безпрепятствено изпълнява социалните си функции. В условията на глобализация националната държава е силно накърнена. Тя все по-трудно може да създава усещането за социална сигурност и защитеност у индивидите, които ѝ принадлежат. В ситуация на отслабена държавност и на мащабно разгръщащи се икономически и социални сътресения религията отново напомня за себе си. Индивидите започват да търсят психичен уют и защита в по-устойчиви социални общности. А такива през последните

десетилетия се оказват етническата и религиозната група. Именно по този начин може да се обясни възраждането на религиозното самосъзнание и процесите на транскултурализация в етнически и религиозен план.

Факт е, че днес редица мюсюлмански изследователи определят постмодернизма като отказ от модернизма, който според тях се е оказал безсилен да доведе човешките същества до добруване (Mujtaba & Rari, 1993: 5). Те също така разглеждат възраждането на религията и надигането на ислямския фундаментализъм в частност като силна реакция срещу традициите на модернизма, който е рожба на Западния свят (Ahmed & Donnan, 1994). Модернизмът издига в най-висши ценности материализма, индивидуализма и светското начало. Срещу тях сега се изправя цялото мюсюлманско общество, защото според ислямистите именно те са довели до корумпираност и деградация не само Запада, но и източните общества, следващи западните идеали (Naqavi, 1984). Понеже постмодерното общество се възприема като контрапункт на модерното, затова и ценностите, които то отстоява, на практика отричат някогашните модерни западни идеали. Материализмът се измества от духовността, индивидуализмът – от колективизма, а светското начало – от религията. По този начин се оказва, че религиозността и духовността са внедрени в самата тъкан на постмодерното общество. Ето защо надигането на религиозното самосъзнание не би следвало да се интерпретира като отживелица и архаизъм. Точно обратното – акцентът върху религията е основен елемент в идеологията на постмодернизма.

Постмодернизмът не само се противопоставя на модерните ценности, но пропагандира и отмирането на модерните формации. Това са най-вече нациите и национализмът, които са изключително продукт на модерната епоха. Заедно с разколебаването на националната държава обаче под въпрос се поставят и всички онези нейни ценности, които само до преди няколко десетилетия, по времето на модернизма, се разглеждаха като необходими и естествено присъщи на човешките същества – демокрацията, свободата, независимостта и равенството. Те бяха издигнати като най-висши морални потребности от западните национални общества.

Днес ислямският постмодернизъм отрича точно тези идеали, дори само затова, че са модерно западно творение. Според ислямските теоретици те не са довели до нищо добро човечеството, а са наложили анархия и безпорядък в световен план. На мястото на демокрацията, свободата и независимостта в ислямската постмодерна доктрина идват божественият порядък и религиозните закони, които се възприемат като предвечно зададени и необходими за всяко общество. Съвременните радатели на исляма считат, че хората ще благоденстват, само ако се завърнат към религиозната истина, разкрита в свещените текстове и Корана. Те също така проповядват, че индивидуализмът проваля човешките същества, корумпира ги и ги прави безскрупулни егоисти, а материализмът превръща западната цивилизация в бездуховно общество (Mujtaba & Rari, 1993). Ето как постмодернизмът и по-конкретно ислямският постмодернизъм предпоставя надигането на религиозното самосъзнание и завръщането към духовността. Утвърждаването на религиозността все по-често се осъзнава като изискване и необходимост на съвременната епоха. Именно по такъв начин религиозното съзнание се превръща в основа за конструиране на транскултурни идентичности и за прокарване на нови културни граници и територии.

Абсолютизирането на дадено вероизповедание води до силна враждебност и агресивност спрямо онези, които не споделят възгледите, заложили в защитаваната доктрина. До голяма степен подобни тенденции се наблюдават сред консервативните ислямски среди в Европа. Нещо повече, някои от ислямските общности на Балканите, като тези в Босна, Косово и Македония, се самоопределят като различни от всички

останали социални групи. Те считат, че представляват отделна културна общност, което им дава основания да изискват автономност и независимост.

Ако фундаменталистки течения има във всяка религия, то надигането на ислямския фундаментализъм в частност е повсеместен факт в съвременната епоха. Независимо от дадената религия, фундаментализмът като социалнопсихично явление има своя собствена логика, която най-често се разгръща в две основни фази. Първата представлява присъединяване към определено вероизповедание и безкомпромисно придържане към неговите правила и закони. Втората фаза отвежда твърде надалеч. При нея религиозността прераства в яростен фанатизъм, екстремизъм и дори в тероризъм. Мюсюлманските терористи едва ли са повлияни само и единствено от религията. Те обаче показват, че се чувстват религиозно и етнически „други“ и че са способни да защитават своето различие дори с цената на пролята кръв и човешки жертви.

Ако за възкресяването на вярата в Бог са отговорни икономическите трансформации и социалните катаклизми на предела между XX и XXI век, то възраждането специално на религиозния фундаментализъм изглежда нелогично и действително насочва към практики, типични за древността. Дали тогава, чрез фундаментализацията на вярващите на Европейския континент, не се доказва тезата на някои европейски мислители като Николай Бердяев и Ален Менк за идването на ново Средновековие след епохата на модернизма (Бердяев, 1995; Менк, 1996)?

Един от изследователите на ислямизма, Банерман, разглежда развитието на религиозното съзнание при мюсюлманите на три основни етапа. Първоначално ислямският фундаментализъм се утвърждава чрез високата степен на набожност на индивидите и тяхното придържане към традиционните задължения, предписани от Корана (Bannerman, 1988: 161-162). За ислямиста това означава задължителното изпълнение на шестте основни повели, заложили в свещения текст: шахада (вяра); салат (молитва); саум (пост); закят (милостиня), хадж (поклонничество) и джихад. Последният термин получава нееднозначна интерпретация както в самата ислямска култура, така и в другите немюсюлмански общества. Твърде често той се осмисля като „свещена война“.

Радикално настроените ислямисти възприемат „джихада“ като свещена война с неверниците, тоест с всички онези, които не изповядват исляма. В същото време обаче редица мюсюлмански интелектуалци превеждат понятието „джихад“ като „върховно усилие“ и го осмислят най-вече като борба на мюсюлманина със самия себе си, със собствените си слабости и с изкушенията по пътя към просветлението. Факт е обаче, че фундаменталистите, за разлика от другите свободомислещи мюсюлмани, се придържат педантично към свещените текстове и ги разчитат буквално. В тази насока френският учен Жан-Клод Баро твърди, че ислямистите не познават метафоричната, символна и алегорична интерпретация на Корана (Баро, 1992: 52-70). Ърнест Гелнър също критикува ислямския фундаментализъм за това, че смята, че ядрото на религията е доктрината и че тя може да бъде фиксирана с точност и финалност (Gellner, 1992: 2).

На втория етап според Банерман налагането на ислямската идентичност се осъществява чрез драматичното нарастване на религиозните общности, демонстриращи все по-голяма нетолерантност към немюсюлманите. А на последния, трети етап ислямският фундаментализъм се прокарва чрез новопоявилите се мюсюлмански организации, партии и училища (Bannerman, 1988: 161-162). По такъв начин ислямът вече не засяга само частния живот на индивидите, но навлиза в политиката и дори в държавните институции и дела, какъвто е случаят в Турция. Така излиза, че в съвременността традиционната европейска толерантност и зачитането на изконното право на личността да бъде „различна“ са поставени на истинско изпитание. Докъде да се простира толерантността? И как да се определи точно границата, където налагането

на културното различие и индивидуалност на групата започва да засяга интересите на по-големия социален колектив? Това са все въпроси, на които Европейският съюз и всяка европейска страна в частност тепърва предстои да отговарят.

Всеки би могъл да изповядва дадена религия и да вярва в нейната правота. Някои обаче правят това с разбирането, че останалите хора имат право на избор и дори допускат съществуването на множество истини за света. Позицията на фундаменталиста обаче е съвършено различна. Тя представлява краен и радикален религиозен консерватизъм. Той се изразява най-общо в становището: „Има само една истина и тя е тази, в която аз вярвам“. Така всъщност животът на религиозния фанатик се състои от два основни компонента. Първият е религиозната доктрина, която той трябва да утвърждава и разпространява. Вторият е външният свят, който е чужд и враждебен и който според него е населен със заблудени, объркани или недостойни лица. Или ако се използва позабравената терминология на Маркузе, религиозният фундаменталист е несъмнено „едноизмерен човек“

Фундаментализмът насочва към праволинейност, а оттук – към едностранчивост и едноизмерност. На практика този начин на мислене представлява изграждане на собствената идентичност чрез отричане на всички индивиди, които остават извън тесния кръг на общността. Характерно за религиозните консерватори също така е, че те винаги подреждат колективните идентичности в строг йерархичен порядък. Като базисна и основна при тях се явява религиозната идентичност, а всички останали колективни принадлежности, като социално-класова, и дори – национална и етническа, се намират в подчинено положение спрямо нея. Конкретен пример в тази насока е и наложилият се напоследък термин „ислямска (или мюсюлманска) идентичност“, който освен всичко друго е и ясен белег за процесите на транскултурализация в Европа.

В ислямския свят мюсюлманската идентичност се счита като най-важната принадлежност, обуславяща цялата координатна система от колективни лоялности на индивида и безусловно налагаща се над тях. Колективизмът в тези общества се превръща във висша социална ценност. В границите на религиозната общност всички не само изповядват една и съща доктрина, но споделят общ начин на живот, общ бит и култура и притежават сходни социалнопсихични нагласи. Този факт засяга и иначе специфично индивидуални характеристики като външния вид, облеклото и прическите. Ето защо бурката и дори мюсюлманската забрадка се възприемат не просто като облекло, характерно за конкретна географска територия. Те надхвърлят регионалните значения и се превръщат в знак за колективна принадлежност, в символ на ислямска идентичност.

Силното чувство за интегрираност в религиозната група е характерна черта от културния портрет на мюсюлманската общност. Точно тази особеност обаче я прави силно неадаптивна към чужда културна среда. Това обяснява и защо в Турция и в други европейски страни немалко жени се включват доброволно в движението на радикалния ислям и изискват възстановяване на традиционните мюсюлмански дрехи. Особено интересно в това отношение е изследването на турската авторка Фериде Яшар, специалистка по проблемите на феминизма. Като убедена феминистка тя задава въпроса: какво мотивира жените да участват активно в разпространението на идеология, която по дефиниция ги третира като второстепенни същества? И за Турция отговаря така: преди всичко разочарованието от кемализма, от секуларизацията и от модернизацията, схващани като причини за мизерията и нещастieto в света. С други думи, сега жените отново издигат знамето на еманципацията, но този път схваната като освобождаване от модерността, на която се приписват всички злини, включително и „женската експлоатация“ и „деградация“ (Asar, 1994).

