СПИСАНИЕ ЗА НАУКА

НОВО ЗНАНИЕ

С ново знание към просперитет!

ИЗДАНИЕ НА ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО АГРОБИЗНЕС И РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ

ГОДИНА X, БР. 3, ЮЛИ - СЕПТЕМВРИ 2021

NEW KNOWLEDGE

JOURNAL OF SCIENCE

New knowledge to prosperity!

UNIVERSITY OF AGRIBUSINESS AND RURAL DEVELOPMENT

VOLUME X, No. 3, JULY - SEPTEMBER 2021

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите

Списание 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*

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

NEW KNOWLEDGE

Journal of science

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**

CONTENTS

СЪДЪРЖАНИЕ

SOCIO-ECONOMIC RELATIONSHIPS IN THE CONCEPTUAL WORLD OF FRANCOIS QUESNAY 6

Tsvetan Iliev 6

ОБЩЕСТВЕНО – ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ В ИДЕЙНИЯ СВЯТ НА ФРАНСОА КЕНЕ 6

Цветан Илиев 6

PROSPECTS IN THE DEVELOPMENT OF BANKING AND FINANCIAL INNOVATIONs IN BULGARIA 16

Biser Krastev 16

ПЕРСПЕКТИВИ В РАЗВИТИЕТО НА БАНКОВИТЕ И ФИНАНСОВИТЕ ИНОВАЦИИ В БЪЛГАРИЯ 16

Бисер Кръстев 16

MARKET RISK ASSESSMENT OF COMPANIES ON THE BULGARIAN STOCK EXCHANGE THROUGH THE "VALUE AT RISK" (VaR) METHODOLOGY 30

Sergey Radukanov 30

ОЦЕНЯВАНЕ ПАЗАРНИЯ РИСК НА КОМПАНИИ НА БЪЛГАРСКА ФОНДОВА БОРСА ЧРЕЗ МЕТОДОЛОГИЯТА „СТОЙНОСТ ПОД РИСК" (VaR) 31

Сергей Радуканов 31

THE GREEN ECONOMY – A FACTOR OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT 42

Vladimir Arsovski 42

ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА – ФАКТОР НА УСТОЙЧИВО СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ 42

Владимир Арсовски 42

ANALYSIS OF THE FAILURES FOR FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE EUROPEAN UNION 52

Ivo Dimitrov 52

АНАЛИЗ НА ПРОПУСКИТЕ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ 52

Иво Димитров 52

METHODOLOGY FOR PRELIMINARY EVALUATION OF FINANCIAL INSTRUMENTS83
Ivo Dimitrov.....83
МЕТОДОЛОГИЯ ЗА ПРЕДВАРИТЕЛНА ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ.....83
Иво Димитров.....83

ETHICS IN HEALTHCARE 104
Georgi Kesov 104
ЕТИКА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО.....104
Георги Кесов.....104

QUALITY MANAGEMENT IN HEALTHCARE.....107
Georgi Kesov 107
УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО.....107
Георги Кесов.....107

MARKETING IN HEALTH SERVICES 110
Detelina Smilkova.....110
МАРКЕТИНГ НА ЗДРАВНИТЕ УСЛУГИ.....110
Детелина Смилкова.....110

HEALTH PROMOTION.....112
Detelina Smilkova.....112
ПРОМОЦИЯ НА ЗДРАВЕТО 112
Детелина Смилкова.....112

BEHAVIOR MANAGEMENT IN THE HEALTH ORGANIZATION 115
Katrin Krahtova-Nasteva 115
УПРАВЛЕНИЕ НА ПОВЕДЕНИЕТО В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ.....115
Катрин Крахтова-Настева 115

METHODS OF HEALTH MANAGEMENT 118
Katrin Krahtova-Nasteva 118
МЕТОДИ НА УПРАВЛЕНИЕ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО 118

Катрин Крахтова-Настева 118

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE MICRO ENTERPRISES FROM THE TERRITORY OF THE SAMOKOV LAG 121

Valentina Marinova..... 121

ИНОВАЦИОНЕН ПОТЕНЦИАЛ НА МИКРО ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ „САМОКОВ“..... 122

Валентина Маринова 122

FAMILY COMMUNICATION - OFTEN A CONTRIBUTION TO AGGRESSION 133

Antonia Traykova 133

ОБЩУВАНЕТО В СЕМЕЙСТВОТО – НЕРЯДКО С ПРИНОС КЪМ АГРЕСИЯТА 133

Антония Трайкова..... 133

FACTORS AND CONDITIONS FOR EFFICIENCY OF TEAMWORK IN KINDERGARTEN 135

Desislava Slavova 135

ФАКТОРИ И УСЛОВИЯ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ НА ЕКИПНАТА РАБОТА В ДЕТСКАТА ГРАДИНА..... 135

Десислава Славова 135

PROBLEMS IN TEAM WORK 145

Desislava Slavova 145

ПРОБЛЕМИ ПРИ РАБОТАТА В ЕКИП 145

Десислава Славова 145

TOUR GUIDE TALK ABOUT TRYPHON ZAREZAN..... 150

Angelina Titeryakova..... 150

ЕКСКУРЗОВОДСКА БЕСЕДА ЗА ТРИФОН ЗАРЕЗАН..... 150

Ангелина Титерякова..... 150

HARMFUL AND BENEFICIAL ENTOMOFAUNA IN TOBACCO PLANTS..... 155

Zheko Radev 155

ВРЕДНА И ПОЛЕЗНА ЕНТОМОФАУНА В ТЮТЮНЕВИ РАСТЕНИЯ 156

Жеко Радев..... 156

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

SOCIO-ECONOMIC RELATIONSHIPS IN THE CONCEPTUAL WORLD OF FRANCOIS QUESNAY

Tsvetan Iliev

Abstract: One of the ideological currents in economical thoughts, that lays the foundations for conscious study of economic processes and their presentation as an essence, is the school of physiocrats, established in France in the eighteenth century. Its founder is the great thinker and creator in various fields of science Francois Quesnay.

The purpose of this article is to present Fr. Quesnay's views on the economic life of society, formed on the basis of research methodology of the natural order. It highlights key economic categories such as real product in agriculture and capital.

Keywords: physoicratic school, natural order, real product, economic table.

ОБЩЕСТВЕНО – ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ В ИДЕЙНИЯ СВЯТ НА ФРАНСОА КЕНЕ

Цветан Илиев

Резюме: Едно от идейните течения в икономическата мисъл, което поставя основите на съзнателното изучаване на стопанските процеси и тяхното представяне като същност е школата на физиократите, обособила се във Франция през XVIII век. Неин основател е големият мислител и творец в различни области на науката Франсоа Кене.

Целта на настоящата статия е да представи възгледите на Фр. Кене за стопанския живот на обществото, формирани на основата на изследователската методология на естествения ред. С нейна помощ се осветляват основни икономически категории като чистият продукт в земеделието и капитала.

Ключови думи: физиократическа школа, естествен ред, чист продукт, икономическа таблица.

Въведение

Едно от идейните течения в икономическата мисъл, което поставя основите на съзнателното изучаване на стопанските процеси и тяхното представяне като същност е школата на физиократите[1], обособила се във Франция. Неин основател е големият мислител и творец в различни области на науката Франсоа Кене. В идеен план сърцевината на физиократическото икономическо учение се оформя в преходния период на обществените порядки – от феодализъм към капитализъм. За разлика от меркантилистичната концепция, физиократизма възниква на доста по-късен етап от прехода, когато капиталистическите отношения вече са преобладаващи. Затова и неговите представители придават една по-задълбочена теоретична форма на капиталистическата икономика, макар и все още в нейната феодална обвивка.

Насоката на идеите определя физиократите като противници на мерканитилстичните разбирания за стопанския живот на обществото. В този дух, търсейки предпоставките за богатството на държавата, те преместват фокуса на изследването на икономическите процеси от сферата на обръщението към производството. В знаме на физиократическата мисъл се превръща тезата за защита на разореното от меркантилистичната политика селско стопанство. За тях земеделското производство има първостепенно значение за постигането на обществен напредък и натрупването на богатство. Ето защо изследователите на идейната концепция отдават на Франсоа Кене и неговата школа заслугата за оформянето на първото единно теоретично учение за закономерностите на капиталистическата икономика, въпреки неговата отраслова едностранчивост. Към този период до такова систематизирано учение не се достига, макар У. Пети и П. Буагилбер фрагментарно да правят анализи и обобщения по редица основни проблеми на капиталистическото стоково производство. Поради тази причина физиократическата школа във Франция се определя като специфична форма на класическа политическа икономия.

1. Обществено – стопанските отношения във Франция през XVIII век

В изложението на стопанската действителност от XVIII в. П. Буагилбер ясно характеризира кризисните явления във френската икономика[2]. В средата на века те придобиват крайно изострени форми. Въпреки набиращото скорост развитие на промишлеността Франция остава с все още аграрен облик, в който централно място заема упадъчния феодален режим. Монополът на духовенството и аристокрацията върху земята създава сериозни пречки пред навлизането на модерни и ефективни капиталистически форми на земеделско производство. Капиталистическото фермерство си пробива път относително безпрепятствено само в отделни провинции, като Нормандия, Пикардия, Ил дьо Франс и др. Като цяло обаче френското селско стопанство си остава феодално, с нископроизводителна техника, ограбвано безогледно чрез непосилни данъци от аристокрацията и духовенството. Всичко това води страна до финансова разруха още в първите десетилетия на XVIII век и подтиква режима към предприемане на финансови реформи, които не решават, а само задълбочават проблемите[3].

По своите идейни характеристики тези реформи са известни под наименованието модерен или монетен меркантилизъм, поради илюзорната „съзидателна” сила на книжнопаричния кредит. В основен реформатор се превръща шотландският банкер Джон

[1] Понятието „*физиокрация*” има гръцки произход: *physis* – природа и *kratos* – власт, в смисъл „власт на природата“.

[2] Вж. Демостенов, С. Теоретическа политическа икономия. ч. II, УИ „Св. Климент Охридски“, С. 1991, с. 174-182.

[3] Вж. Бекярова, К., Б. Велев, Ив. Пипев. Икономически теории. Икономическата мисъл от древността до наши дни. „Хермес”, Пловдив, 2002, с. 185 – 201.

Ло. През 1718 г. неговата банка е превърната в кралска с меркантилистичния подтекст да внесе корекции във финансовата политика на държавата. Кралската банка емитира огромно количество необезпечени банкноти и ценни книжа, необходими за целите на колонизацията на поречието на р. Мисисипи в Северна Америка. На практика в този регион не се правят никакви инвестиции и банковата авантюра завършва с пълен крах. Нещо повече, тя предизвиква сериозни борсови спекулации, чрез които се губи огромно количество капитал. По този начин се проваля и самия модерен мерканитилизъм[4].

Описаните обстоятелства подготвят почвата за появата на физиократическите идеи за стопанско развитие на Франция. Привържениците им са антимеркантилисти по убеждения, поставяйки отговорността за всички злини в страната на провалилата се клобертистка финансова политика, която нанася най-тежките удари на френското селско стопанство. Именно селското стопанство е центърът на идейните противоречия в икономическата мисъл от XVIII век. Изходът от кризата налага премахването на феодалните аграрни отношения и замяната им с по-гъвкава система на земевладение и земеползване. На дневен ред вече е поставен аграрният въпрос, като най-силно засягащ феодалните порядки. Тъй като селското стопанство става все по-ориентирано към търговия и се подчинява на икономическите условия на пазара, аграрният въпрос се свързва с пътищата и формите за развитие на капитализма в този най-важен за Франция тогава отрасъл на производството[5]. Тези обстоятелства влияят върху формирането на физиократическата доктрина.

2. Икономически идеи на Франсоа Кене и физиократизма

За рождена година на физиократическата школа се приема 1757, когато Франсоа Кене (1694 – 1774 г.) излага своята концепция на маркиз дьо Мирабо. Последният става неин убеден привърженик и разпространител[6].

Като продължителност, разцветът на физиократизма във Франция е твърде кратък. Школата просъществува едва около десет години. Въпреки това, тя поставя своя траен отпечатък върху бъдещето на икономическата мисъл. При разработването на доктрината и нейното пропагандиране дейно участие вземат такива видни личности на епохата като: *Дюпон дьо Немур*, *маркиз Мирабо*, *Мерсие дьо ла Ривиер*, *абат Бодо*, *Льо Трон*, *Ан Робер – Жак Тюрго* и др. В творчески план всички те създават значителен обем разработки, които придобиват широка известно и извън пределите на Франция. Например, руската императрица Екатерина II, впечатлена от физиократическите препоръки за стопанско развитие, кани Мерсие дьо ла Ривиер за свой съветник по икономическите въпроси. Флагман на физиократическата мисъл от този период е издаваното от школата „Списание за земеделие, търговия и финанси” с редактор Дюпон дьо Немур, както и ежедневника „Всекидневни записки на гражданите”[7].

С дълбочината на стопанската си мисъл представителите на физиократическата школа започват да назовават себе си „икономисти”.

Както стана ясно по-горе, основател на школата е Франсоа Кене. Той е роден в малко селце, близо до Версай, в семейството на адвокат – дребен земевладелец. Своите първи крачки в ученето прави доста късно – едва единадесет годишен, но това не му пречи за кратко време да овладее латински и гръцки. Неговите интереси в сферата на медицината го

[4] Пак там, с. 205 – 207.

[5] Вж. Кънев, М. и колектив. Икономически теории. Прозрения и пристрастия на великите икономисти. „Абагар”, В. Търново, 2000, с. 121 – 130.

[6] Вж. Предшественици на съвременния социализъм. Том 3: Кене, Смит и Рикардо. Избрани страници. „Народна култура”, С., 1947, с. 48 – 50.

[7] Вж. Горбунов, Ал. В., Ф. Р. Каплан, П. Н. Клюкин, Л. А. Фейгина, И. А. Шапиро, Л. А. Амелехин, П. С. Сацкий. Кенэ Франсуа, Тюрго Анн Робер Жак, Дюпон де Немур П. С. Антология экономической мысли, „Эксмо“, М., 2008, с. 283 – 312.

подтикват към сериозно обучение и развитие на професионалното поприще на хирургията. През 1749 г. става придворен лекар на крал Луи XV и неговата фаворитка маркиза дьо Помпадур. За постижения в лекарската практика, през 1752 г. кралят го дарява с благородническа титла[8].

При пребиваването си във Версай Кене се отдава на задълбочени научни занимания по природни науки, медицина и икономика. В предоставения му от краля мансарден етаж на двореца той провежда събирания с редица известни философи – Хелвеций, Дидро, Д`Алабер. Запознава се дори и с намиращия се във Франция в този период Адам Смит. Със своите научни достижения Кене придобива известност и извън пределите на страната. Става почетен член на Френската и на Английската академии на науките.

В политическо отношения основателят на физиократическата школа е привърженик на абсолютизма. Тесните връзки с аристокрацията и нейните висши кръгове оказват силно влияние върху икономическите му възгледи. Със стопански въпроси Кене започва да се занимава едва на 60 – годишна възраст, повлиян от поставените от Д`Аламбер и Дидро проблеми в тяхната „Енциклопедия”. Именно на страниците й Кене публикува част от разработките си – „Очевидност”, „Фермери” и „Зърнени храни”, с които добива известност на учен – икономист. С тези статии той се утвърждава като идеолог на доктрината, популяризираща ключовата роля на селскостопанското производство за просперитета на Франция. Връх на неговата мисловна дейност е публикуваната през 1758 г. разработка „Икономическа таблица”[9].

Идеята за естествения ред – основа на методологията на физиократите

Фр. Кене превръща в своя методологическа основа концепцията за „естествения ред”. Тя се основава на разбирането, че както в природата, така и в стопанската дейност на обществото съществува естествен ред, който се подчинява на определени обективни закони. Според него, това са закони, „…установени веднъж завинаги за постоянното възпроизводство и разпределение на благата, необходими за потребностите на хората, съединени в обществото и подчинени на ред, който им предписва тези закони”[10]. Под естествен закон той разбира такова правилно протичане на явленията и процесите, което „очевидно е най-изгодно за човешкия род”. В този смисъл Кене оприличава обществото и неговото икономическо развитие на човешки организъм. Този „организъм” може да се намира в две състояния – здраво и нормално или болно. Затова и към функционирането на обществено стопанските порядки препоръчва два типа мерки. На първо място, прилагане на хигиена при здраво общество, намиращо се в състояние на равновесие. Второ, терапия, ако обществото страда от „заболяване” и се намира в състояние на неравновесие.

Фр. Кене приема обществените закони като надисторически, т.е. независещи от волята на хората. Ето защо, под естествен ред има предвид буржоазния икономически порядък на свободната стопанска дейност, подчинена единствено на законите на стоковото производство. Този ред мислителят противопоставя на мерканитлистичното държавно регулиране и феодално – съсловния режим на привилегии и ограничения. В тази връзка Кене препоръчва държавните закони да хармонират напълно с естествените и да ги оставят да се проявяват безпрепятствено.

С акцент върху естествения ред за мото на своята идейна концепция физиократите избират фразата *„Laissez faire, laissez passer”* („Оставете да се прави, оставете да се случва”). Столетия наред то остава като белег на цяла поредица от направления в

[8] Пак там, с. 317 – 322.

[9] Вж. Бартенев, С. А. История экономических учений. Всерос. акад. внеш. Торговли, „Юристъ“ М., 2000, с. 52-62.

[10] Горбунова, А. В., Ф. Р. Каплан, Л. А. Фейгина. Кенэ Франсуа. Избраные экономические произведения. Соцэкгиз, М., 1960, с. 502.

икономическата мисъл, наречени класически. С въвеждане на метода на естествените науки при изучаването на икономическите процеси и явления, физиократите имат сериозен принос за напредъка на стопанската наука. По този начин пренасят изследването от сферата на обръщение към производството, като двигател на икономическия живот на обществото.

Нещо повече, със своя подход Кене и неговите последователи проникват дълбоко отвъд видимата феодална обвивка на обществено – стопанския „организъм”, достигайки до неговата същностна капиталистическа физиология. На тази основа се разкрива „естествения ред” на създаване на „чистия продукт” в селското стопанство, като база на чистия доход на обществото. Чистият продукт в селското стопанство се приема за първоизточник на капиталистическия доход и стои в основата на механизма на неговото постоянно възпроизвеждане като резултат от движението на капитала.

В своето епохално произведение „Икономическа таблица” Кене за първи път успява да представи „естествения ред” на възпроизводството и обръщението на обществения капитал в процесите на производството, разпределението, размяната и потреблението на съвкупния обществен продукт. С идеята за обективния характер на „естествения ред” той противопоставя физиократическите възгледи на субективизма на меркантилистите относно същността на икономическите явления. В по-конкретен план, меркантилистите приемат търговеца за господар на пазара, който по своя воля регламентира стоковите цени според търсената печалба. Според Кене, точно обратното, на пазара действа обективен закон за еквивалентната размяна на стоките и затова в търговията не може да се създава печалба, респективно богатство[11].

Въпреки обективния си поглед, физиократите не виждат стопанския субект като пасивен участник в стопанската действителност. За тях индивида е творческа личност, притежаваща сила в естествения ред, която съответства на обективните закономерности. В този смисъл, естественият ред е неразделна част от свободната инициатива на стопанския субект и свободната пазарна конкуренция. С други думи, свободата на стопанска инициатива е необходимото условия, при което се постига самия естествен ред, като най-изгодна организационна форма за обществото.

Физиократите приемат свободата на икономическа дейност не като абстрактно понятие, а я пречупват през призмата на собствеността. Това не е случайно. В стопанската практика на зародилите се в условията на феодализма буржоазни форми на производство стимулиращото въздействие на собствеността върху икономическата активност и резултатност на индивидите е силно изразено, за разлика от времената на феодална принуда от миналото. Затова свободата на индивида е в неговата лична собственост. В тази връзка Кене приема, че „… осигуреността на собствеността е главна основа на икономическия строй на обществото”[12]. Така се обосновава необходимостта от частната собственост като естествена потребност на буржоазния ред.

Възгледи за чистия продукт

Вижданията за т. нар. чист продукт заемат централно място в икономическата система на физиократите. Кене го определя като разлика между съвкупния обществен продукт и разходите по неговото производство. Казано иначе, това е продуктовия излишък на производствените разходи. Според Кене той се създава само в земеделието, където в резултат на действието на природните сили се получава нарастване на потребителните стойности. В промишлеността чист продукт не се създава, а само по различен начин се извършва комбиниране на потребителните стойности. По-конкретно, той приема, че в

[11] Вж. Коротаев, А. В., А. С. Малков, Д. А. Халтурина. Законы истории. Математическое моделирование исторческих макропроцессов. Демография, экономика, войны. УРСС, М., 2005, с. 80 – 86.

[12] Гукасьян, Г. М., Г. В. Нинциева. История на экономическиой мисли. Завтра экзамен. „Питер”, М., 2008, с. 84.

промишлеността става единствено видоизменяне на вече създаденото в земеделието „вещество”, което не нараства и за това не се създава „чист продукт”.

За разлика от свои предшественици в икономическата мисъл, физиокартите не правят опит да развият теорията за стойността и нямат тяхно понятие за „разменна стойност”. По-скоро те подразбират стойността на стоката като нещо естествено и на тази основа – определят и потребителната ѝ стойност. Оттук се получава характерното за тяхната концепция смесване на понятието „стойност” с „потребителна стойност” и фактическото действително остойностяване на природното вещество. Това придава на схващанията им за „чистия продукт” известна вътрешна противоречивост. По-конкретно, Кене определя „чистия продукт” обективно като резултат от особената производителност на земеделския труд, и в същото време – като резултат на принаден труд (добавка над производствените разходи). Благодарение на изключителната съзидателна сила на земята, работникът има възможност да произвежда повече от онова, което му е необходимо за гарантиране на своето съществуване. Така разбирането на Кене за „чистия продукт” става непоследователно. Този „излишък” веднъж се представя като чист дар на природата, друг път се разглежда като резултат на добавъчен труд. Причината за това противоречие е в смесването на стойностно – паричната с вещественo – потребителната характеристика на стоката.