Завръщането към традиционните мюсюлмански ценности може и да е право на културен избор, но в повечето случаи противоречи на някои от основните европейски идеали, като демокрация и равенство на половете. Още преди повече от 10 години, изследване, проведено в Норвегия, показва, че 65% от изнасилванията там са извършени от мюсюлмани. Като причина за своята постъпка те обикновено посочват предизвикателното облекло и разкрепостеното поведение на норвежките. При това извършителите най-често не демонстрират чувство за разкаяние, защото смятат, че вината е на жертвата, която е предизвикала криминалното деяние (Бауър, 2002: 25). И макар в Европа да се избягват публични дискусии на подобни факти, става ясно, че някои от ислямските традиции са напълно несъвместими с европейските ценности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Така интеграцията на мюсюлманските общности на територията на Европейския континент се оказва аритметическа задача с повишена трудност. От една страна, всеки има право да изповядва дадена религия, да отстоява нейните традиции и ритуали, както и да се облича с избрано от него облекло. От друга страна обаче, за да има обществено добруване, е необходимо различните социални, етнически, религиозни и културни групи да се интегрират в общ колектив. А как да бъдат приобщени някои малцинства, ако те самите демонстрират нетърпимост и не желаят да се интегрират? Разбира се, би било погрешно всички бежанци и имигранти от Близкия Изток да се стереотипизират, както и да се подценяват индивидуалните психологически различия. Съществуват обаче определени културни принципи, традиции и норми в мюсюлманския свят, които се противопоставят на основните европейски ценности, а носителите на тези норми често не желаят да се откажат от тях.

Ето защо всички културни и социалнопсихични особености на общностите от мюсюлмански бежанци и имигранти се превръщат в истинско предизвикателство за тяхното приспособяване и адаптация към новата културна среда на Европа. Това до голяма степен е така, защото силното религиозно чувство сплотява и обединява индивидите, принадлежащи към културната група. Акцентът върху колективното начало и усещането за братство и единство активно съдейства за изграждането на хомогенизирани и унифицирани социални формации. Заедно с това обаче същото това религиозно чувство противопоставя религиозната общност на всички останали социални групи, които не споделят нейните възгледи и убеждения. Именно по този начин религиозният консерватизъм чертае непреодолими граници между човешките същества.

Така, в условията на нарастваща транскултурализация и преназначаване на културната територия на Европа, въпросът за интеграцията на религиозно различните малцинства придобива първостепенно значение. Очевидно трябва да се достигне до разрешаване на противоречията чрез установяване на междуцивилизационен диалог. Как да се постигне разбирателство обаче и как да се прокарат мостове там, където видимо съществува пропаст, е задача, която европейските граждани тепърва ще разрешават.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтермат, Урс (1998) *Етнонационализмът в Европа*; София: ГАЛ-ИКО.
2. Баро, Жан-Клод (1992) *Ислямът. Религия на силата или силата на една религия*; София: Кибеа.
3. Бауър, Брюс (2002) *Толерираната нетолерантност – настъплението на фундаменталния ислям в Европа*; В: *Ние*, бр. 10, с. 24-25.

4. Бердяев, Николай (1995) *Новото средновековие. Размисли върху съдбата на Русия и Европа*. Велико Търново: ВТУ.
5. Менк, Ален (1996) *Новото Средновековие*. София: СУ.
6. Петкова, Дияна (2013) *Културни идентичности в интеркултурен диалог*. Велико Търново: Фабер.
7. Хобсбом, Ерик (1996) *Нации и национализъм от 1780 до днес*. София: Обсидиан.
8. Acar, Feride (1994) *Women in the Ideology of Islamic Revivalism in Turkey. Three Islamic Women's Journals*; In: "Islam in Modern Turkey. Religion, Politics and Literature in a Secular State, ed. by Richard Tapper; Tauris & CO Ltd. Publishers, London and New York.
9. Anderson, Benedict (1983) *Imagined Communities*; Verso, New York.
10. Ahmed, Akbar S. & Hastings Donnan (1994) *Islam, Globalization and Postmodernity*; Routledge, London & New York.
11. Bannerman, Patrick (1988) *Islam in Perspective. A Guide to Islamic Society, Politics and Law*; Routledge, London & New York.
12. Burke, Dave (2016) Female German Minister Refuses to Wear a Hijab during Visit to Saudi Arabia, days after Angela Merkel Calls for a Burka Ban. IN: <http://www.dailymail.co.uk/news/article-4032302/Female-German-minister-REFUSES-wear-hijab-visit-Saudi-Arabia-days-Angela-Merkel-calls-burka-ban.html>.
13. Gellner, Ernest (1992) *Postmodernism, Reason and Religion*; Routledge; London & New York.
14. Häkli, Jouni (2002) *Transboundary Networking in Catalonia*, In: Kaplan, David and Jouni Hakli (eds.) *Boundaries and Place. European Borderlands in Geographical Context*; Oxford and New York: Rowman & Littlefield Publishers.
15. Hobsbawm, Erik & Terence Ranger, Eds. (1983) *The Invention of Tradition*; Cambridge, Cambridge University Press.
16. Kostakopoulou, Dora & Robert Thomas (2004) *Unweaving the Threads: Territoriality, National Ownership of Land and Asylum Policy*; In: *European Journal of Migration and Law* 6: 5-25.
17. Marcus, Mario (2000) *A Scientist's Adventures in Postmodernism*; In: *Leonardo* 33:179-186.
18. Mujtaba, Rari Sayid & Rukni Musawi (1993) *Western Civilization through Muslim Eyes*; Islamic Organization, Iran.
19. Naqavi, Ali Mohammad (1984) *Islam and Nationalism*; Islamic Propagation Organization, Iran.
20. Newman, David & Anssi Paasi (1998) *Fences and Neighbours in the Postmodern World: Boundary Narratives in Political Geography*; In: *Progress in Human Geography* 22,2: 186-207.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House "Talent"

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

CHRISTIAN FEASTS AND NATIONAL CUSTOMS - SYMBOLISM AND MEANING

Ivaylo Kostov

National academy for theatre and film arts – Sofia, Bulgaria

Abstract: The feast is a kind of compendium from a cultural perspective which united all examples of cultural identity both for a society and community and for each individual. Feast gathers all symbolic archetypes relating to national psychology and by exploring ways in which they are realized, the mechanisms for formation of cultural phenomena can be identified. And with permission to paraphrase the famous biblical dictum "Ye shall know them by their fruits", with a similar moral force and with a certain amount of directionality the phrase "By celebrating the feasts ye shall know them" has sounded. These issues reflect sensibly in art as well, where a great way they reverberate across the society, depicting in tangible creative impulse necessary for any creative implementation.

Keywords: cultural identity, Christian feasts, symbolism

ХРИСТИЯНСКИ ПРАЗНИЦИ И НАРОДНИ ОБИЧАИ – СИМВОЛИКА, ЗНАКОВОСТ, СМИСЪЛ

Ивайло Костов

Национална академия за театрално и филмово изкуство „Кр. Сарафов“ – София

Резюме: От културологична гледна точка празникът се явява своего рода компендиум, в който се обединяват и могат да се открият всички белези за културна идентификация, както за дадено общество или общност, така и за всеки отделен индивид. Празникът обема в себе си и всички символни архетипи, свързани с народопсихологията и изследвайки начините, по които те се реализират, могат да се установят и механизмите за образуването на културните феномени. И ако си позволя да перифразирам прочутия библейски афоризъм „По делата ще ги познаете“, то с подобна нравствена сила и с по-определена насоченост, би прозвучал и изразът „По празнуването на празниците ще ги познаете“. Тази проблематика рефлектира осезателно и в изкуството, откъдето по чудесен начин се отразява и в обществото, претворявайки се в осезаем творчески импулс, необходим за всяка творческа реализация.

Ключови думи: културна идентичност, християнски празници, символизъм

ВЪВЕДЕНИЕ

Във всеки културен процес честването на празниците представлява специфична кулминация, разкриваща неговата същност, символното му значение и замисъл. Празникът е събитието, което успява да покаже най-съществените белези на културна идентификация, обединяваща вярата, традициите и обичаите, както на дадено общество или общност, така и на всеки отделен неин член. Празникът обема в себе си символните архетипи, свързани с цялостната народопсихология и анализирайки начините, по които те биват демонстрирани, става възможно и разбирането на механизмите, водещи до образуването на самите културни феномени. Чрез изследването на празника става възможно навлизането в неговите психологически предпоставки, а оттам и разбирането на действителните мотиви за всяко нравствено постъпване. Или ако си позволя да перифразирам прочутия библейски афоризъм „По делата ще ги познаете“, то с подобна нравствена сила, но с по-определена насоченост, би прозвучал и изразът „По празнуването на празниците ще ги познаете“...

Християнството стои в центъра на изгражданата ценностна система на европейската цивилизация и е отражение на нейната хуманистична насоченост. От друга страна, народните празници и обичаи разкриват специфичните традиционни особености формирали характерния обществен облик на всяка отделна националност, включително и българската. Къде се срещат тези културни феномени и къде те се пресичат? Съществуват ли връзки помежду им и какви точно проблеми възникват при културния им интегритет? Анализирането на въпросите, от една страна, както и тяхното осмисляне и приемане, от друга, са необходими за качествената ориентация сред често налаганата фалшива нравственост, обслужваща комерсиални интереси. Изследователската работа в тази насока би позволила да се разберат по-добре както християнството, с неговите уникални послания и характерна (архетипна) символика, така и традиционните култове и обичаи, оформящи специфичните черти на духовната ни култура. По този начин става възможно и разбирането на народопсихологията ни, плод на сложен конгломерат от суеверен атеизъм, емоционален паганизъм и религиозен синкретизъм. Такова разбиране се надявам да помогне и за по-качествената ни интеграция с общностите, вписващи се в културния ареал на Европа и света.

Християнството се появява по нашите земи много преди заселването на прабългарите и славяните по тези места, където от хилядолетия се е развивала и разпространявала тракийската култура и цивилизация. Апостол Андрей и апостол Павел са първите Христови последователи, разпространили евангелското слово тук, и са сред първите основатели на християнски общини, където по-късно заедно с установяването на православието ни започват да се утвърждават и честванията на християнските празници. С течение на времето те се оформят в три основни групи - Господски, Богородични и Светийски, където първите две се обединяват в т.нар. Велики празници, които имат подчертано религиозен и нравствено-догматичен смисъл. При Светийските акцентът пада върху почитането на конкретни свети личности и мъченици на вярата, чийто живот служи за пример на техните последователи.

ХРИСТИЯНСКИ ПРАЗНИЦИ И НАРОДНИ ОБИЧАИ

За народни празници и обичаи се определят онези етнически традиции, които се появяват заедно с прабългарските и славянските племена и които се дооформят по време на тяхната културна интеграция на Балканския п-ов. С образуването на българската държава през 681 г. те постепенно прерастват в национални, играещи важна роля за формиране на етнокултурната ни идентичност. Част от тях се смесват по-късно и с християнските празници, заимствайки някои основни религиозни

предпоставки, като на основата на честването на дадено библейско събитие или на християнски светия те успяват да изместят автентичното им съдържание и да го заменят със свое.

В съпоставителните таблици по-долу са представени накратко някои основни християнски празници по групи заедно с техните езически¹ съответствия.