Във връзка с казаното дотук за чистия продукт заслужава де се отбележи и още един въпрос, отнасящ се до разбиранията на физиократите за икономическите категории. Кене не отделя *печалба*та като самостоятелна категория. Според него единствената стойностна форма на „чистия продукт” е *рентата*. По този начин печалбата се приема за съставна част от издръжката на производството и се разглежда като разновидност на работната заплата, която капиталистът получава за висококвалифициран труд по организация на процеса. С други думи, печалбата се възприема като вид доход. Тук Кене поставя акцент върху обстоятелството, че както целият продукт се създава в системата на производство, така и чистият. С това си разбиране той пренася окончателно изследването за същността и растежа на богатството в производството.

На основата на разбирането си за „чистия продукт” физиократите извеждат своята гледна точка за диференциацията на труда на две категории – *производителен* и *„безплоден”*. В отлика от меркантилистите, които за производителен приемат само труда в отраслите, чиято продукция при износ носи повече злато и сребро на държавата, Кене и неговите съмишленици прилагат като критерий за оценка на производителния труд „чистия продукт”. След като последният се създава само в земеделието, то производителен е единствено селскостопанския труд. В другите отрасли трудът е характеризиран като „безплоден” и непроизводителен.

В продължение на това разбиране са и възгледите на тази група мислители за общественото разслоение. Те говорят за наличието на три прослойки. Първата наричат производителна и в нея се включват фермерите. Във втората са собствениците на земята, а третата определят като „безплодна” и причисляват към нея работещите в промишлените отрасли. Според Кене „производителната класа е онази, която възстановява чрез обработване на земята ежегодните богатства на нацията, прави разходи… за земеделски работи и има всяка година доходите на собствениците на земята”[13]. Към прослойката на собствениците причислява: владетеля, земевладелците и тези, които получават десятък. Тази класа съществува благодарение на „чистия продукт” от земеделието или дохода, който ѝ се заплаща ежегодно от производителната класа след възстановяване на разходите. Безплодната прослойка, от своя страна, е съставлявана от всички граждани, ангажирани със

[13] Горбунова, А. В., Ф. Р. Каплан, Л. А. Фейгиной. Кенэ Франсуа. Избраные экономические произведения. Соцэкгиз, М., 1960, с. 525.

занаяти извън земеделието. Разходите на нейните представители се изплащат от първите две групи[14].

Това разбиране за разделението на обществото възпроизвежда обичайната за Средновековието представа, според която всяко общество се състои от дворяни, селяни и граждани. В извършеното от Кене обществено делене може да се отбележи негов един негов сериозен положителен принос. Той се състои в опита да се придадат икономически признаци на социалното разслоение.

Разбирания на Кене за капитала

За характеризиране на капитала като икономическа категория Кене използва термина *„аванси”*. Според него действителните аванси са тези, които се влагат в земеделието. Именно там се създава „чистият продукт”. В унисон с разбиранията си за безплодния характер на промишлеността, „авансите” в нейните производства също са определяни като безплодни, защото не способстват за създаване на „чист продукт”. Отношението му към търговския капитал се базира на критиката спрямо меркантилизма. Търговският капитал носи печалба само защото нарушава еквивалентността на размяната. За Кене търговецът се стреми да получи по възможност стока на по-ниска цена, която впоследствие да продаде на по-висока. Така увеличава печалбата си в ущърб на обществото. С други думи, търговията противопоставя частните на обществените интереси[15].

Разграничавайки се от меркантилистите, които отъждествяват капитала с парите, Кене смята, че не парите сами по себе си са капитал, а по-скоро придобитите чрез тях средства за производство. Последните той нарича действителен капитал. Нещо повече, към вещественитe елементи на капитала Кене отнася: селскостопанските оръдия и инвентар, добитъка, семената, средствата за съществуване на земеделците и т. н. Тези веществени елементи на капитала той разглежда като прости елементи на процеса на труда, извън обществените условия, в които те приемат функцията на капитал.

В своята идейна конструкция Кене първи въвежда разграничение между отделните части на капитала според характера на техния оборот. Една част от капитала определя като *„първоначални аванси”* и отнася към тях разходите за земеделски инвентар – постройки, добитък и др. Друга част нарича *„ежегодни аванси”*. Те включват: разходите за семена, за основни селскостопански работи, за издръжка на работниците и т. н. Поради своя характер „първоначалните аванси” извършват пълния си оборот за последователност от производствени цикли, т. е. в дългосрочен план. „Ежегодните аванси” извършват пълен оборот в рамките на един производствен цикъл или една стопанска година. Обясненията на Кене са свързани със следните обстоятелства. „Първоначалните аванси” се изхабяват постепенно при участието си в производствения процеси и затова пренасят стойността си на части в себестойността на новосъздадения продукт. За разлика от тях, „ежегодните” влизат изцяло в него. Този възглед може да се характеризира като значителен принос в икономическата наука, защото чрез него се въвежда използваното днес разграничение на капитала на основен и оборотен. Нещо повече, Кене извършва делението на капитала само в неговата производителна форма, изключвайки възможност за такава диференциация в сферата на обръщението.

[14] Вж. Веблен, Т. Теория на безделната класа”. „Изток – Запад”, С., 2016, с. 29 – 33.

[15] Вж. Горбунов, Ал. В., Ф. Р. Каплан, П. Н. Клюкин, Л. А. Фейгина, И. А. Шапиро, Л. А. Амелехин, П. С. Сацкий. Кенэ Франсуа, Тюрго Анн Робер Жак, Дюпон де Немур П. С. Антология экономической мысли, „Эксмо“, М., 2008, с. 321 – 329.

„Икономическа таблица" – първи по рода си анализ на възпроизводствените възможности на националното стопанство

Епохалното значение на „Икономическа таблица" (1758 г.) се състои в това, че за първи път в историята на икономическата наука е направен опит за представяне процеса на възпроизводство и обръщение на съвкупния обществен продукт в неговата цялост.[16] Кене предлага в схематичен вид механизъм, чрез който произведеният в страната готов продукт се разпределя посредством обръщението, в резултат на което се създават предпоставки за производството му в предишните обеми. Приносен момент тук е обстоятелството, че чрез възпроизводството на обществения продукт се изобразява възпроизводството и обръщението на целия наличен в стопанството капитал. В произведението намират отражение всички основни аспекти на икономическата теория на Кене – за „чистия продукт" и капитала, за производителния и безплодния труд, за трите класи и др. Представения възпроизводствен процес обвързва в органично цяло тези възгледи, като им придава смисъла на елементи на стройна система от икономически знания.

При анализа на процеса Кене прави някои опростявания, що се отнася до фазата реализация, като приема, че цените са постоянни, игнорира външния пазар и разширеното възпроизводство. За изходен момент на обръщението се взема края на земеделската година след прибирането на реколтата.

Нека обърнем малко по-обстойно внимание на авторовото изложение. Стойностният размер на произведения продукт в селското стопанство, намиращ се в разпореждане на производителната класа възлиза на 5 млрд. ливри[17]. От тях 1 млрд. възстановяват стойността на изразходвания (амортизирания) през годината капитал. Нека „първоначалните аванси" в разпореждане на производителната прослойка са 10 млрд. ливри. Предполага се, че ежегодно той се изхабява с 1/10 или с 10% от първоначалната си стойност. Освен възобновената стойност на „първоначалните аванси" в земеделския продукт, се възстановяват и 2 млрд. ливри „ежегодни аванси" (оборотен капитал). Останалите 2 млрд. в повече над посочените по-горе формират стойността на получения „чист продукт". В същото време (края на годината) „безплодната прослойка" разполага с произведената от нея продукция на стойност 2 млрд. ливри. Така съвкупният обществен продукт (на земеделието 5 млрд. и на промишлеността 2 млрд.) възлиза общо на 7 млрд. ливри. При това фермерите са изплатили 2 млрд. ливри налични пари на прослойката на собствениците под формата на аренда.

Даденият пример поставя въпроса за механизма, по който протича процесът на обръщението на създадения съвкупен продукт в държавата. За намирането на отговор многобройните индивидуални актове на обръщението са взети в тяхната съвкупност като обръщение между трите основни прослойки. По този начин в „Икономическа таблица" многото процеси на реализация и обръщение са сведени до пет акта на покупко – продажба.

На *първо място*, с получените 2 млрд. ливри налични пари класата на собствениците купува за 1 млрд. средства за живот от прослойката на производителите. В резултат се извършва реализация на 1/5 част от селскостопанската продукция, която от сферата на обръщение преминава в потребление при земевладелците.

Второ, с останалите пари собствениците на земя закупуват за 1 млрд. ливри промишлени изделия от „безплодната" прослойка, която от своя страна реализира 1/2 от собствената си продукция.

[16] Вж. Коротаев, А. В., А. С. Малков, Д. А. Халтурина. Законы истории. Математическое моделирование исторических макропроцессов. Демография, экономика, войны. УРСС, М., 2005, с. 77 – 78.
[17] Френска парична единица в обръщение през XVII век.

Трето, с получените от собствениците пари „безплодната” класа купува от производителната прослойка селскостопански предмети за 1 млрд. ливри. По този начин се реализира още 1/5 част от земеделския продукт.

На *четвърто място*, на свой ред производителната класа закупува средства за производство от „безплодната” за 1 млрд. ливри. Те са им необходими за възстановяване на изхабените и негодни веществени елементи на „първоначалните аванси”, т. е. основен капитал. В резултат се реализира и втората половина от продукцията на „безплодната” прослойка – промишлени стоки.

Пето, с парите от последната реализация „безплодната” класа изкупува за 1 млрд. ливри селскостопанска продукция от производителите.

При така представения процес на обръщение на съвкупния продукт е извършена реализация за 3 млрд. ливри на селскостопански стоки и за 2 млрд. на промишлени. Останалата в производителната прослойка продукция за 2 млрд. ливри не участва в междукласовото обръщение. По стойност и по натура тази продукция представлява еквивалента на изразходваните „ежегодни аванси” (оборотен капитал) и се обръща вътре в самата прослойка на производителите, разходвайки се за фактическото им възстановяване. Така се възстановява положение в системата, каквото е било в началото на стопанската година. От една страна, производителите възстановяват авансите си (10 млрд. първоначални и 2 млрд. ежегодни) и възвръща 2 млрд. налични пари, необходими за последователното арендно заплащане. От друга, до края на годината собствениците на земя разполагат с промишлени стоки и селскостопански продукти за потребление на стойност 2 млрд. ливри. От трета страна, „безплодната” прослойка разполага със суровини и материали за годишно производство и средства за живот до края на годината. В крайна сметка, по този начин са създадени всички предпоставки за възобновяване на производствения цикъл в същия мащаб, т. е. за просто стоково възпроизводство.

Представената в „Икономическа таблица” от Кене схема на възпроизводството съдържа и някои противоречия, дори от гледна точка на нейния автор. Например, Кене допуска в таблицата определена диспропорция. За производителната класа той предвижда основен капитал, докато за безплодната не предполага наличието на първоначални аванси. Освен това, в таблицата безплодните продават цялата си продукция и остават без промишлени изделия за собствена употреба. Следователно, те не биха имали свое потребление на предмети на промишлеността, а също не биха имали промишлени средства за производство. Това, в крайна сметка, поставя възпроизводството под съмнение. Що се отнася до производителната класа, то за нея също не се отреждат промишлени предмети за лично потребление, както са предвидени за прослойката на собствениците.

Тези несъвършенства обаче на могат да поставят под съмнение огромния принос на Франсоа Кене за осветляването на същността на стопанските процеси и огромната познавателна и методологическа значимост на неговата система. Те са по-скоро израз на недоразвитите икономически условия.

Заключение

Изследователите на идейната концепция отдават на Франсоа Кене и неговата школа заслугата за оформянето на първото единно теоретично учение за закономерностите на капиталистическата икономика, въпреки неговата отраслова едностранчивост. Към този период до такова систематизирано учение не се достига, макар У. Пети и П. Буагилбер преди това фрагментарно да правят анализи и обобщения по редица основни проблеми на капиталистическото стоково производство. Поради тази причина физиократическата школа във Франция се определя като специфична форма на класическа политическа икономия.

Разцветът на физиократизма във Франция е твърде кратък. Школата просъществува едва около десет години. Въпреки това, тя поставя своя траен отпечатък върху бъдещето на

икономическата мисъл. Основателят й Фр. Кене превръща в методологическа основа на своите идеи концепцията за „естествения ред”. Според нея както в природата, така и в стопанската дейност на обществото съществува естествен ред, който се подчинява на определени обективни закони. С акцент върху естествения ред за мото на своята идейна концепция физиократите избират фразата *„Laissez faire, laissez passer”* („Оставете да се прави, оставете да се случва”). Столетия наред то остава като белег на цяла поредица от направления в икономическата мисъл.

Литература

1. *Бартенев, С. А*. История экономических учений. Всерос. акад. внеш. Торговли, „Юристъ“ М., 2000
2. *Бекярова, К., Б. Велев, Ив. Пипев*. Икономически теории. Икономическата мисъл от древността до наши дни. „Хермес”, Пловдив, 2002
3. *Веблен, Т*. Теория на безделната класа”. „Изток – Запад”, С., 2016
4. *Горбунова, А. В., Ф. Р. Каплан, Л. А. Фейгина*. Кенэ Франсуа. Избраные экономические произведения. Соцэкгиз, М., 1960
5. *Горбунов, Ал. В., Ф. Р. Каплан, П. Н. Клюкин, Л. А. Фейгина, И. А. Шапиро, Л. А. Амелехин, П. С. Сацкий*. Кенэ Франсуа, Тюрго Анн Робер Жак, Дюпон де Немур П. С. Антология экономической мысли, „Эксмо“, М., 2008
6. *Гукасьян, Г. М., Г. В. Нинциева*. История на экономическиой мисли. Завтра экзамен. „Питер”, М., 2008
7. *Демостенов, С*. Теоретическа политическа икономия. ч. II, УИ „Св. Климент Охридски“, С. 1991
8. *Коротаев, А. В., А. С. Малков, Д. А. Халтурина*. Законы истории. Математическое моделирование исторических макропроцессов. Демография, экономика, войны. УРСС, М., 2005
9. *Кънев, М. и колектив*. Икономически теории. Прозрения и пристрастия на великите икономисти. „Абагар”, В. Търново, 2000
10. Предшественици на съвременния социализъм. Том 3: Кене, Смит и Рикардо. Избрани страници. „Народна култура”, С., 1947

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

PROSPECTS IN THE DEVELOPMENT OF BANKING AND FINANCIAL INNOVATIONs IN BULGARIA

Biser Krastev
University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The scientific article clarifies the economic nature and characteristics of banking and financial innovation. Their detailed classification based on the use of different features is presented. A study of the innovation activity of the leading commercial banks in Bulgaria in recent years is carried out. The tendencies and prospects in the development of the product, information-technological and organizational innovations of the Bulgarian banks are systematized.

Key words: banking innovation, financial innovation.

ПЕРСПЕКТИВИ В РАЗВИТИЕТО НА БАНКОВИТЕ И ФИНАНСОВИТЕ ИНОВАЦИИ В БЪЛГАРИЯ

Бисер Кръстев
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Резюме: В научната статия са изяснени икономическата същност и характерните особености на банковите и финансовите иновации. Представена е тяхна подробна класификация въз основа на използването на различни признаци. Извършено е изследване на иновационната дейност на водещите търговските банки у нас през последните години. Систематизирани са тенденциите и перспективите в развитието на продуктовите, информационно-технологичните и организационните иновации на българските банки.

Ключови думи: банкови иновации, финансови иновации.

ВЪВЕДЕНИЕ

През последните десетилетия се наблюдава тенденция на повишаване на иновационната активност на кредитните институции, предизвикана от ускореното развитие на информационните технологии и интернационализирането на финансовите пазари. Търговските банки въвеждат различни видове финансови иновации, чрез които се стремят да удовлетворят в по-висока степен потребностите на своите клиенти, да повишат своята ефективност и в крайна сметка да подобрят конкурентните си позиции на пазара на банкови продукти и услуги. Научното изследване е особено **актуално** поради обстоятелството, че банките са едни от най-важните финансови посредници, които улесняват транзакциите между търсещите и предлагащите капитали, като същевременно способстват за намаляване степента на асиметричност на информацията и равнището на пазарните рискове. От друга страна тяхната иновационна дейност подпомага икономическото развитие и способства за повишаване на темповете на икономическия растеж.

Обект на изследване в настоящата статия са банковите и финансовите иновации, разгледани през призмата на дигиталната трансформация на банковия бизнес. **Предмет на изследване** са тяхната икономическа същност, разновидности и приложение в дейността на търговските банки в България. **Целта** на научната разработка е да се изяснят специфичните особености на банковите и финансовите иновации, да се анализира иновационната активност на водещите банки у нас през последните години и да се разкрият ролята и значението на иновациите върху ефективността на банковата дейност. За реализацията на тази цел е необходимо да се решат следните **задачи**: дефиниране на същността на банковите и финансовите иновации, извършване на класификация на банковите и финансовите иновации, проучване на приложението им в банковия сектор в България и разкриване на перспективите пред тяхното бъдещо развитие.

ИКОНОМИЧЕСКА СЪЩНОСТ НА БАНКОВИТЕ И ФИНАНСОВИТЕ ИНОВАЦИИ

Проблемите за същността на банковите и финансовите иновации, за влиянието им върху рентабилността на търговските банки и за въздействието им върху ефективността на финансовите пазари намират отражение в изследванията на редица водещи автори от страната и чужбина. В икономическата литература тези два термина се дефинират по различни начини и за тях не съществуват унифицирани определения.

В по-тесен смисъл **банковите иновации** се разглеждат като резултат от иновационната дейност на кредитните институции и според О. Стоичкова, Я. Китанов и В. Желязкова те са: „специфични финансови иновации, осъществявани от банките на финансовите пазари или в собствената им дейност под формата на нов и усъвършенстван продукт, услуга или процес“[1]. По-широкообхватна дефиниция за иновациите в банковия сектор е формулирана от М. Нейкова. Според нея те се идентифицират със: „създаване на нови банкови продукти (услуги), както и подобряване на съществуващите с помощта на съвременни информационни технологии, използване на модерно технологично оборудване в банките с цел повишаване на ефективността и конкурентоспособността на предоставяните услуги и промяна на технологията за обслужване на клиентите на банката“[2]. В това определение банковите иновации се свързват с разработването и внедряването на нови банкови продукти или услуги от дадена кредитна институция, които водят до повишаване

[1] Стоичкова, О., Я. Китанов, В. Желязкова. Банкови иновации: същност, видове и съвременни тенденции, *VUZF Review, Vol. 2(2), №1*, София, 2017, с. 192.

[2] Нейкова, М. Развитие на иновациите и технологиите в банковия сектор, *Сборник доклади от международна научно-практическа конференция „България на регионите‘ 2019“*, Пловдив, 2019, с. 402.

на ефективността от нейната дейност и до подобряване обслужването на нейните клиенти чрез използването на съвременни (предимно информационни) технологии.

От друга страна банковите иновации обхващат съвкупността от принципно нови банкови продукти и услуги, свързани с получаването на допълнителни доходи в процеса на създаването на благоприятни условия за формиране и използване на ресурсния потенциал на кредитната институция чрез внедряване на нововъведения, с чиято помощ клиентите на банката могат да извличат определени финансови изгоди. От гледна точка на банковите клиенти финансовите изгоди се свързват с икономията на време, с намаляването на транзакционните разходи по сделките и с възможността за генериране на печалби от използването на иновативните банкови продукти.[3] Следователно банковите иновации повишават ефективността на взаимоотношенията между банката и нейните клиенти, като заздравяват връзките между тях и допринасят за минимизиране на негативните последици от клиентската миграция.

През последните години към банковите иновации се причисляват новите типове организационни структури, изграждани от кредитните институции, както и новите институционални форми на организация на банковия бизнес.[4] Появяват се цифрови банки от ново поколение, които предлагат на своите клиенти дигитални финансови продукти и услуги през високотехнологични специализирани мобилни приложения, разработени от тях или от партниращи си с тях финтех компании. Предимствата на цифровото банкиране са свързани с получаването на непрекъснат достъп от клиентите на съответната финансова институция до банковите продукти и услуги, които тя предлага, с липсата на клонова мрежа, което води до понижаване на операционните разходи на банката, със съкращаването на времето за осъществяване на банковите услуги, с възможностите за комплексно удовлетворяване изискванията на клиентите и с подобряването на имиджа на кредитната институция[5].

От извършения критичен преглед на дефинициите за ***банковите иновации*** може да се установи, че *те са нововъведения, осъществявани от търговските банки във връзка с внедряването на нови продукти, бизнес процеси, начини за обслужване на клиентите и форми на функциониране на банковия бизнес, които водят до подобряване финансовото състояние на кредитните институции и до повишаване на тяхната конкурентоспособност.*

Положителните страни и преимуществата на банковите иновации се изразяват в съкращаването на оперативните разходи и времето за осъществяване на банковите операции, в разнообразяването на продуктовия асортимент на банките, в разширяването на клиентската база и по-високото качество на обслужване на клиентите, в повишаването на ефективността на банковата дейност и в подобряването на конкурентните позиции на кредитните институции.

Същевременно банковите иновации се характеризират с определени недостатъци, които се отразяват негативно върху стабилността и устойчивостта на финансовите институции. Сред тях се открояват увеличаването на общите инвестиционни разходи, особено на тези, насочени за изследователска и развойна дейност и за внедряването на нови информационни технологии. По този начин се засилва зависимостта на банките от развитието на новите технологии, нарастват маркетинговите разходи, свързани с позиционирането на новите банкови продукти, повишават се рисковете, свързаните с

[3] Вж. напр.: Стоичкова, О., Я. Китанов, В. Желязкова, Цит. съч., с. 198; Лаврушин, О. И. и др. Банковский менеджмент, Издательство „Кнорус“, Москва, 2009, с. 480.

[4] Просалова, В. С., А. А. Никитина. Понятие банковских инноваций и их классификация, *Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС, №1,* 2013, с. 170.

[5] Ковалев, М, Г. Головенчик. Цифровая трансформация банков, *Банкаўскі веснік, №11 (664)*, Минск, 2018, с. 52.

недостатъчно надеждния контрол върху личните данни на клиентите и гарантирането на тяхната киберсигурност и др.[6].