А. ГОСПОДСКИ И БОГОРОДИЧНИ (12-те ВЕЛИКИ) ПРАЗНИЦИ И ТЕХНИТЕ ЕЗИЧЕСКИ СЪОТВЕТСТВИЯ:

Господски празници	Езически съответствия
неподвижни	
1. Рождество Христово (25 Декември)	Коляда – славянски празник
2. Обрезание Господне (1 Януари)	Юдейски празник, свързан с родовата им и религиозна принадлежност
3. Богоявление; Кръщение Господне (06.01.)	Водици – български народен обичай
4. Сретение Господне (2 февруари)	Петльовден – български народен обичай
5. Преображение Господне (6 август)	„Освещаване на гроздето“, български обичай
подвижни	
6. Вход Господен в Йерусалим	Лазаровден; Цветница; Лазарица, Лазаруване – български народен обичай
7. Възкресение Господне	Песак – юдейски национален празник
8. Възнесение Господне	Спасовден – български магически обичай
Богородични празници	
9. Рождество Богородично (8 септември)	Малка Богородица -български обичаи
10. Въведение Богородично (21 ноември)	Български обичаи
11. Благовещение (25 март)	Пролетно равноденствие – български народни традиции
12. Успение Богородично (15 август)	Голяма Богородица – български обичаи

Забележка: Необходимо е да се спомене, че в Православната ни църква, изглежда, няма единно мнение за това кои са точно 12-те Велики празника. На някои места се споменават и празниците „Петдесетница“ (св. Дух) и „Кръстовден“ (Въздвижение на св. Кръст), а пък се изключват „Обрезание Господне“ и празникът на празниците Възкресение. Тук използвам реда на споменатите празници в *ЖИТИЯ НА СВЕТИИТЕ*, Синод. Изд., С. 1991 г. и в *НАШАТА ВЯРА*, Священна история на Ст. и Н. Завет, Православен катехизис, Православно богослужение, изд. Св. Синод, С., 1991-92 г.

Б. ПО-ЗНАЧИМИ СВЕТИЙСКИ ПРАЗНИЦИ И ТЕХНИТЕ ЕЗИЧЕСКИ СЪОТВЕТСТВИЯ:

Светийски празници	Езически съответствия
Св. Василий Велики (1 януари)	Василовден; Сурва (начало на кукерските празници)
Богоявление (6 януари)	Йордановден, Водици
Св. Йоан Богослов (7 януари)	Ивановден; Ден на кумството и побратимството
	Бабинден (8 януари)
Св. Атанасий Велики (18 януари)	Атанасовден; Дни на ковачи и занаятчии
Св. Трифон (1 февруари)	Трифоновден; Трифон Зарезан (Ден на лозарите и виното)
Св. Тодор Тирон (първата събота от великденския пост)	Тодоровден, Тудорица или Конски Великден

¹ Тук терминът „езически“ се употребява в етимологически смисловото му значение.

Светийски празници	Езически съответствия
	Баба Марта (1 март) – характерен народен празник
Св. Георги Победоносец (6 май)	Гергьовден (Ден на овчаря)
Св. св. Кирил и Методий	Ден на славянската писменост и култура
Рождение на св. Иоан Кръстител (24 юни)	Еньов ден – славянски фолклорни традиции (Иван Купала); магически практики
Св. ап. Петър и Павел (29 юни)	Български народен обичай
Св. Димитър Солунски (26 октомври)	Начало на зимата – български народни обичаи
Св. Николай Чудотворец (6 декември)	Никулден – ден на рибарите, търговците и лихварите
Св. Игнатий Богоносец (21 декември)	Игнажден – зимно слънцестоене; Млад бог, Младден; Полязовден

И така, каква е разликата между празниците, утвърдени от различните религиозни традиции, от една страна, и народните обичаи и чествания от друга. Какви са приликите и кое е онова, което ги разграничава. Защо празнувайки Рождество Христово се поздравяваме с „Честита Коледа“? И защо изричайки „Христос Воскресе!“ често като отговор се чува смутеното „Благодаря!“.

Първо е необходимо да бъде изяснено какво представлява въобще празникът. Защо празнуваме? Каква е необходимостта от това празнуване? На пръв поглед отговорите на тези сложни въпроси от гледната позиция на религията като че ли намират своите задоволителни отговори. Те кореспондират пряко и с вечните житейски въпроси, стоящи и в основата на всяка хуманитаристика, занимаваща се със смисъла на човешкия живот: Откъде идваме? Какво правим тук? И накъде отиваме? Впрочем, за разлика от останалите хуманитарни системи, религията дава категорични отговори, с което се и различава от тях. Може би тъкмо това обяснява факта, че 88% от световното население е религиозно². Тези отговори са ясни, тъй като се основават на вярата на човека, почиваща върху вътрешното му убеждение за изначалната му принадлежност към духовния свят, но от друга страна, и недостатъчно осмисляни при реализацията им в материалния.

Според юдеохристиянската религиозна система ние сме създадени „по образ и подобие Божие“ (Бит. 1:27)³ и благодарение на вложените ни уникални човешки характеристики е необходимо те да бъдат развити до качеството им на ценности, чрез които съзнателно да бъде възстановено нарушеното ни единство с духовната ни Родина. По такъв начин религиозната цел се концентрира върху възстановяването (лат. „re-ligare“) на това единство, посредством разбирането на знаците (лат. „re-legare“), разкриващи тяхната символика⁴. Това означава, че крайната религиозна цел е духовният свят, чиято реализация се състои в осъзнаването на този процес и насочването на усилията ни за неговата реализация.

В началото на Св. Библия, в книга Битие втора глава се говори, че Бог след като сътворил света в шест дни, в последния, седми ден, Той **си е починал от всичките свои дела като Го и освещава:** „2. И свърши Бог до седмия ден Своите дела, що прави, и в седмия ден си **почина**⁵ от всичките Си дела, що извърши. 3. Бог благослови

² National Geographic, Special edition., Source World Religion Database, NGM Maps and Tracy Polloc, ISSN 1536-6596, decembre 2010.

³ Всички библейски цитати са по синодалното издание на БПЦ от 1991 г.

⁴ Гр. σύμβολον, τό 1) признак, белег, знак (за разпознаване); парола; знамение, предзнаменование; 2) договор, споразумение; Старогръцко-български речник, С., 1992.

⁵ Ивр. שבת היום, „Шабат“ (събота).

изразено чрез свободата му на избор (божия дар, отличаващ го от всичко сътворено) и във възможността да се разпорежда със своето време. Затова ША́бат и Пèсах имат и особено значение не само за народа на Израил, а чрез наложената с това символика и за всяка друга националност, възприела това кредо, включително и българската. Този двоен смисъл пронизва изцяло символите на юдаизма – от една страна, благодарственото поклонение на избрания народ към Всемогъщия Бог и Неговото Творение, в което се съдържа религиозният смисъл, а от друга, празнуването на особената съдба на Израил, като свидетелство на Божиите дела в историята на човечеството, в което се състои и историческото му основание.

От честването му в юдаизма, този празник преминава и в християнството, където чисто традиционно е запазено наименованието му „Пасха“. Иисус Христос, който със сигурност е евреин, а и от поведението му съдим, че е и напълно съзнателен юдеин, е спазвал всички религиозни празници и особено Пасхата¹⁰. Това е и формалният повод за неговата прощална вечеря с учениците му¹¹. Тя, от своя страна, разяснена символно и демонстрирана знаково от Христос, се превръща в центъра на цялото християнско богослужение (Св. Евхаристия), където основните култови елементи (знаци) – хлябът и виното, разкриват дълбок символен смисъл – те се „пресъществяват“ в тяло и кръв Христови и чието доброволно приемане (Причастие) става условие за спасението или за постигане на крайната религиозна цел - възстановяване на нарушеното единство с духовния свят и Бога.

При осъзнатото празнуване на религиозните празници култът е посветен на Бога, затова то се нарича и „богослужение“, при което цялата церемония и всеки неин елемент са подчинени на тази идея. И когато се извършва като вътрешна необходимост, то може да се определи и като духовно. Така символното празнуване на религиозните празници съвпада и с житейската религиозна цел – преживяването на духовния свят и единението му с него, което е израз на съзнателното желание на човека за възстановяване на нарушеното единство.

При народните празници и обичаи като че ли се наблюдава точно обратното – целта за празнуването им се състои преди всичко в запазване на земното благополучие на дадена обществена формация, род, семейство или на отделен човек, или пък за придобиването на такова. Това е видно и от формалното им деление на: **Календарни** празници и обичаи, свързани с годишната смяна на сезоните (по такъв начин със земеделието, изхранването и последвалото го благополучие), **Родови** празници и обичаи, свързани с почитането на герои светци, покровители на рода (за предпазване от всякакво зло) и **Семейни** обичаи и обреди, свързани с най-важните моменти от развитието на човешкия живот (раждане, юношество, брак, смърт и др.).

В православното ни християнство **Господските празници** заедно с **Богородичните** (12-те Велики празника, за които стана дума по-горе) са посветени на най-значимите библейски личности и събития. Те са свързани пряко с утвърждаването на основните догмати на християнската църква, чиято цел е чрез жертвоприношението (тялото и кръвта Христови) да се достигне до духовно единение или Спасение.

При **Светийските** празници се отдава почит на конкретни духовни сили или свети личности, представени от Св. Писание или от Св. Предание (св. ангели, св. пророци, св. Иоан Кръстител, св. апостоли), или от историята на християнската църква (св. мъченици, преподобните аскети, просветители и лечители). Посредством тяхното застъпничество пред висшите духовни сили, става възможно прощаването на извършените грехове, но и възстановяването на изгубено здраве, имот или друга житейска ценност, свързана с нашето земно благополучие. Тук те се доближават до

¹⁰ Виж каноничните евангелия.

¹¹ Виж Мат. 26:17-20; Марк 14:14-17; Лука 22:11-15; Иоан 18:28.

смисъла на празнуването на народните традиции и обичаи. При тях човек, извършвайки установеното жертвоприношение (култ, церемония), очаква от „духовните сили“ помощ за физическото му здраве и материалното му благополучие, което обаче е за сметка на по-смустващото опрощаване на греховете, изискващо вече лични морални качества. Така постепенно и представите за райското общежитие (в повечето случаи напълно несъзнателно) се проектират в материалния свят, където като че ли става възможно и постигането на райската хармония и където материалното благополучие се явява като условие за постигане на „духовно щастие“. Физическата смърт от своя страна започва да се разбира не като условие за духовното спасение, а като връхлитаща зла участ или като „нещо лошо“ – „най-лошото“, от което всеки иска да се спаси, надявайки се някак да му се размине. По този начин, на „физическото спасение“ започва да се гледа като на същественото. То започва да заменя духовното, което е и причина постигането му да се концентрира върху външното (знаково) спазване на канона, където всяка негова подробност е в състояние да изиграе фатална роля. Така и самото богослужение започва да се превръща в могъщо магическо средство, чрез което да става единствено възможно осигуряването на вечно щастие.