В теоретичен аспект е необходимо да се направи разграничение между понятията „банкови иновации“ и „финансови иновации“. От специализираната икономическа литература е известно, че **финансовите иновации** имат по-широк обхват от банковите, т.е. банковите иновации са само част от финансовите, доколкото някои финансови иновации се създават и комерсиализират от небанкови институции, а не от търговски банки[7]. В този смисъл Дж. Лернер и П. Туфано дефинират финансовата иновация като дейност, насочена към създаване и популяризиране на нови финансови инструменти, както и на нови финансови технологии, институции и пазари[8]. Същевременно У. Фрейм и Л. Уайт определят финансовата иновация като нововъведение, чрез което се намаляват разходите, понижават се рисковете и се подобряват функционалните характеристики на продуктите и услугите, като по този начин се задоволяват в по-висока степен потребностите на участниците във финансовата система[9]. Според В. Белчев финансовите иновации са: „процес, осъществяван от всяка институция, който включва създаването, популяризирането и приложението на нови продукти, платформи, процеси и технологии, които въвеждат нови начини или промени в начина, по който се извършва финансова дейност“[10].

На основата на анализа на посочените по-горе определения може да се обобщи, че финансовите иновации притежават следните основни характеристики[11]:

- те са напълно нови продуктови решения или усъвършенствани традиционни финансови инструменти, които намират приложение в редица нови области и направления от дейността на финансовите институции;
- те заместват традиционните финансови продукти и услуги и подобряват финансовото състояние на бизнес организациите, които ги внедряват;
- те не могат да бъдат причислени към конкретен сегмент на финансовия пазар;
- те се използват за хеджиране на финансовите рискове;
- те стоят в основата на формирането на нови финансови процеси, техники или стратегии;
- те не се осъществяват само от банките, а все по-често се реализират от финтех компаниите и от големите технологични компании.

Следователно ***финансовата иновация*** може да се дефинира като *нововъведение под формата на нов финансов инструмент, технология, бизнес модел или процес, което води до повишаване ефективността на финансовия (в частност на банковия) сектор, до понижаване равнището на финансовите рискове и до подобряване качеството на финансовите услуги*.

Предимствата на финансовите иновации, произтичащи от внедряването им на финансовите пазари, са свързани с понижаването на разходите на финансовите посредници, с формирането и управлението на оптимални портфейли, съдържащи разнообразни

[6] Машкина, Н. А, В. Э. Агракова. Применение инновационных технологий в деятельности банков, *ЦИТИСЭ, №1 (23)*, Москва, 2020, с..221-222.

[7] Балабанов, И. Т. Банки и банковское дело, Издательский дом „Питер“, Санкт-Петербург, 2003, с. 206.

[8] Lerner, J., P. Tufano. The Consequences of Financial Innovation: A Counterfactual Research Agenda, *NBER Working Paper Series, No: 16780*, February 2011, p. 6, Публикацията е достъпна на интернет адрес: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w16780/w16780.pdf.

[9] Frame, W. S., L. J. White. Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking, *Working Paper 2009-10*, *Federal Reserve Bank of Atlanta,* March 2009, p. 4, Публикацията е достъпна на интернет адрес: http://w4.stern.nyu.edu/research/technological_change_and_fin_innovation_in_banking.pdf.

[10] Белчев, В. Банки и финансови иновации – теоретични основи, *Икономически и социални алтернативи, бр. 1*, София, 2020, с. 99.

[11] Blach, J. Financial Innovations and Their Role in the Modern Financial System – Identification and Systematization of the Problem, *e-Finanse: Financial Internet Quarterly*, *Vol. 7(3)*, 2011, p. 18.

категории финансови активи, с ефективното и рационално разпределение на финансовите ресурси, с подобряването на ликвидността на финансовите посредници и финансовите пазари, с усъвършенстването на риск-мениджмънта, с намаляването на проблема с асиметричността на информацията, с подобряването на възможностите за извличане на арбитражни печалби и др.[12].

Проблемите и предпоставките, които възпрепятстват ускореното развитие на финансовите иновации в съвременните условия, са относително неравномерното разпространение на информационните технологии в отделните региони и държави, ниското равнище на развитие на технологичната инфраструктура в някои от тях, високото равнище на финансовите и инвестиционни рискове, липсата на ефективна нормативна база в областта на финансовите регулации, ниското равнище на финансова грамотност на част от населението, ползващо финансови услуги на финансовите пазари, както и слабата заинтересованост на някои финансови посредници от развитието на финансовите иновации[13].

Финансовите иновации изпълняват разнообразни **функции**. Към най-важните от тях се причисляват следните[14]:

- *платежна функция* – финансовите иновации повишават ликвидността на финансовите инструменти, на финансовите пазари и на цялата финансова система;
- *инвестиционна функция* – те повишават възможностите за инвестиране в разнообразни финансови активи, които отговарят в максимална степен на рисковия профил на инвеститорите;
- *финансираща функция* – чрез финансовите иновации се повишава достъпа до различни източници на финансиране (собствени и заемни капитали);
- *ценообразуваща функция* – свързана е с усъвършенстването на процеса на оценяване на финансовите инструменти или бизнеса като цяло чрез разнообразни статистически и математически модели;
- *функция, свързана с управлението на рисковете* – чрез нея се разширяват възможностите за хеджиране на пазарните, кредитните и операционните рискове.

Финансовите иновации оказват позитивно влияние върху банковата активност. Те допринасят както за ръста на активите и на предоставените кредити, така и за подобряването на финансовите резултати на търговските банки[15].

КЛАСИФИКАЦИЯ НА БАНКОВИТЕ И ФИНАНСОВИТЕ ИНОВАЦИИ

В теорията на иновационния мениджмънт на финансовите институции се срещат множество признаци, въз основа на които може да се извърши класификация на банковите и финансовите иновации. В настоящото изложение ще бъдат представени само най-важните от тях. Първоначално ще бъде направен преглед на видовете банкови иновации в зависимост от следните класификационни признаци:

- според сферата на внедряването им в кредитните институции;
- според обекта на иновациите в сферата на банковата сигурност;
- според причините за тяхното възникване.

[12] Филиппов, Д. И. Теория и методология оценки влияния финансовых инноваций на развитие финансового рынка, *Диссертация на соискание степени доктора экономических наук*, Москва, 2019, с. 51.

[13] Нагорная, О. И., О. В. Данильченко, А. М. Филинков. О сущности и функциях финансовых инноваций, *Электронный научный журнал „Вектор экономики“*, *№5,* 2019, Публикацията е достъпна на адрес: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/5/innovationmanagement/Nagornaya_Danilchenko_Filinkov.pdf.

[14] Blach, J. Цит. съч., с. 24.

[15] Lee, C. C., C. W. Wang, S. J. Ho. Financial Innovation and Bank Growth: The Role of Institutional Environments, *North American Journal of Economics and Finance, Vol. 53*, July 2020, Article 101195.

В това отношение ***в зависимост от сферата на внедряването им в кредитните институции*** банковите иновации се разделят на информационно-технологични, продуктови и организационни[16].

Информационно-технологичните иновации се създават в резултат на използването на съвременни методи за получаване, обработка, съхранение и предаване на информация. Към тях се причисляват електронните, мобилните и peer-to-pear (P2P) разплащания, извършвани чрез специализирани мобилни приложения, въвеждането на блокчейн технологията, използването на възможностите на социалните мрежи, облачните технологии, изкуствения интелект, анализът на големи данни, Near Field Communication (NFC) технологията др.

Продуктовите иновации обхващат създаването на нови и усъвършенстването на съществуващи банкови продукти. Нови банкови продукти са мобилното банкиране, електронният портфейл, електронният лизинг, електронният факторинг и др. Те се предлагат на вече разработени и утвърдени пазари. Усъвършенстване на съществуващ банков продукт е налице при банковите карти, при които информацията за транзакциите по банковата сметка на клиента първоначално се съхранява на магнитна лента, а в последствие – на чип.

Чрез *организационните иновации* се създават благоприятни условия за внедряване на нови бизнес процеси, начини за обслужване на клиентите и форми на функциониране на банковия бизнес.

Според обекта на иновациите в сферата на банковата сигурност те биват технически, процесни, организационно-управленски и иновации, основаващи се на психологически модели за въздействие[17].

Техническите иновации са свързани с въвеждането на нови, усъвършенствани и по-ефективни системи за мониторинг, контрол и управление на различните системи за сигурност в банката, включително и интегрирането на нови системи за сигурност във вече изградените и функциониращите.

Процесните иновации допълват техническите. Те се въвеждат с цел оптимизиране на процесите във финансовата институция, засягащи нейната сигурност. Чрез процесните иновации се подобрява способността на банката да реагира адекватно при появата на природни бедствия, аварии и пандемии, както и да противодейства успешно на различни киберзаплахи.

В резултат на *организационно-управленските иновации* се постига по-ефективно администриране на системите за сигурност на банката чрез усъвършенстване на тяхната структура и технически характеристики и подобряване на тяхното качество.

Иновациите, базиращи се на психологически модели за въздействие, се внедряват, за да се предотвратят потенциални злоупотреби с активите на кредитната институция както от страна на банковите служители, така и от страна на банковите клиенти. Те се прилагат с цел установяване на определени факти и обстоятелства при настъпване на определени негативни действия.

Според причините за тяхното възникване банковите иновации могат да се разграничат на две големи групи: стратегически иновации и реактивни (отбранителни) иновации[18].

Целта на *стратегическите иновации* е увеличаването на пазарните дялове по отношение на предлаганите нови банкови продукти, привличането на нови клиенти,

[16] Вж. по-подр.: Просалова, В. С., А. А. Никитина, Цит. съч., с. 172.
[17] Биолчева, П. Предизвикателства пред иновациите в банковата сигурност, *Икономически и социални алтернативи, бр. 2*, София, 2018, с. 147-148.
[18] Вж.: Нейкова, М., Цит. съч., с. 403.

повишаването на качеството на финансовите услуги, както и повишаването на конкурентните преимущества на кредитната институция в дългосрочен план.

Реактивните (отбранителни) иновации се осъществяват с цел оцеляване на банковата институция в борбата за запазване на пазарните ѝ позиции по отношение не само на банките-конкуренти, а и на небанковите финансови институции и финтех компаниите, предлагащи предимно нови цифрови финансови услуги на определени сегменти от финансовия пазар, на които доскоро банката е била основен финансов посредник.

Подобна класификация може да се извърши и по отношение на финансовите иновации. Класификационните признаци, въз основа на които те се разграничават на отделни видове, са следните:

- според типа на финансовите иновации;
- според мащаба на тяхното приложение;
- според промените, които предизвикват в икономическата среда.

Според типа на финансовите иновации последните се разделят на продуктова, технологична, пазарна, маркетингова и управленска[19].

Продуктовата иновация е свързана с предлагането на нов финансов продукт или услуга от страна на дадена финансова институция или финтех компания на финансовия пазар.

Технологичната иновация е нова технология, внедрена в определена финансова институция или на определен сегмент от финансовия пазар, която от една страна понижава себестойността и повишава качеството на предоставяните финансови услуги, а от друга страна подобрява ликвидността и ефективността на финансовия пазар.

Пазарната иновация е насочена към създаването на нов пазар, на който се търгуват нови финансови инструменти. Пример за подобна иновация е изграждането на крипто борси, на които се търгуват разнообразни криптовалути.

Маркетинговата иновация е насочена към увеличаване на приходите на финансовата институция чрез навлизането ѝ на нови пазари, привличането на нови клиенти, както и посредством създаването на нови канали за дистрибуция на нейните продукти и услуги.

Управленската иновация предполага въвеждането на нови форми на организация на финансовия бизнес с цел повишаване на неговата ефективност. Така например през последните години с развитието на процеса на дигитализация все повече финансови институции започват да предлагат своите продукти през Интернет, като същевременно закриват част от клоновата си мрежа.

Според мащаба на тяхното приложение финансовите иновации се разделят най-общо на финансови иновации на глобално равнище, финансови иновации на регионално равнище и финансови иновации на национално равнище.

Финансовите иновации на глобално равнище са разпространени в почти всички държави по света. Създадената през 1998 година международна онлайн платежна система PayPal се използва в над 200 държави и чрез нея могат да се нареждат или получават парични преводи в 26 различни валути. От друга страна се счита, че блокчейн технологията, която стои в основата на най-широко използваната глобална криптовалута биткойн, ще намери приложение в редица сегменти на финансовата индустрия, сред които търговското финансиране, разплащанията, капиталовите пазари, синдикираните заеми, застраховането, социалните финанси и финансовите регулации[20].

[19] Василенко, О. А. Тенденции и перспективы развития финансовых инновации в банковском бизнесе России, *Мир новой экономики, Том 13, №2,* Москва, 2019, с. 82.

[20] Вж. напр.: Петров, Д. Приложение на блокчейн и „умни“ договори във финансовата индустрия, *Известия на Съюза на учените – Варна, Серия Икономически науки, том 7, №2,* 2018, с. 27-30.

Финансовите иновации на регионално равнище се прилагат в отделни региони или континенти. Пример за подобна финансова иновация е въвеждането на SEPA платежни инструменти в евро (кредитен превод, директен дебит и платежни карти), които се използват на територията на държавите-членки на Европейския съюз, Андора, Ватикана, Великобритания, Исландия, Лихтенщайн, Монако, Норвегия и Швейцария.

Финансовите иновации на национално равнище се осъществяват на територията на отделна държава от институции, опериращи на нейния вътрешен пазар на финансови продукти и услуги. Поради протичащите процеси на глобализация и на дигитализация на финансовите пазари обаче част от тези финансови иновации постепенно започват да се прилагат на регионално и на глобално равнище.

Според промените, които пораждат в икономическата среда, финансовите иновации се разграничават на структурни, системни, конюнктурни, регулаторни и стимулиращи[21].

Структурните иновации водят до промени в структурата на финансовите пазари, до промени в обема и структурата на търгуваните на тях финансови инструменти, до промени в структурата на инвестициите, както и до промени в структурирането на бизнеса на финансовите посредници.

Системните иновации предизвикват трайни промени в начините и моделите, по които функционират както отделните финансови компании, така и финансовия сектор на икономиката като цяло.

Конюнктурните иновации са съобразени с етапите от развитието на финансовите технологии и с провеждането на определена финансова политика, като в резултат на тяхното внедряване на финансовите пазари се пораждат временни промени в бизнес средата.

Регулаторните иновации се създават от специализирани *RegTech* и *SupTech* компании, които предоставят правно-информационни и аналитични услуги на различни финансови институции с цел последните да изпълняват по-бързо, по-евтино и с възможно най-малък брой служители определени регулаторни и надзорни изисквания (за ликвидност, за капиталова адекватност, за управление на рисковете и др.), за спазването на които са отговорни съответните финансови регулатори и надзорни органи[22].

Стимулиращите иновации допринасят за ускореното развитие на финансовите посредници и на финансовите пазари. Чрез тях се улеснява и подпомага движението на капиталите във всички сектори на икономиката и се задоволяват по-комплексно потребностите на домакинствата при ползването на съответните иновативни финансови продукти и услуги.

ИНОВАЦИОННА АКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ГОДИНИ

Във връзка с ускореното развитие и повсеместното разпространение на новите цифрови и информационни технологии през последните години търговските банки у нас започнаха да предлагат на своите клиенти редица иновативни продукти и услуги. Най-широко приложение сред тях намират мобилното банкиране, електронният (дигитален) портфейл, безконтактните плащания чрез банкови карти и/или мобилен телефон, електронният лизинг, електронният (дигитален, мобилен) факторинг и др.

[21] Филиппов, Д. И., Цит. съч., с. 46-47.

[22] Вж.: Вълканов, Н. RegTech и SupTech – високотехнологичните иновации в сферата на финансовото регулиране, *Известия на Съюза на учените – Варна, Серия Икономически науки, том 7, №2*, 2018, с. 44-48.

Мобилното банкиране е банков продукт или услуга, която се извършва чрез мобилно устройство (компютър, смартфон или таблет)[23]. На това устройство се инсталира безплатно мобилно приложение, чрез което клиентите на кредитната институция могат да нареждат по всяко време на денонощието вътрешнобанкови или междубанкови преводи, да получават справки за извършените транзакции и салдата по банковите си сметки, да плащат битовите и комуналните си сметки, да получават информация за актуалните валутни курсове, най-близките офиси и банкомати на съответната банка, както и друга справочна информация.

Някои от водещите банки в България предвиждат и допълнителни функционални възможности, свързани с мобилното банкиране. Така например клиентите на УниКредит Булбанк могат да подписват дигитално с помощта на мобилното приложение Bulbank Mobile свои документи и да заявяват ползването на допълнителни банкови продукти[24]. Чрез мобилното приложение DSK Smart клиентите на Банка ДСК могат да следят наличността и движенията по сметките си в други банки[25]. Обединена българска банка предлага възможност за получаване на предварително одобрен потребителски кредит или за заявяване и заплащане на електронна винетка чрез мобилното приложение ОББ Мобайл[26]. Чрез мобилното банкиране на Юробанк България m-Postbank могат да се плащат местни данъци и такси към 23 общини в България[27]. В мобилното приложение на Първа инвестиционна банка My Fibank са предвидени опции за управление на дебитни и кредитни карти, за закупуване на електронни винетки, както и за покупко-продажба на валута по преференциален курс[28], а в мобилното приложение на Райфайзенбанк (България) RaiMobile е предоставена възможност за бързи преводи към клиенти на банката, фигуриращи като контакти в телефонния указател на потребителя[29]. Клиентите на Централна кооперативна банка могат да погасяват чрез мобилното приложение CCB Mobile задълженията си по потребителски кредити и кредитни карти[30], а тези на Алианц Банк България могат да плащат чрез мобилното приложение M-Bank дължимите вноски по сключени с банката застраховки[31].

Електронният (дигитален) портфейл е специализиран софтуер за електронни плащания, който се изтегля под формата на мобилно приложение и се инсталира в смартфон или компютър. Чрез него физическите лица могат да извършват онлайн плащания за доставка на стоки и услуги към различни търговци през мобилното си устройство. Сигурността на потребителя е гарантирана, тъй като информацията за неговата самоличност, за номерата на банковите му карти и за адреса на доставка е криптирана. Финансирането на плащането по електронния портфейл може да постъпи от дебитна или кредитна карта, от банкова сметка, от предплатена карта, под формата на електронни пари или на виртуална валута[32].

---

[23] Prodanova, J., S. San-Martin, N. Himenez. The present and the future of m-banking according to spanish bank customers, *Universia Business Review, №46*, 2015, p. 98.
[24] https://www.unicreditbulbank.bg/bg/bulbank-mobile/funktsionalnosti/.
[25] https://dskbank.bg/.
[26] https://www.ubb.bg/ubb-mobile?gclid=Cj0KCQjw5JSLBhCxARIsAHgO2Se2rKXKVRmUHTXfwZfwfuTnv2Kw66ROINzOo58IIs4KDKbryrEewQQaAnRHEALw_wcB.
[27] https://www.postbank.bg/bg-BG/Digitalno-bankirane/Mobile-banking.
[28] https://www.fibank.bg/bg/chastni-lica/bankirane/distancionno-bankirane/mojata-fibank.
[29] https://www.rbb.bg/bg/individualni-klienti/produkti-uslugi/bankirane/mobilno-bankirane-raimobile/.
[30] https://www.ccbank.bg/bg/za-fizicheski-lica/internet-banka/ccb-mobile.
[31] https://m-bank.allianz.bg/index.html#features.
[32] The Evolution of Digital and Mobile Wallets, August 2016, p. 4. Публикацията е достъпна на адрес: https://www.paymentscardsandmobкile.com/wp-content/uploads/2016/10/The-Evolution-of-Digital-and-Mobile-Wallets.pdf.

Все повече банки предлагат иновативния продукт електронен (дигитален) портфейл. От най-големите търговските банки у нас по размер на активите към тях се причисляват УниКредит Булбанк – чрез мобилните приложения Bulbank Mobile и Apple Wallet, Банка ДСК – чрез мобилното приложение Google Pay, Обединена българска банка – чрез мобилните приложения Google Pay и Apple Pay, Юробанк България – чрез мобилното приложение ONE wallet by Postbank, Първа инвестиционна банка – чрез мобилното приложение MyFin, Райфайзенбанк (България) – чрез своето мобилно приложение RaiPay и Централна кооперативна банка – чрез мобилното приложение Apple Wallet.

Безконтактните плащания чрез банкови карти и/или мобилен телефон са банкови услуги, свързани с възможността за осъществяване на безналично плащане, без да е необходим физически контакт между банковата карта и/или мобилния телефон на потребителя с ПОС терминално устройство. Безконтактните плащания стават възможни с развитието на технологиите PayPass на MasterCard, PayWave на Visa и технологията Near Field Communication (NFC), инсталирана в мобилния телефон[33].

Сред най-големите по размер на активите кредитни институции в България УниКредит Булбанк предоставя възможност за осъществяване на безконтактни плащания чрез мобилния телефон на клиента, на който са дигитализирани дебитните и кредитните му карти, издадени от банката, без да е необходимо въвеждането на ПИН код на стойност до 100 лева. Подобни услуги предлагат на своите клиенти Банка ДСК, Обединена българска банка, Юробанк България, Първа инвестиционна банка, Райфайзенбанк (България) и Централна кооперативна банка, а Алианц Банк България издава безконтактни дебитни и кредитни карти Visa или MasterCard, чрез които могат да се извършват разплащания в BGN, EUR или USD.

Характерно за **електронния лизинг** е, че клиентът на търговската банка (или притежавана от нея лизингова компания) получава достъп до специализиран уебсайт, на който са качени различни лизингови обекти. Съществува възможност той да избере един или повече от тях, да попълни интерактивно приложение, да преведе необходимите първоначални такси и да сключи лизингов договор онлайн, като се идентифицира чрез електронен подпис[34]. Кредитните институции, предлагащи електронен лизинг на физически и юридически лица у нас са УниКредит Булбанк, Банка ДСК и Обединена българска банка.

Електронният факторинг е дигитална платформа за електронно управление на документи, която позволява документооборотът между доставчика, длъжника и фактора да се осъществява по електронни канали с помощта на електронен подпис. Тази услуга се предлага на корпоративни клиенти от УниКредит Булбанк (чрез продукта eFactoring)[35] и от Алианц Банк България (чрез продукта mFactor)[36].