В противовес на това, в съзнателното(разбираното) празнуване (участие) на (в) религиозните празници жертвата се извършва в името на духовното щастие (безсмъртие), което е възможно да се осъществи единствено в божествения свят, а справянето с трудностите на този свят се явяват като условие за постигането на религиозната цел. От тази гледна позиция физическата смърт се явява не като „най-лошото“, а като неизбежното, чрез което просветеният може да постигне духовната си цел – да се върне осъзнато в духовната си Родина. Така става възможно да си обясним по-пълно и поведението на мъчениците на вярата, почитани от християнската ни църква, Всъщност тук думата „мъченичество“ не се явява и като най-подходящият превод на използвания гръцки термин „mártis“¹². Той преди всичко означава „свидетел“ или такава личност, чието поведение засвидетелства силата на вярата, но в откъдното, защото пълното му единение с Исус Христос става възможно едва след живота му(жертвата) във физическия свят. По такъв начин религиозното празнуване (богослужение) на празника се явява необходимо за обособяването на специално място в съзнанието където да бъдат осмислени творческите процеси, извършени по времето на „работните дни“ от седмицата, за да могат те да бъдат поставени в услуга на религиозната идея. С други думи смисълът на работните дни е да се превърнат в средство за осъществяването на духовното ни празненство.

Неразбирането на символиката на празника го превръща в традиция, обичай (знак), чийто акцент се съсредоточава върху точното и правилно изпълнение на установените от каноните конкретни култови действия. При емоционалното мислене на човека те се превръщат в задължителни магически последования, от които започва да зависи и качеството на онова, на което се е посветил или това дали изобщо ще може да бъде достигната очакваната цел. Така външно формата(знакът) се запазва, но за сметка на духовно натоварената символика. Професионализирането на религиозните практики винаги е водило до превръщането им във формални рутинни действия (формална знаковост), губейки често духовната си същност или своето съдържание (символика). Поради липсата на вътрешното (мотивирано) активно участие на личността става възможно и превръщане на чисто религиозните празници в традиционни обичаи, в които да бъдат допускани и чужди за неговата същност елементи. Оттук идва и необходимостта от просвещение, за да се достигне и до „новото“ разбиране на думите

¹² Гр. Μάρτυρ, урс; μαρτυρέω - „свидетел съм“, „свидетелствам“, „засвидетелствам“. Исус Христос възлага на апостолите да бъдат негови „свидетели“ - „μαρτύρον“ (Деян. 1:8), а те наричат своята мисия „свидетелството“ („μαρτυρίον“) Христово (Откр. 1:2); Старогръцко-български речник, С., 1992.

на Иисус Христос, че „съботата е направена за човека, а не човек за съботата“ (Марк 2:27). Така и Рождество Христово, символизиращо раждането на духовното начало в нас, се превръща в събитие, което се съсредоточава около размяната на подаръци, които се превръщат в знаци за „духовна“ предразположеност, водеща до по-голямо самочувствие (или обратно, потиснатост), или до придобиването на по-добър (или по-лош) късмет. Такъв процес неминуемо води и до психически деформации придобивайки формата на греховни крайности - възгордяване или чувство за вина и непълноценност, от където се стига и до постепенното изгубване на човешката свобода и достойнство с които Бог ни е дарил.

Духовният смисъл на славянския празник Коляда има много общо с християнския, което е и дълбоката причина за тяхното свързване. „Коляд“ в славянската митология е наименованието на божеството, символизиращо зимното слънце, което се ражда в този момент и започва отново да расте. То е слънцето-младенец, за което в молитвите се изразява надеждата за бързото му израстване така, че то да се превърне в „Ярило“ (лятното слънце), за да донесе нов живот и светлина след лютата зима¹³. Явно е сходството с християнския празник, но в символиката съществуват важни различия. Почитането на слънцето като символ на живота (откъдето и на всякакъв вид светлина, включително и морална) е естествено за всяко живо същество, затова и обожествяването му е едно от най-древните в света. Но характерното за почитането на божествата при политеизма е, че те са позиционирани извън човека и те поемали отговорността за неговото спасение. С други думи отговорността за спасението не се е намирала вътре в човека и то не е зависило от него, а от умението му да предразполага божествата чрез различни външни жертвоприношения. Оттук и постоянното очакване спасението или благополучието да дойдат отвън – те да бъдат дадени, донесени от „божествения свят“, който се е намирал навсякъде другаде, но не и в самия него. Христос дарява човечество с нова ценност, но придружена с огромна отговорност - Бог се ражда отвътре, в сърцето на човека, откъдето изисква и характерните за спасението лични духовни отговорности. Затова при политеизма крайната религиозна цел е била изключително групово достойние, за разлика от християнството, където тя се превръща в лична отговорност (Виж „Проповедта на планината“, Матей, 5-7). С други думи, крайната цел се състои в реализацията на духовната среща между човека и Бога и е възможно да се прояви единствено чрез любовта към ближния (Виж Йоан 13:34-35). А смисълът на християнското Възкресение се състои във възкресението на личността, която единствено е в състояние да оцени акта на Спасението, плод на съзнателно, свободно и вътрешно решение, изискващо съответната на това жертвоготовност. Природата не може да се жертва, но чрез разбирането за нейното ежегодно „възкресение“ е възможно да се достигне и до осмисляне на символиката свързана с това, от което ще зависи и начинът, по който се празнува празникът.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панчовски, Ив. Пантеонът на древните славяни и митологията им, С., 1993.
2. Синодалното издание на БПЦ, С., 1991.
3. Старогръцко-български речник, С., 1992.
4. National Geographic, Special edition,. Source World Religion Database, NGM Maps and Tracy Polloc, ISSN 1536-6596, decembre 2010.

¹³ Виж Панчовски, Ив. Пантеонът на древните славяни и митологията им. С., 1993.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria

<http://science.uard.bg>

IMPACT OF THE SCHEME OF GROWING AND NUTRIENT REGIME ON VEGETATIVE MANIFESTATIONS IN BIOLOGICAL PRODUCTION OF TOMATOES

Plamena Yankova

Technical University - Varna, Bulgaria

Hriska Boteva

Maritsa Vegetable Crops Research Institute – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: During the period 2014-2016 in the experimental field at the Technical University - Varna the influence of the bioproducts Biosol, Biofach and Emosan was studied on growth manifestation and productivity of tomato, variety Kopnej F₁, in two schemes of cultivation in terms of biological production.

The impact of bioproducts on the vegetative mass was more expressive in the one-line scheme cultivation as the average effect of fertilization was 17.3% higher compared to the control. The effect of bioproducts is 3.5% higher than the two-line scheme. Bioproducts used have a positive impact on the total number and weight of fruits (red and green) in the variety Kopnej F₁.

The index of productivity is the highest in two-line scheme cultivation in feeding with fertilizers Emosan + Biofach (3.8%).

Keywords: *Solanum lycopersicum* L., bioproducts, vegetative mass, productivity, number of fruits, index productivity.

ВЛИЯНИЕ НА СХЕМАТА НА ОТГЛЕЖДАНЕ И ХРАНИТЕЛНИЯ РЕЖИМ ВЪРХУ РАСТЕЖНИТЕ ПРОЯВИ ПРИ БИОЛОГИЧНО ПРОИЗВОДСТВО НА ДОМАТИ

Пламена Янкова

Технически университет – Варна

Хриска Ботева

Институт по зеленчукови култури “Марица” - Пловдив

Резюме: През периода 2014-2016 година в опитното поле на Техническия университет - Варна се проучи повлияето на биопродуктите Биосол, Биофа и Емосан при две схеми на отглеждане върху растежните прояви и продуктивността на домати сорт Копнеж F₁ в условията на биологично производство.

Влиянието на биопродуктите върху вегетативната маса на растенията е по-изразено при едноредовата схема на отглеждане, като средният ефект от торенето е 17,3% спрямо контролата. Влиянието на биопродукти е с 3,5% по-високо спрямо двуредовата схема. Приложеното торене има положителен ефект върху общия брой и теглото на плодове (червени и зелени) при сорт Копнеж F₁.

Индексът на продуктивност е по-висок при двуредовата схема на отглеждане при торене с Емосан и Биофа (3,8%).

Ключови думи: *Solanum Lycopersicum* L., биопродукти, вегетативна маса, продуктивност, брой и маса на плодовете, индекс на продуктивност.

ВЪВЕДЕНИЕ

Развитието на биологичното земеделие е предизвикано от нарастващото търсене на екологични продукти в световен мащаб (Панайотов, 2000; Янчева и Манолов, 2003). Производството на зеленчуци с високо качество и биологична стойност са обект на все по-широки проучвания в съвременната градинарска наука, което налага оптимизиране на някои технологични елементи. Търсят се алтернативни, екологосъобразни решения, осигуряващи благоприятен и икономически ефективен хранителен режим, създаващ условия за реализиране на продуктивните възможности на растенията (Shaheen et al., 2007).

През последните години биопродуктите се определят като алтернатива на химичните торове за поддържане и подобряване на почвеното плодородие и получаване на устойчиви добиви в биологичното земеделие (Shehata and El-Khawas, 2003; Wu et al., 2004). Научните изследвания, свързани с приложението на биопродукти при зеленчуковите култури у нас, са недостатъчни (Димов и др., 2007; Митова и др., 2009; Tringovska and Kanazirska, 2004; Tringovska and Kanazirska, 2007; Arnaudov et al., 2007; Arnaudov, 2009). Установено е, че органичните торове запазват или подобряват качеството на плодовете от домати и краставици, независимо от технологията на отглеждане (на почва или субстрат), начина на внасяне и концентрацията на използваните хранителни разтвори. Те слабо подобряват биохимичните показатели и минералния състав на плодовете.

Целта на изследването е да се установи влиянието на биопродуктите за торене и схемата на отглеждане върху биологичните прояви на средноранни домати в условията на биологично производство.

МАТЕРИАЛ И МЕТОДИ

Експерименталната работа е изведена през периода 2014 – 2016 година на карбонатен чернозем, в опитното поле на катедра „Растениевъдство“ към Технически университет – Варна. Изпитани са биологичните торове – **Биосол**, **Биофа** и **Емосан** при две схеми на отглеждане на висока равна леха – едноредова 160/25-30 cm и двуредова лента 120+40/35 – 40 cm, върху биологичните прояви на детерминантни домати, сорт **Копнеж F₁** в условията на биологично производство.

За установяване на ефекта на биопродукти в проучването са включени следните варианти:

1. Контрола – неторена;
2. **Биосол** – 100 kg/da – еднократно внесен в почвата, преди засаждане;
3. **Биосол** – 100 kg/da + **Биофа** /0,3 – 0,5%/приложен листно: фенофази масов цъфтеж и начало на плодообразуване;
4. **Емосан** – 20 L/da, внесен локално почвено с поливната система двукратно: 15 L/da преди сеитба и 5 L/da във фаза масов цъфтеж;
5. **Емосан** + **Биофа** /0,3 – 0,5% – приложен листно: фенофази масов цъфтеж и начало на плодообразуване.

Растенията са отгледани от разсад в неотопляема стоманено-стъклена оранжерия. Експериментът е заложен по блоков метод в четири повторения с площ на опитната парцела 9,8 м².

Карбонатен чернозем е със съдържание на хумус 2,1 % (по Тюрин), минерален азот (NH₄-N + NO₃-N), определен чрез дестилация – 1,8 mg/100 g почва; подвижен P₂O₅ – 16,4 mg/100 g и подвижен K₂O – 18,7 mg/100 g почва (определени по Егнер – Рийм) и почвена реакция рН_(Н2О)-6,9- потенциометрично.