В таблица 1 се съдържа информация за продуктовите и информационно-технологични иновации, внедрени в осем от десетте най-големи по размер на активите кредитни институции у нас. От нея е видно, че мобилното банкиране и безконтактните плащания са въведени във всяка една от тях. Електронен (дигитален) портфейл се предлага в първите седем от тях, а електронен лизинг – в УниКредит Булбанк, Банка ДСК и Обединена българска банка. Електронният факторинг е част от продуктовия асортимент на УниКредит Булбанк и на Алианц Банк България.

[33] Шишманов, К., К. Маринова, Б. Бойчев. Състояние и перспективи в използването на банкови карти като средство за разплащане (разплащателен инструмент) в България, *Алманах „Научни изследвания“, Том 23*, Свищов, 2016, с. 44-45.

[34] Кръстев, Б. Дигитализацията на финансовия сектор – предизвикателства и перспективи, *Ново знание, година X, бр. 1*, Пловдив, 2021, с. 14.

[35] https://www.unicreditbulbank.bg/bg/unicreditfactoring/kakvo-e-faktoring/efactoring/.

[36] https://www.allianz.bg/bg_BG/individuals/press-center/press-releases/mfactor-allianz-banka-28-06-21.html.

Таблица 1. Продуктови и информационно-технологични иновации, предлагани от водещите търговски банки в България

Търговски банки	**Мобилно банкиране**	**Електронен (дигитален) портфейл**	**Безконтактни плащания**	**Електронен лизинг/електронен факторинг**
1. УниКредит Булбанк	Bulbank Mobile	Bulbank Mobile, Apple Wallet	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	eLeasing, eFactoring
2. Банка ДСК	DSK Smart	Google Pay	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	https://otpleasing.bg/
3. Обединена българска банка	ОББ Мобайл	Google Pay, Apple Pay	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	https://interlease.bg/
4. Юробанк България	m-Postbank	ONE wallet by Postbank	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	-
5. Първа инвестиционна банка	My Fibank	MyFin	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	-
6. Райфайзенбанк (България)	RaiMobile	RaiPay	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	-
7. Централна кооперативна банка	CCB Mobile	Apple Wallet	Дебитни и кредитни карти, мобилен телефон	-
8. Алианц Банк България	M-Bank	-	Дебитни и кредитни карти	mFactor

В резултат на засилената иновационна активност и ускореното дигитализиране на банковия бизнес се повишава равнището на междубанковата конкуренция, намалява се броят на банковите клонове, като същевременно се понижават оперативните и административните разходи на банките[37]. Според някои научни изследвания интернет банкирането води до повишаване на банковата рентабилност, до привличането на нови и до задържане на съществуващите клиенти на кредитните институции[38]. От друга страна се повишава ефективността на организацията на банковата дейност, подобрява се качеството на обслужване на клиентите и се задълбочават взаимоотношенията и връзките им с конкретната финансова институция[39].

[37] Младенова, Г. Настъпва ли краят на традиционните банкови клонове в резултат на дигитализацията на банкирането? *Иновации и предприемачество в образованието и бизнеса*, Издателство на МВБУ, 2019, с. 8-16.
[38] Ovidiu, S., S. Mehdian, A. Sargu. The impact of internet banking on the performance of Romanian banks: DEA and PCA approach, Procedia Economics and Finance, Vol. 20, 2015, pp. 610-622.
[39] Вачков, С. Дигитални рефлексии върху банковата организация, *Годишник на Икономически университет - Варна*, *том 88*, 2016, с. 129-230.

Освен продуктови и информационно-технологични иновации, през последните години кредитните институции у нас започнаха да внедряват и редица организационни иновации. Така например през 2019 година германската Varengold Bank AG, която има собствен клон в България, придоби 20% от капитала на базираната у нас платформа за peer-to-pear (P2P) кредитиране Klear, като целта на тази инвестиция е стратегическо навлизане на бързо разрастващия се пазар на споделено кредитиране (peer-to-pear lending) в държавите от Югоизточна Европа[40]. През 2020 година Първа инвестиционна банка учреди свое дъщерно дружество „Майфин“ ЕАД, което е лицензирано от БНБ да извършва дейност като емитент на електронни пари. Чрез него се разширяват пазарите на финансовата институция и се привличат нови клиенти, на които се предоставят възможности за P2P разплащания, за опериране с дигитални портфейли и др.[41]. През същата година Българо-американска кредитна банка придоби миноритарни дялове от капитала на две финтех компании – „Файър“ АД и „Пейнетикс“ АД, които са специализирани в предлагането на високотехнологични мобилни разплащания и плащания чрез електронен портфейл. Стремежът на банката е да завоюва по-добри позиции на пазара на цифрови и електронни разплащания[42].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На базата на проведеното в настоящата научна разработка изследване могат да бъдат направени следните изводи и обобщения:

Извършен е преглед на специализираната научна литература, фокусирана върху изследването на проблемите, отнасящи се до същността, ролята и значението на иновациите в банковия сектор на икономиката, както и до изясняването на техните характеристики, преимущества и недостатъци. На тази основа са изведени оригинални авторови дефиниции за икономическата същност на банковите и финансовите иновации.

Представена е подробна класификация на банковите иновации, като за целта са използвани следните класификационните признаци: според сферата на внедряването им в кредитните институции, според обекта на иновациите в сферата на банковата сигурност и според причините за тяхното възникване. Класифицирането на финансовите иновации е извършено в зависимост от техния тип, в зависимост от мащаба на тяхното приложение и в зависимост от промените, които те пораждат в икономическата среда.

Беше установено, че най-големите по размер на активите търговски банки у нас предлагат на своите клиенти редица продуктови и информационно-технологични иновации, като мобилно банкиране, електронен (дигитален) портфейл и безконтактни плащания, а част от тях – електронен лизинг и електронен факторинг. През последните години част от опериращите у нас банки разшириха клиентската си база, подобриха пазарните си позиции в конкретни сегменти на пазара на банкови продукти и услуги и повишиха своята рентабилност и конкурентоспособност в резултат на ускоряването на своята иновационна дейност и в областта на организационните иновации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов, И. Т. Банки и банковское дело, Издательский дом „Питер“, Санкт-Петербург, 2003.
2. Белчев, В. Банки и финансови иновации – теоретични основи, Икономически и социални алтернативи, бр. 1, София, 2020.

[40] https://www.klearlending.com/blog/articles/varengold-bank-bg.
[41] Годишен отчет на Първа инвестиционна банка АД за 2020 година, с. 21, достъпен на интернет адрес: https://fibank.bg/web/files/richeditor/documents/Annual_Report_2020_BG.pdf.
[42] https://www.bacb.bg/bg/novini/read/441/bakb-pridobiva-8-7-ot-kapitala-na-fajyr-ad-i-7-78-ot-kapitala-na-pejnetiks-ad.

3. Биолчева, П. Предизвикателства пред иновациите в банковата сигурност, Икономически и социални алтернативи, бр. 2, София, 2018.

4. Василенко, О. А. Тенденции и перспективы развития финансовых инновации в банковском бизнесе России, Мир новой экономики, Том 13, №2, Москва, 2019.

5. Вачков, С. Дигитални рефлексии върху банковата организация, Годишник на Икономически университет - Варна, том 88, 2016.

6. Вълканов, Н. RegTech и SupTech – високотехнологичните иновации в сферата на финансовото регулиране, Известия на Съюза на учените – Варна, Серия Икономически науки, том 7, №2, 2018.

7. Ковалев, М, Г. Головенчик. Цифровая трансформация банков, Банкаўскі веснік, №11 (664), Минск, 2018.

8. Кръстев, Б. Дигитализацията на финансовия сектор – предизвикателства и перспективи, Ново знание, година X, бр. 1, Пловдив, 2021.

9. Лаврушин, О. И. и др. Банковский менеджмент, Издательство „Кнорус“, Москва, 2009.

10. Машкина, Н. А, В. Э. Агракова. Применение инновационных технологий в деятельности банков, ЦИТИСЭ, №1 (23), Москва, 2020.

11. Младенова, Г. Настъпва ли краят на традиционните банкови клонове в резултат на дигитализацията на банкирането? Иновации и предприемачество в образованието и бизнеса, Издателство на МВБУ, 2019.

12. Нагорная, О. И., О. В. Данильченко, А. М. Филинков. О сущности и функциях финансовых инноваций, Электронный научный журнал „Вектор экономики“, №5, 2019.

13. Нейкова, М. Развитие на иновациите и технологиите в банковия сектор, Сборник доклади от международна научно-практическа конференция „България на регионите‘ 2019“, Пловдив, 2019.

14. Петров, Д. Приложение на блокчейн и „умни“ договори във финансовата индустрия, Известия на Съюза на учените – Варна, Серия Икономически науки, том 7, №2, 2018.

15. Просалова, В. С., А. А. Никитина. Понятие банковских инноваций и их классификация, Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС, №1, 2013.

16. Стоичкова, О., Я. Китанов, В. Желязкова. Банкови иновации: същност, видове и съвременни тенденции, VUZF Review, Vol. 2(2), №1, София, 2017.

17. Филиппов, Д. И. Теория и методология оценки влияния финансовых инноваций на развитие финансового рынка, Диссертация на соискание степени доктора экономических наук, Москва, 2019.

18. Шишманов, К., К. Маринова, Б. Бойчев. Състояние и перспективи в използването на банкови карти като средство за разплащане (разплащателен инструмент) в България, Алманах „Научни изследвания“, Том 23, Свищов, 2016.

19. Blach, J. Financial Innovations and Their Role in the Modern Financial System – Identification and Systematization of the Problem, e-Finanse: Financial Internet Quarterly, Vol. 7(3), 2011.

20. Gomber, P., J. A. Koch, M. Siering. Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions, Journal of Business Economics, 87(5), 2017.

21. Frame, W. S., L. J. White. Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking, Working Paper 2009-10, Federal Reserve Bank of Atlanta, March 2009.

22. Lee, C. C., C. W. Wang, S. J. Ho. Financial innovation and bank growth: The role of institutional environments, North American Journal of Economics and Finance, Vol. 53, July 2020.

23. Lerner, J., P. Tufano. The Consequences of Financial Innovation: A Counterfactual Research Agenda, NBER Working Paper Series, No: 16780, February 2011.