Материал

Сорт **Копнеж F₁** – високодобивен детерминантен хибрид на ИЗК „Марица“ – Пловдив, предназначен за прясна консумация и преработка в сокове и концентрати. Плодовете са едри с тегло 180 – 280 g, кръгли, плътни, с много добри вкусови качества, с оптимална твърдост и съхраняемост.

Характеристика на използваните биопродукти в изследването

Биосол (Sandoz GmbH, вносител фирма Гумел) – гранулиран органичен тор с дълготраен ефект. Осигурява балансирано хранене на растенията като им набавя необходимите макро- и микроелементи през целия период на вегетация. Азотът се усвоява добре от растенията, защото е органично фиксиран.

Емосан, НемоZym NK (Arkobaleno, Италия) – органичен азотен тор, с дълготраен ефект върху почвата и растенията. Отпадъчен продукт от кланиците.

Биофа (BIOFA Naturprodukte W. Hahn GmbH, вносител: Амимица ООД) – органичен тор на базата на екстракт от кафяви водорасли. Влияе върху качеството на плодовете чрез лесноусвоимите фосфор и калий.

Показатели и методи на изследването

1. Агрехимични показатели – Всяка година, преди залагането на опита, са вземани почвени проби на дълбочина 0 – 20 cm и 20 – 40 cm. Съдържанието на общ минерален азот е установено по метода за едновременно определяне на амониевия и нитратния азот в почвата (Томов и др., 1999). Количеството подвижен фосфор е определено по двойнолактатния метод на Егнер-Рийм; а количеството усвоим калий – чрез пламъчен фотометър. Почвената реакция (рН) е установена във воден извлек (Томов и др., 1999).

2. Биометрични измервания – Анализирани са следните показатели: свежа маса на стъблото (kg /растение); свежа маса на листата (kg/растение); обща вегетативна маса

(kg/растение). Биометричните измервания са направени в масово плододаване на десет растения от повторение.

3. Стопанска продуктивност – В масово плододаване са анализирани по десет растения от повторение за определяне на: брой червени и зелени плодове на растение (бр./растение); обща маса на плодовете на растение (g/растение).

4. Индекс на продуктивност – с дименсии g свежа маса плодове на g свежа листно-стъблена маса е определен по Ив. Димов (1983).

5. Математическа обработка – Получените данни са статистически обработени с програмен продукт SPSS и Duncan 's Multiple range and multiple F-test.

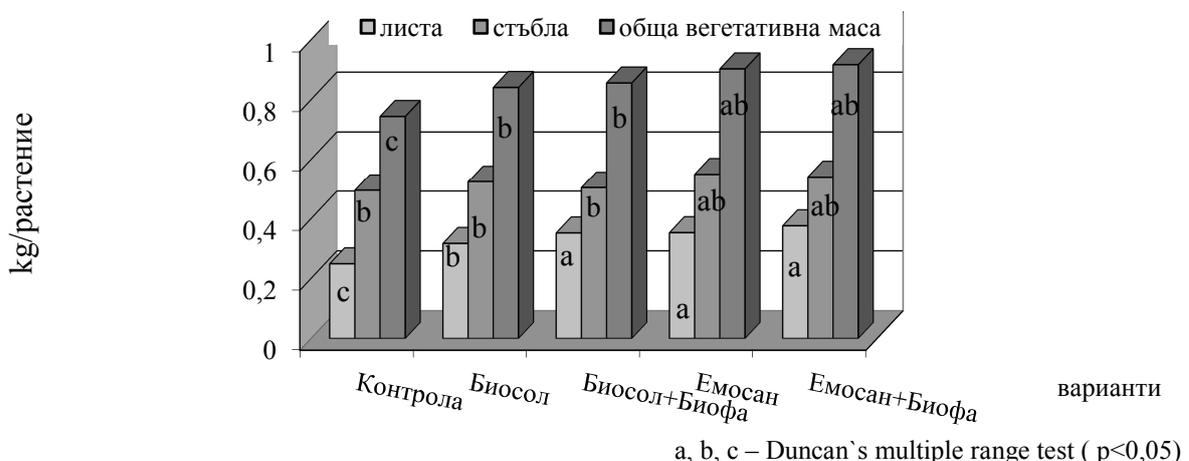
РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

При едноредова схема на отглеждане под влияние на приложеното торене масата на листата варира от 0,249 kg до 0,376 kg. С най-голяма маса са растенията, торени с **Емосан+Биофа** (0,376 kg), увеличението спрямо контролата е с 51,0%. Стойностите на този показател при торене с **Емосан** и **Биосол + Биофа** са много близки, съответно 0,353 kg и 0,352 kg, като не са установени статистически значими разлики (Фиг. 1). Еднопосочни са и резултатите за масата на стъблата. В контролния вариант са отчетени най-ниски стойности. Няма статистически значими разлики между вариантите с биопродукти.

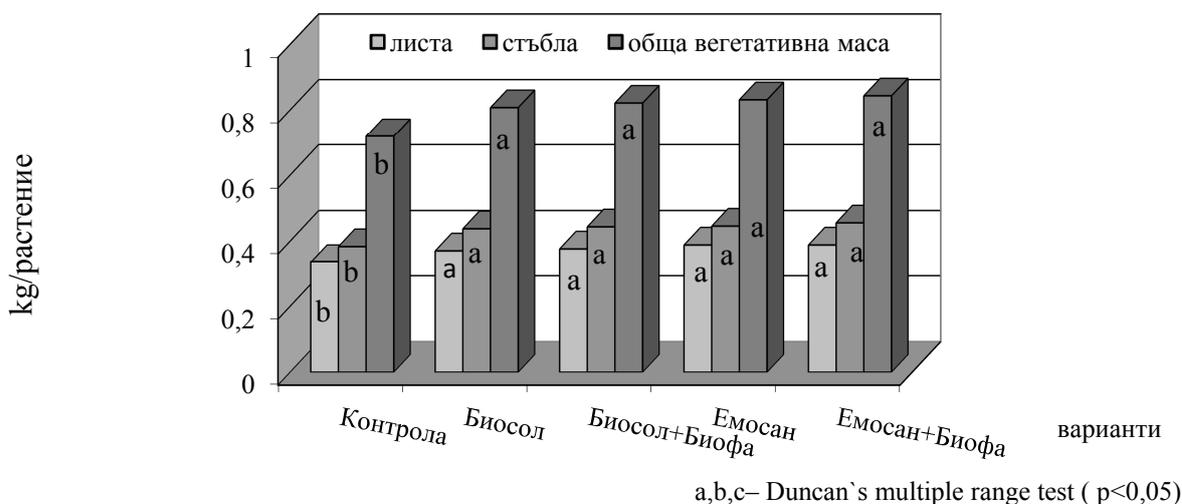
Статистически доказан е положителният ефект на биопродуктите върху общата вегетативна маса спрямо контролата, като повишението е от 12,9% до 23,2%. Най-голяма е вегетативната маса във вариантите, торени с **Емосан+Биофа** (0,917 kg) и **Емосан** (0,903 kg). Разликите между двата варианта са малки и недоказани.

При едноредовата схема на отглеждане средният ефект от внесените биопродукти върху формираната обща вегетативна маса е 18,1% спрямо неторените растения.

Резултатите при двуредовата схема на отглеждане корелират с получените за едноредовата схема (Фиг. 2). Под влияние на внесените биопродукти повишението на общата вегетативна маса варира от 12,3% до 17,4%. С най-голяма маса са растенията с приложение на **Емосан** (0,843 kg), следвани от торените с **Емосан+Биофа** (0,831 kg), като увеличението е съответно с 15,7 % и 17,4 % спрямо контролата. Не са установени статистически значими разлики между торените варианти. Средният ефект от използваните биопродукти е по-слабо изразен – 14,9%, спрямо едноредовата схема – 18,1%.



Фиг. 1. Влияние на торенето върху вегетативната маса при едноредовата схема



Фиг. 2. Влияние на торенето върху вегетативната маса при двуредовата схема

Под влияние на внесените биопродукти при едноредова схема на отглеждане се установи, че с най-голяма маса на червените плодове при сорт *Копнеж F₁* са растенията, отгледани на фон *Емосан+Биофа* (2513,3 g), следвани от торените с Емосан (2429,3 g), където и средната маса на плода е най-висока (Табл. 1).

Таблица 1. Продуктивност при домати, сорт *Копнеж F₁*

№	Вариант	Червени плодове/растение				Зелени плодове/растение							
		Бр.	ns	g/растение	g/плод	Бр.	ns	g/растение	g/плод				
Едноредова леха													
1.	Контрола	12,7	ns	1768,3	c	140,0	c	8,3	ns	543,3	b	65,0	b
2.	Биосол	12,3	ns	2070,0	ab	168,3	b	7,7	ns	718,3	a	93,3	a
3.	Биосол + Биофа	12,7	ns	2160,0	ab	170,0	b	7,3	ns	650,0	ab	88,3	a
4.	Емосан	13,0	ns	2429,3	a	181,0	ab	6,7	ns	650,0	ab	98,3	a
5.	Емосан + Биофа	12,3	ns	2513,3	a	206,7	a	5,7	ns	678,3	ab	85,0	a
Двуредова леха													
1.	Контрола	12,3	ns	1681,7	b	136,7	b	8,0	a	532,7	b	66	b
2.	Биосол	11,0	ns	2001,7	ab	181,7	a	8,3	a	831,3	a	101,3	a
3.	Биосол + Биофа	12,7	ns	2065,0	ab	165,0	a	7,7	ab	748,3	ab	98,3	a
4.	Емосан	12,7	ns	2288,3	a	181,7	a	6,0	b	636	ab	106,0	a
5.	Емосан + Биофа	13,0	ns	2385,0	a	183,8	a	8,3	a	831,3	a	101,3	a

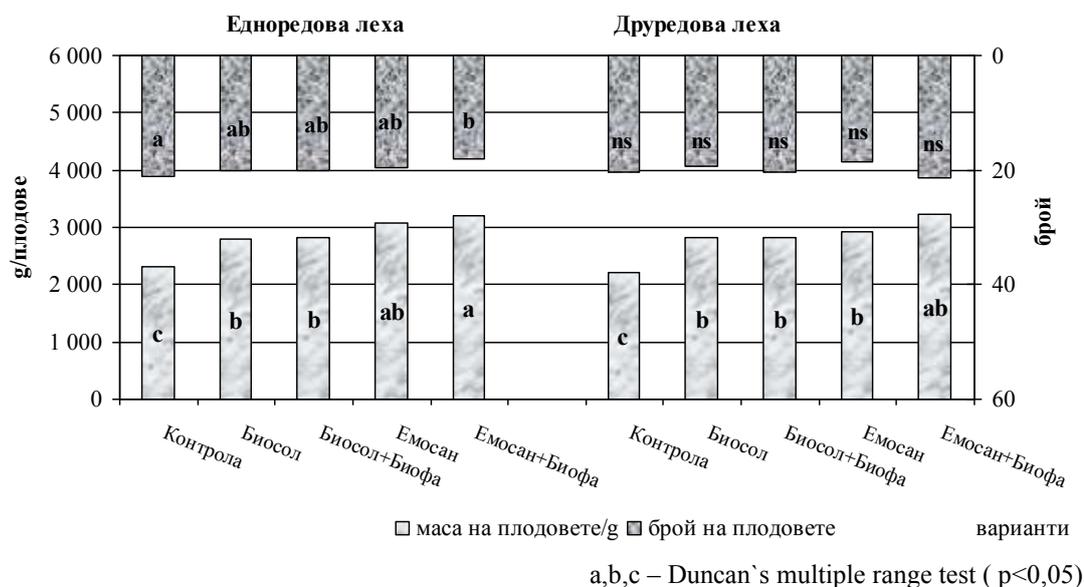
a, b, c – Duncan's multiple range test (p < 0,05)

Не са установени статистически значими различия между вариантите на торене по отношение на масата на зелените плодове. Получените данни за броя на плодовете /червени и зелени/ статистически не са доказани.

Аналогични са резултатите за броя и масата на червените и зелените плодове при двуредовата схема на отглеждане, като ефектът на внесените биопродукти е по-слабо изразен. Растенията при тази схема формират плодове с по-малка маса.

Получените резултати показват, че торенето и схемата на отглеждане оказват влияние върху формирането на общия брой и маса на плодовете (Фиг. 3). При едноредовата схема на отглеждане статистически доказани с най-голяма маса на плодове са растенията, торени с **Емосан+Биофа** (3192 kg), като увеличението спрямо контролата е с 38,06%, следвани от варианта с **Емосан** с 33,21%.

Еднопосочни са резултатите при двуредовата схема на отглеждане. Установени са статистически значими различия за торените варианти спрямо контролата, но между торените варианти разликите не са доказани.



Фиг. 3. Влияние на торенето и схемата на отглеждане върху общия брой и масата на плодовете

Таблица 2. Индекс на продуктивност, %

№	Вариант	Маса плодове, g	Листно-стъблена маса, g	Обща растителна маса, g	От нея %		Индекс на продуктивност, %
					Плодове	Листно-стъблена маса	
Едноредова леха							
1	Контрола	2311,6 c	744 ns	3055,7 c	75,8 ns	24,2 ns	3,2 ns
2	Биосол	2788,3 b	841 ns	3629,3 b	76,2 ns	23,2 ns	3,3 ns
3	Биосол + Биофа	2810,0 b	856 ns	3666,0 ab	76,6 ns	23,4 ns	3,3 ns
4	Емосан	3079,3 ab	904 ns	3983,3 ab	77,3 ns	22,7 ns	3,4 ns
5	Емосан + Биофа	3191,7 a	917 ns	4108,7 a	77,7 ns	22,3 ns	3,5 ns
Двуредова леха							
1	Контрола	2214,3 b	718 b	2932,3 c	75,5 ns	24,5 ns	3,1 b
2	Биосол	2833,0 a	807 a	3640 b	77,8 ns	22,2 ns	3,5 ab
3	Биосол + Биофа	2813,3 a	821 a	3634,3 ab	77,4 ns	22,6 ns	3,4 ab
4	Емосан	2924,3 a	831 a	3755,3 ab	77,8 ns	22,1 ns	3,5 ab
5	Емосан + Биофа	3216,3 a	843 a	4059,3 a	79,3 ns	20,7 ns	3,8 a

a,b,c – Duncan`s multiple range test (p<0,05)

Индекс на продуктивност

Получените резултати показват, че под влияние на внесените биопродукти и схемата на засаждане средният индекс на продуктивност при едноредовата схема е 3,4%, а за двуредовата схема – 3,6%. С най-висок индекс на продуктивност и за двете схеми са растенията, торени с **Емосан+Биофа**. Със статистически доказан по-висок индекс на продуктивност е този вариант при двуредовата схема на отглеждане (Табл. 2).

ИЗВОДИ

1. Установен е положителен ефект от торенето с биопродукти върху вегетативната маса на домати. С най-голяма вегетативна маса са растенията, торени с **Емосан+Биофа и Емосан**, по-силно изразено за едноредовата схема. Средният ефект от торенето при едноредовата схема е 18,1% спрямо 14,9 %, – двуредовата схема.

2. Под влияние на внесените биопродукти при едноредова схема на отглеждане с най-голяма маса на червени плодове при сорт **Копнеж F₁** са растенията, отгледани на фон **Емосан+Биофа** (2513,3 g), следвани от торените с **Емосан** (2429,3 g), където и средната маса на плода е най-висока. Не са установени статистически значими различия между вариантите на торене по отношение на масата на зелените плодове. Ефектът на биопродуктите върху тези показатели при двуредовата лента е по-слабо изразен.

3. Торенето с биопродукти и схемата на отглеждане оказват влияние върху формирането на общия брой и маса на плодовете. При едноредовата схема на отглеждане статистически доказани с най-голяма маса на плодове са растенията, торени с **Емосан+Биофа**, като увеличението спрямо контролата е с 38,06%, следвани от варианта с **Емосан** – с 33,21%. При двуредовата схема не са установени статистически значими разлики между вариантите на торене.

4. С най-висок индекс на продуктивност и за двете схеми на отглеждане са растенията, торени с **Емосан+Биофа**. Статистически доказан по-висок е той при двуредовата схема на отглеждане (3,8 %).

ЛИТЕРАТУРА

1. Димов, Ив. Влияние на интензивността на дъжда върху вегетативните и репродуктивни прояви на пипер – средноранно производство. Дисертация, 1983.
2. Димов, Ив., Г. Антонова, Б. Арнаудов. Резултати от приложение на хумустим при някои домати, краставици и главесто зеле. Хумустим – дар от природата, торът на бъдещето. София: Дими 99 ООД, 2007; 204.
3. Митова, И., Р. Кънчева, И. Динев, Хр. Ботева. Растежни и репродуктивни прояви при домати – средно ранно производство на открито, в зависимост от сорта и приложеното торене. Proceedings of III-th International symposium “Ecological approaches towards the production of safety food”, X. Plovdiv, 2009; 177-182.
4. Панайотов, Н. Въведение в биологичното зеленчукопроизводство, Поредица „Биологично градинарство“ №1, Агроекологичен център при ВСИ, 2000, с. 68.
5. Томов, Т., Г. Рачовски, Св. Костадинова, Ив. Манолов. Ръководство за упражнения по агрохимия, Пловдив: Академично издателство на ВСИ, 1999.
6. Янчева, Хр., Ив. Манолов. 2003. Основи на органичното земеделие. Пловдив: ИК Васил Петров, ISBN 954-9806-46-4, с. 480.

7. Arnaudov, B., Tringovska I., Kanazirska, V. 2007. Bioproducts: an ecologically friendly decision for high yield of cucumber and tomato greenhouse production. Proceedings of the International Conference Research people and actual tasks on multidisciplinary sciences.; 1: 210-214.
8. Arnaudov, B. 2009. Effect of organic fertilizers on the chemical technological indices of greenhouse cucumbers production cultivated in soil and soilless media. Proceedings of the International Conference "Research people and tasks on multidisciplinary sciences Lozenec, Bulgaria 10-12 June,; 1:311-315.
9. Duncan, D, Multiple range and multiple F-test. *Biometrics*. 1955; 11: 1-42.
10. Shaheen, A., Farma, A. Rizk, Omiana, M. Sawan, A. A.Ghonaime. 2007. The Integrated use of Bio-inoculants and Ghemical Nitrogen Fertilizer on Growth, Yield and Nutritive Value of Two Okra (*Abelmoschus Esculentus*, L.)Cultivars. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 1 (3): 307-312, 2007.
11. Shehata, M. M., S. A. El-Khawas. 2003. Effect of two biofertilizers on growth parameters, yieldcharacters, nitrogenous components, nucleic acids content, minerals, oil content, protein profiles and DNA Banding Pattern of Sunflower (*Helianthus annus L. cv. Vedock*) Yield, *Pakistan Journal of Biological Sciences* 6 (14): 1257-1268.
12. Tringovska, I., Kanazirska V. 2004. Growth and yield of soilless tomatoes inoculated with different bioproducts. International Conference on Horticulture Post – graduated (PhD). Study System and Conditions in Europe, 17-19 November, Lednice, Czech Republic, 277-282.
13. Tringovska, I, Kanazirska V. 2007. Effect of some organic fertilizers on plant growth and fruit yield of greenhouse tomatoes. Proceedings of the International Conference Research people and actual tasks on multidisciplinary sciences,1: 32-36.
14. Wu, S., Cao. Z., Li, Z., Cheung, K. and Wong, M.2004. Effects of biofertilizer containing N-fixer, P and K solubilizers and AM fungi on maize growth: a greenhouse trial. Elsevier B.V. *Geoderma* 125, pp.155-166.



ФОНД
НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

Списание за наука

„Ново знание”

ISSN 2367-4598 (Online)

Академично издателство „Талант“

*Висше училище по агробизнес и развитие на
регионите - Пловдив*

New Knowledge

Journal of Science

ISSN 2367-4598 (Online)

Academic Publishing House “Talent”

*University of Agribusiness and Rural Development -
Bulgaria*

<http://science.uard.bg>

YIELD AND QUALITY OF ORGANICALLY PRODUCED TOMATOES DEPENDING ON FERTILIZATION AND GROWING OF THE SCHEME

Plamena Yankova

Technical University - Varna, Bulgaria

Hriska Boteva

Maritsa Vegetable Crops Research Institute – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The experimental work was carried out in the experimental field at the Technical university - Varna in the period 2014-2016. A determinate variety tomato Kopnej F₁ was tested these biological products: Biosol, Biofa and Emosan. The aim of the study was to investigate the influence of organic products for fertilization and cultivation scheme on yield and quality of tomato grown in terms of organic farming.

Organic products have a positive impact on yield as the high index of earliness was given in Emosan + Biofa (48,0%), Emosan (46,0%) and Biosol + Biofa (43,5%). The effect of organic products on the formed early yield in variety Kopnej F₁ is higher in the one-line cultivation scheme – 36,1 %, compared to two-line scheme – 34,0 %.

It was established a positive effect in nutrition with Biofa on the content of ascorbic acid in tomato fruits for both cultivation schemes. Higher content of solids in the one-line scheme of growing under basic fertilization with Biosol.

Keywords: organic products, yield, quality, scheme cultivation, index of earliness.

ДОБИВ И КАЧЕСТВО НА БИОЛОГИЧНО ПРОИЗВЕДЕНИ ДОМАТИ В ЗАВИСИМОСТ ОТ ТОРЕНЕТО И СХЕМАТА НА ОТГЛЕЖДАНЕ

Пламена Янкова

Технически университет – Варна

Хриска Ботева

Институт по зеленчукови култури “Марица” - Пловдив

Резюме: Експерименталната работа е изведена през периода 2014-2016 година в опитното поле на Технически университет – Варна. Изследването включва детерминантен сорт домати Копнеж F₁, като са изпитани биопордуктите: Биосол, Биофа и Емосан. Целта на изследването е да се проучи влиянието на биопордуктите за торене и схемата на отглеждане върху добива и качеството на домати, отгледани в условията на биологично земеделие.

Биологичните продукти оказват положително влияние върху добива, като е отчитен висок индекс на ранозрелост при торене с Емосан + Биофа (48,0%), Емосан (46,0%) и Биосол + Биофа (43,5%). Ефектът на биопордуктите върху формирания ранен добив при сорт Копнеж F₁ е по-висок при едноредовата схема на отглеждане - 36,1%, спрямо двуредовата - 34,0%.

Установен е положителен ефект от подхранването с Биофа върху съдържанието на аскорбинова киселина в плодовете на домати и за двете схеми на отглеждане. По-високо е съдържанието на сухо вещество при едноредовата схема на отглеждане при основно торене с Биосол.

Ключови думи: биопордукти, добив, качество, схема на отглеждане, индекс на ранозрелост.

ВЪВЕДЕНИЕ

В нашата страна домати са първата по стопанско значение, по обем на производство и заети площи зеленчукова култура, поради нейната висока биологична стойност и възможностите за използването ѝ в пряко и преработено състояние (Ганева, 2002). Използваните конвенционални технологии за производство на домати са свързани с използване на минерално торене и пестициди, които при неправилно приложение могат да замърсят почвата, да влошат почвеното плодородие и да предизвикат вредно въздействие върху човешкото здраве. Това налага да се разработят екологосъобразни методи, съответстващи на изискванията на ЕС за получаване на биологична продукция. В световен мащаб се отделя все по-голямо влияние на този проблем и един от приоритетите в изследователската работа е усъвършенстване на моделите за торене (Barakrt and Gabr, 1998; Aliyu and Kuchinda, 2002; Vlahova et al., 2014).

Алтернатива на химизацията в земеделието е въвеждането и употребата на биоторове. Установено е, че при торене с биоторовете се наблюдава по-бърз растеж при домати (Dintcheva and Tringovska, 2012; Boteva et al., 2013; Kostadinov et al., 2013; Dintcheva et al., 2016), пипер (Berova and Karanatsidis, 2008; Todorova, 2013), главесто зеле и краставици (Димов и др., 2007; Arnaudov, 2009; Antonova et al., 2012). Получената продукция се характеризира с по-добри вкусови качества в сравнение с конвенционалното производство (Rembialkowska, 2000; Szafirowska and Babik, 2005).

Целта на изследването е да се установи влиянието на биопордуктите за торене и схемата на отглеждане върху добива и качествените показатели на средноранни домати в условията на биологично производство.

МАТЕРИАЛ И МЕТОД

Експерименталната работа се изведе през периода 2014 – 2016 година на карбонатен чернозем, в опитното поле на Технически университет – Варна, с детерминатни домати сорт *Копнеж F₁*. В изследването са изпитани две схеми на отглеждане на висока равна леха – едноредова и двуредова лента.

С цел установяване на ефекта на внесените биоторове върху качествените показатели на домати в изследването са включени следните варианти:

1. Контрола - неторено;
2. *Биосол* – 100 kg/da – еднократно внесен в почвата, преди засаждане;
3. *Биосол* – 100 kg/da+*Биофа* /0,3-0,5%/ – приложен листно: фенофази масов цъфтеж и начало на плодообразуване;
4. *Емосан* – 20 L/da, внесен локално почвено с поливната система двукратно: 15 L/da преди сеитба и 5 L/da във фаза масов цъфтеж;
5. *Емосан* + *Биофа* /0,3 – 0,5%/ – приложен листно: фенофази масов цъфтеж и начало на плодообразуване.

Материал

Сорт *Копнеж F₁* – нов, високодобивен едроплоден детерминантен хибриден сорт на ИЗК „Марица“ – Пловдив, предназначен за прясна консумация и преработка.

Характеристика на изпозваните биопродукти в изследването

Биосол (Sandoz GmbH, вносител – фирма Гумел) – гранулиран органичен тор с дълготраен ефект. Азотът се усвоява добре от растенията в резултат на това, че е органично фиксиран.

Емосан, НемоZym NK (Agkabaleno, Италия) – органичен азотен тор, с дълготраен ефект върху почвата и растенията.

Биофа (BIOFA Naturprodukte W. Hahn GmbH, вносител: Амимица ООД) – органичен тор на базата на екстракт от кафяви водорасли. Влияе върху качеството на плодовете чрез фосфора и калия – лесноусвоими и в биоактивна форма.

Показатели и методи на изследването

Стопанска ранозрялост – kg/da. Определена чрез добива, получен до 5 август (по методика на ИАСАС). Отбрани са само добре узрели плодове.

Добив - kg/da. Формиран от стандартни плодове от всички беритби до 30 септември (Лакин, 1990).

Качество на плодовете – Средна проба от 20 плода от всяко повторение във фаза масово плододаване са анализирани за: сухо вещество (тегловно, %); аскорбинова киселина (реакция на Тилманс, mg%); общи захари (по Шоорл - Регенбоген, %); киселинност (Генадиев и др. 1969).

Математическа обработка на резултатите – Duncan's Multiple range and multiple F-test (Duncan, 1955) и двуфакторен дисперсионен анализ (Лакин, Г. 1990).

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

Приложените биопродукти оказват положително влияние върху формирания ранен добив от сорт *Копнеж F₁*. При едноредовата схема на отглеждане статистически доказан най-висок ранен добив е получен след приложение на *Емосан+Биофа*, следван от варианта, торен на фон *Емосан*, като индексът на ранозрялост е съответно с 49,5% и 39,9% по-висок спрямо контролата (Табл. 1). Еднопосочни са резултатите и при двуредовата схема на отглеждане, като разликите между двата варианта не са доказани.

Получените резултати показват, че ефектът на биопродуктите върху формирания ранен добив от сорт *Копнеж F₁* е по-висок при едноредовата схема на отглеждане – 36,1%, спрямо двуредовата – 34,0%.

Таблица 1. Стопанска ранозрелост, сорт Копнеж F₁ -kg/da -2015

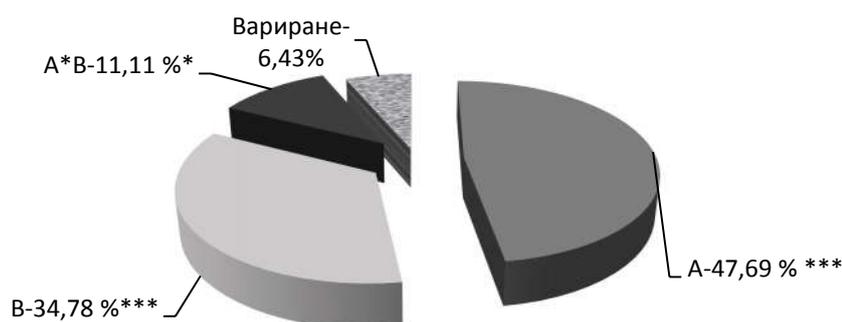
№	Варианти	Едноредова леха		Двуредова леха	
		$\bar{x} \pm sd$	Индекс на ранозрелост%	$\bar{x} \pm sd$	Индекс на ранозрелост%
1	Контрола	1047,1 ± 45,1 d	100	1164,1±39,1 d	100
2	Биосол	1275,7 ±39,4 c	123,7	1446,4±44,3 c	124,2
3	Биосол + Биофа	1357,8 ±22,3 c	131,2	1510,1±17,2 bc	130,8
4	Емосан	1431,9 ±30,5 b	139,9	1562,4±26,1 ab	136,5
5	Емосан + Биофа	1540,9 ±31,3 a	149,5	1657,3±24,8 a	144,7
Среден ефект			136,1		134,0

a,b,c,d – Duncan`s multiple range test (p<0,05)

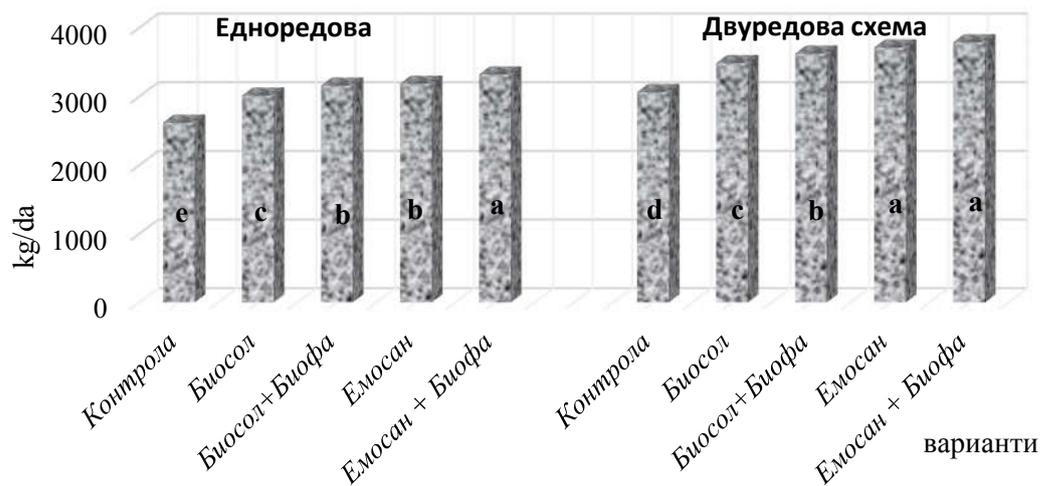
Резултатите от двуфакторния дисперсионен анализ показват, че по-силно влияние върху формирания добив от сорт *Копнеж F₁* оказва факторът Биопродукт (A) – 47,69% от общото вариране, а по-слабо е това на фактора Схема (B) – 34,78%. Взаимодействието между двата фактора (A*B) също оказва влияние върху формирането на добива 11,11 %. Разликите са доказани (Фиг. 1).

Статистически доказан най-висок добив е отчетен при растенията, отгледани на фон *Емосан+Биофа* – 3320,5 kg/da. Разликите в получените добиви от вариантите с приложение на *Емосан* и *Емосан+Биофа* са малки и недоказани. Резултатите са еднопосочни и за двете схеми на отглеждане, като увеличението при едноредовата е с 26,8% спрямо контролата, а при двуредовата – с 23,7%. Високи стойности за добива са отчетени и при торене с *Емосан*, като при едноредовата схема разликите спрямо варианта с Емосан +Биофа са статистически доказани, докато при двуредовата схема статистически различия не са установени (Фиг. 2).

Средният ефект от използваните биоторове върху добива е по-голям при едноредовата леха на отглеждане (21,1%), а по-малък при двуредова схема (19,2%).



Фиг. 1. Влияние на факторите торене и схема на отглеждане върху добива



a,b,c,d,e – Duncan`s multiple range test ($p < 0,05$)

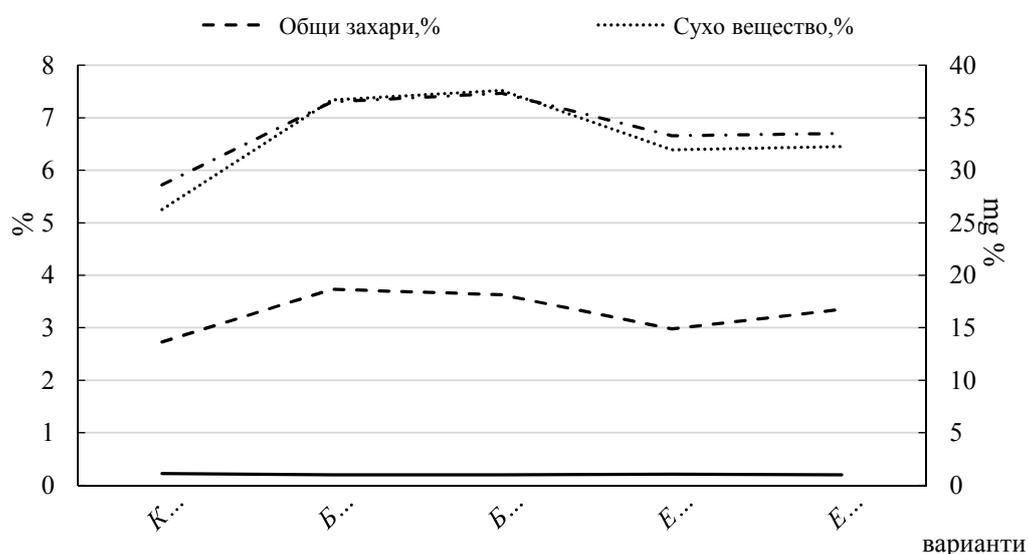
Фиг. 2. Влияние на торенето и схемата на отглеждане върху добива

Стойностите на качествените показатели на плодовете от сорт *Копнеж F₁* при едноредова схема са по-високи, в сравнение с двуредовата (Фиг. 3). Най-голямо е съдържанието на витамин С при торене с *Биосол+Биофа* (37,34 mg %) и *Биосол* (36,51 mg %), като разликите между тях не са статистически доказани. С малка незначителна разлика са двата варианта *Емосан+Биофа* (33,50 mg %) и *Емосан* (33,30 mg %). Получените данни са статистически доказани спрямо контролата.

Еднопосочни са резултатите и за съдържанието на общи захари в плодовете. Най-високи стойности са отчетени при внасяне на *Биосол* (3,73%) и *Биосол+Биофа* (3,63%). Резултатите са статистически доказани спрямо контролата.

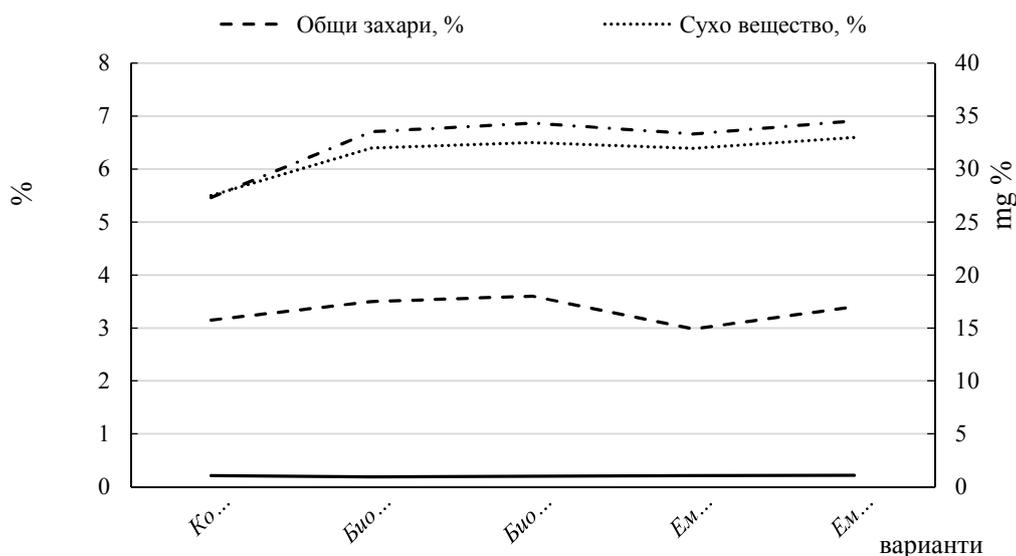
Най-голямо е съдържанието на сухо вещество при варианта с Биосол+Биофа (7,52%), следван от *Биосол* (7,34%). Разликите са малки и статистически недоказани. Установени са статистически значими различия между вариантите на торене и контролата.

Разликите между вариантите по отношение съдържанието на киселините са несъществени и определена тенденция не се установява.



Фиг. 3. Биохимични показатели при едноредова схема на отглеждане

При двуредовата схема най-голямо съдържание на витамин С в плодовете на домати е регистрирано на фон **Емосан+Биофа** (34,55 mg %), следван от **Биосол+Биофа** (34,34 mg %), при недоказани разлики. Установен е положителен ефект от подхранването с **Биофа** и на двата фона основно торене. По-ниски са стойности на този показател при торене с **Биосол** (33,52 mg %) и **Емосан** (33,32 mg %). Разликите между вариантите на торене с биопродукти и контролата са статистически доказани (Фиг. 4).



Фиг. 4. Биохимични показатели при двуредова схема на отглеждане

Съдържанието на захари в плодовете на домати е в границите от 2,98% до 3,60%. Най-голямо е неговото съдържание при варианта с **Биосол+Биофа** (3,60%), следван от Биосол (3,50 %). Съдържанието на общи захари варира между вариантите и определена тенденция не може да се установи.

Най-високо съдържание на сухо вещество в плодовете е отчетено при биотор **Емосан+Биофа** – 6,60 %, като не са установени статистически значими различия между вариантите на торене. Всички варианти превишават контролата – 5,50%, което доказва стимулиращото влияние на изпитваните биопродукти. Подхранването с **Биофа** довежда до допълнителното повишение на сухото вещество в плодовете.

Съдържанието на киселините е с малки разлики между вариантите, което е еднородно с получените резултати за едноредова схема на отглеждане.

ИЗВОДИ

1. Биологичните продукти оказват положително влияние върху ранния добив от сорт **Копнеж F₁**. Най- висок е индексът на ранозрелост при торене с **Емосан + Биофа** (49,5%), следван от растенията, торени с **Емосан** (39,9%). Ефектът на биопродуктите върху ранния добив е по-висок при едноредовата схема на отглеждане - 36,1%, спрямо двуредовата – 34,0%.

2. Установено е, че по-силно влияние върху формирания добив оказва факторът Биопродукт (А) – 47,69%, а по-слабо е това на фактора Схема (В) – 34,78%. Статистически доказан най-висок е добивът от растенията, отгледани на фон **Емосан+Биофа** – 3320,5 kg/da. Средният ефект от използваните биоторове върху

добива е по-голям при едноредовата схема на отглеждане (21,1%), а по-малък при двуредова схема (19,2 %).

3. Стойностите на качествените показатели на плодовете от сорт *Копнеж F₁* при едноредова схема са по-високи, в сравнение с двуредовата. Установен е положителен ефект от подхранването с *Биофа* върху съдържанието на витамин С и сухо вещество и за двата фона на основно торене. Съдържанието на общи захари и киселини варираат между вариантите и определена тенденция не може да се установи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ганева, Д. Доматите – храна за здраве и дълголетие. Научна конференция с международно участие „Храни, здраве, дълголетие – 2002“, Смолян, 2002, с. 382-386.
2. Геннадиев, А., Д. Калчев, Н. Тавекелиев, Н. Чавдаров. Анализ на хранителните продукти. София: Техника, 1969, с. 696.
3. Димов, Ив., Г. Антонова, Б. Арnaudов. Резултати от приложение на хумустим при някои домати, краставици и главесто зеле. Хумустим – дар от природата, торът на бъдещето. София: Дими 99 ООД, 2007, с. 204.
4. Лакин, Г. Биометрия. Высшая школа, Москва, 1990.
5. Aliyu L. and Kuchinda N. 2002. Analysis of the chemical composition of some organic manures and their effect on the yield and composition of pepper. Crop Res. (Hisar) 23(2): 362-368.
6. Arnaudov B. 2009. Effect of organic fertilizers on the chemical technological indices of greenhouse cucumbers production cultivated in soil and soilless media. Proceedings of the International Conference “Research people and tasks on multidisciplinary sciences lozenec, Bulgaria 10-12 june; 1:311-315.
7. Antonova, G., Masheva, S. and Yankova, V. 2012. Evaluation of head cabbage genotypes in the aspect of their use as initial material for organic breeding. Cruciferae Newsletter, vol. 31, 37-40.
8. Barakrt M. and Gabr S. (1998). Effect of different biofertilizer types and nitrogen fertilizer levels on tomato plants. *Alexandria J. Agricult. Res.* 43(1): 149-160
9. Berova M., G. Karanatsidis, 2008, Physiological response and yield of pepper plants (*Capsicum annum* L.) to organic fertilization. *J. Central European Agriculture*, 9, 4: 715-722.
10. Boteva H., S. Filipov, K. Mihov. 2013. Effect of amount of lubricompost on the vegetative manifestations of greenhouse tomato. Сборник научных трудов от Международной научно-практической конференции «Научное обеспечение картофелеводства, овощеводства и бахчеводства: достижения и перспективы», Казахский НИИ картофелеводства и овощеводства, 149-151.
11. Dintcheva, T., I. Tringovska. 2012 Growth Response of Tomato Transplants to Different Amounts of Vermicompost in the Potting Media. *Acta Horticulturae* 960, 195-201.
12. Dintcheva Ts., Boteva Hr., Arnaudov B. 2016. Effect of vermicompost and system of cultivation on tomatoes seedlings. *Journal of the Scientists Union «ESU»: «Actual problems of modern science and their solutions»*, № 3(24), 100-104.
13. Duncan D, Multiple range and multiple F-test. *Biometrics*. 1955; 11: 1-42.
14. Kostadinov K., S. Filipov, H. Boteva. 2013. Effect of the substrate on the productivity of greenhouse tomato. Сборник научных трудов от Международной научно-практической конференции «Научное обеспечение картофелеводства, овощеводства и бахчеводства: достижения и перспективы», Казахский НИИ картофелеводства и овощеводства, 294-296.

15. Rembiałkowska E. 2000. Zdrowotna i sensoryczna jakość ziemniaków oraz wybranych warzyw z gospodarstw ekologicznych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa. [in Polish].
16. Szafirowska, A. and Babik I. 2005. Organic vegetables in studies of research institute of vegetable crops, *Nowosci Warzywnicze*. 41:115-127.
17. Todorova V. 2013. Evaluation of some quality characters of pepper organic seeds. *Международной научно-практической конференции «Научное обеспечение картофелеводства, овощеводства и бахчеводства: достижения и перспективы» 11-12 декабря 2013 года Казахстан, стр. 516-519. /in English/.*
18. Vlahova V., V. Popov, Hr. Boteva, Z. Zlatev, D. Cholakov. 2014. Influence of biofertilizers on the vegetative growth, mineral content and physiological parameters of pepper (*Capsicum annum* L.) cultivated under organic agriculture conditions. *Acta Scientiarum Polonorum, Hortorum Cultus* 13, (4), 199-216.