24. Ovidiu, S., S. Mehdian, A. Sargu. The impact of internet banking on the performance of Romanian banks: DEA and PCA approach, Procedia Economics and Finance, Vol. 20, 2015.
25. Prodanova, J., S. San-Martin, N. Himenez. The present and the future of m-banking according to spanish bank customers, Universia Business Review, №46, 2015.
26. https://www.unicreditbulbank.bg/bg/bulbank-mobile/funktsionalnosti/.
27. https://www.ubb.bg/ubb-mobile?gclid=Cj0KCQjw5JSLBhCxARIsAHgO2Se2rKXKVRmUHTXfwZfwfuTnv2Kw66ROINzOo58IIs4KDKbryrEewQQaAnRHEALw_wcB.
28. https://www.postbank.bg/bg-BG/Digitalno-bankirane/Mobile-banking.
29. https://www.fibank.bg/bg/chastni-lica/bankirane/distancionno-bankirane/mojata-fibank.
30. https://www.rbb.bg/bg/individualni-klienti/produkti-uslugi/bankirane/mobilno-bankirane-raimobile/.
31. https://www.ccbank.bg/bg/za-fizicheski-lica/internet-banka/ccb-mobile.
32. https://m-bank.allianz.bg/index.html#features.
33. https://www.paymentscardsandmobкile.com/wp-content/uploads/2016/10/The-Evolution-of-Digital-and-Mobile-Wallets.pdf.
34. https://www.klearlending.com/blog/articles/varengold-bank-bg.
35. https://fibank.bg/web/files/richeditor/documents/Annual_Report_2020_BG.pdf.
36. https://www.bacb.bg/bg/novini/read/441/bakb-pridobiva-8-7-ot-kapitala-na-fajyr-ad-i-7-78-ot-kapitala-na-pejnetiks-ad.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

MARKET RISK ASSESSMENT OF COMPANIES ON THE BULGARIAN STOCK EXCHANGE THROUGH THE “VALUE AT RISK” (VaR) METHODOLOGY

Sergey Radukanov
St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo, Bulgaria

Abstract: The article clarifies the main VaR methods in theoretical terms - relative, historical simulation and Monte Carlo simulation. Their advantages, disadvantages and scope of application are pointed out. The basic stages of calculation in MS EXSEL environment are outlined. The market risk is measured for the largest five companies (market capitalization) included in the SOFIX index of the Bulgarian Stock Exchange - Eurohold Bulgaria AD-Sofia, Sopharma AD-Sofia, Gradus AD-Stara Zagora, CB First Investment Bank AD-Sofia and Holding Varna AD-Varna.

Key words: market risk, value at risk, return.

ОЦЕНЯВАНЕ ПАЗАРНИЯ РИСК НА КОМПАНИИ НА БЪЛГАРСКА ФОНДОВА БОРСА ЧРЕЗ МЕТОДОЛОГИЯТА „СТОЙНОСТ ПОД РИСК" (VaR)

Сергей Радуканов
ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий" – гр. Велико Търново

Резюме: В статията се изясняват основните VaR методи в теоретичен аспект – релативен, историческа симулация и симулация Монте Карло. Изтъкват се техните предимства, недостатъци и обхват на приложение. Очертават се базовите етапи на изчисление в среда MS EXSEL. Осъществява се измерване на пазарния риск спрямо акциите на първите пет компании (към 21.12.2020 г.) с най-голяма пазарна капитализация включени в индекса SOFIX на Българска фондова борса - „Еврохолд България" АД-София, „Софарма" АД – София, „Градус" АД-Стара Загора,ТБ „Първа Инвестиционна Банка" АД-София и „Холдинг Варна" АД-Варна.

Ключови думи: пазарен риск, стойност под риск, възвръщаемост.

1. Въведение

Прецизното оценяване на пазарния риск е важен фактор за устойчивото функциониране и развитие на бизнеса в съвременните условия. Именно този проблем определя **актуалността** на разработката. Настоящата статия има за **обект на** изследване пазарния риск, а за **предмет** – неговото оценяване посредством VaR методите – релативен, историческа симулация и Монте Карло симулация. **Целта** е да се оцени пазарният риск на акциите на петте български компании с най-висока пазарна капитализация, чиито акции се търгуват на Българска фондова борса и участват във формирането на индекса – SOFIX, на базата на общодостъпен софтуер – MS EXCEL. За постигането на така формулираната цел е необходимо да бъдат решени следните **задачи:**

- очертаване на основните етапи при тяхното изчисление;
- приложение на тези инструменти за измерване на пазарния риск спрямо акциите на конкретни компани – Софарма АД-София, Градус АД-Стара Загора, Еврохолд България АД-София, ТБ Първа Инвестиционна Банка АД-София и Холдинг Варна АД-Варна.

2. Преглед на литературата

Проблемите на VaR методологията се дискутират в редица научни изследвания. В българската литература VaR анализът се разглежда от Пл. Пътев, М. Видолова, С. Трифонова, Г. Георгиев, Ст. Кабаиванов, Г. Кръстева, Ал. Ганчев и др. В чуждестранната литература въпросите, касаещи дефинирането и измерването на пазарния риск, преобладават в по-широка степен и детайлност. Впечатление правят разработките на Darryll Hendricks, Ioan Trenca, Frida Bjarnadottir, Jeyhun Abbasov, Pierre Giot, S´ebastien Laurent и др.

3. Материали и методи

Изследването се провежда, като се използват базови VaR методи – релативен VaR, историческа симулация и Монте Карло симулация. От статистическа гледна точка VaR подходът се свежда до изчисляването на определен квантил от прогнозираното статистическо разпределение. Параметрите на моделната рамка са:

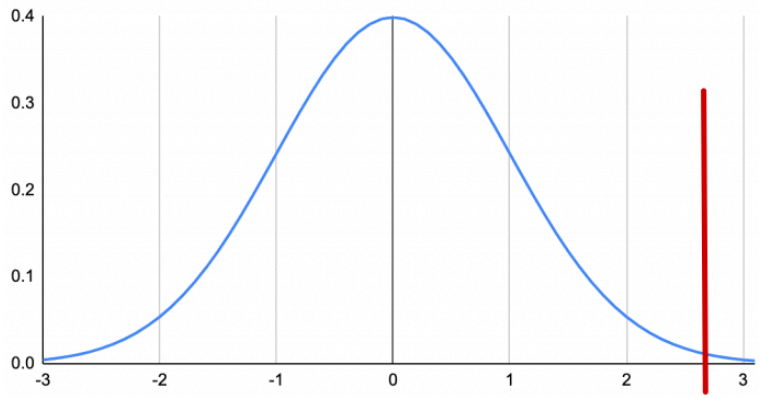
- интервал на доверителност от 95% и 99%;
- времеви хоризонт от 1 и 10 дена;

- период на наблюдение – една година на българския капиталов пазар.

Данните за изследваните компании са от официални сайтове в Република България: Българска фондова борса, Инвестор, на конкретните компании и собствени изчисления на авторите. Те обхващат период от една година – 30.12.2019 – 31.12.2020 г. Резултатите са представени в таблична форма и обработени с помощта на MS Office Excel 2007.

4. **Данни и методология**

В банковото дело концепцията VaR се свързва предимно с вътрешните модели за оценка на пазарния риск[1], но тези модели са приложими за почти всеки времеви ред (а понякога и не само) от икономическата действителност. Най-простия начин да опишем VaR е като *максималната възможна загуба при нормално функциониране на пазара (или в нормални условия)* спрямо нормалното вероятностно разпределение. Използва се, така наречения коефициент на доверителност, за да се премахнат екстремалните стойности (много малко вероятни събития с много силно негативни последици). На фигура 1 е представен пример за нормално разпределение.



Фиг. 1. Нормално разпределение[2]

Чрез графиката много лесно може да се илюстрира логиката на VaR. Червената линия на практика представя неговата стойност, за пояснение, височината на кривата илюстрира вероятността за конкретната стойност, а разстоянието от нулата силата на последиците. Или VaR не изследва стойностите отвъд определена кумулативна вероятност (най-често 99 или 95%). Логично, тези стойности са от голяма значение и крият редица опасности, поради тази причина има алтернативи на VaR (по-точно CVaR), занимаващи се именно с тези стойности, но те са извън обхвата на изследването.

В теорията и практиката съществуват различни VaR измерители. В настоящата разработка използваме три основни подхода за определяне на VaR. *Това са релативен VaR, историческа симулация и Монте Карло симулация.*

Методът на историческата симулация е най-разпространения в сравнение с останалите. Той се основава на схващането, че историческите данни се повтарят в бъдещето. Впрочем това е главният му недостатък – моделът игнорира нови фактори, които биха могли да моделират пазарния риск. Основни негови предимства са: 1) не се правят допускания относно кривата на емпиричното разпределение; 2) той е сравнително точен метод; 3) използва се за всички инструменти – линейни и нелинейни. Историческата симулация се прилага масово не само поради по-леката изчислителна процедура, а защото

[1] Вж. подр. Вътев, Ж., Г. Георгиев, Б. Кръстев. Финансов мениджмънт на банката. Русе, издателство „АВАНГАРД ПРИНТ”, 2007, стр. 235-276

[2] Източник: https://www.scribbr.com/statistics/standard-normal-distribution/

в практиката не отдават толкова голямо значение на моделите, основаващи се на нормалното разпределение.

Релативният VaR по своята същност е параметричните метод, като се изгражда на база допускането, че статистическото разпределение на наблюдаваната възвръщаемост е нормално[3]. Или с други думи описва относително точно, характеристиките представени на Фиг. 1. Това го прави изключително лесен подход за прилагане, тъй като не се използва цялото разпределение от стойности, а единствено характеристиките, описващи го. Това са средна величина и стандартно отклонение. За недостатък се приема, че той е сравнително неточен метод, също така допускането за нормалност на разпределението е значим проблем. Често при икономическите редове се наблюдава асиметрия или ексцес, което прави релативния VaR изключително несигурен. Въпреки това, параметричните методи се използват успешно включително и от банките в България (макар и с известни модификации). Релативния VaR се изчислява по следния начин[4]:

$$\text{Релативен VaR} = -z * \sigma_p * \sqrt{t}, \quad (1)$$

където:

Z е статистическа характеристика, съответстваща на определен доверителен интервал на едностранно стандартно разпределение;

σ_p – стандартно отклонение на портфейла;

t – времеви хоризонт.

Методът Монте Карло симулация е най-прецизния в сравнение с предходните два. Първоначално е разработен за военни цели, а по-късно намира широко приложение в различни сфери на науката. В основата му стои идеята, че когато липсва достатъчен емпиричен материал или е налице такъв, но с традиционните математически методи не може да се разреши даден проблем, възможно е да се „създадат" или „симулират" данни. Монте Карло симулацията на практика изгражда нормално вероятностно разпределение на база характеристиките на емпиричното разпределение. След това го приема като основа за "историческа симулация", но по този начин може много по прецизно да се определи VaR. Отново значима слабост е очакването за нормалност на вероятностното разпределение.

По-подробно използването на Монте Карло за изчисляване на VaR се обяснява по следния начин: от статистическа гледна точка възвръщаемостта на активите се характеризира със случайно разпределение[5]. В бъдещ период цените на активите, респ. тяхното изменение, е неизвестно. Допуска се, че последно известната цена за даден период се доближава максимално до цената за следващия период. Възможно е да се генерира множество от случайни величини със съответни вероятности, които създават детайлна картина на ценовото разсейване. По такъв начин се изчисляват всички възможни изменения в цените на активите.

От написаното до тук може да се извлече и основната специфика на всеки от използваните модели. Релативния VaR позволява лесно определяне и използване на рисковите характеристики, особено в случаите на големи масиви от данни. От друга страна Монте Карло позволява много по-прецизна обработка на значително по-малки масиви от информация, дори в случаи на липсващи наблюдения. Историческата симулация от своя страна премахва очакването за нормалност на вероятностното разпределение, което го

[3] Вж. Георгиев, Г. Приложна бизнес статистика. Пловдив, издателство „Макрос", 2015, стр. 41-42.
[4] Вж. Георгиев, Г. Корпоративен риск мениджмънт. Пловдив, издателство „Макрос", 2015, с. 27.
[5] Георгиев, Г. Измерване на пазарния риск чрез Монте Карло симулация, сп. Ново знание, Бр. 4, 2012, стр. 86-92.

прави много гъвкав и приложим за почти всеки тип данни, но има изисквания за обем, за да е достатъчно прецизно и надеждно моделирането.

2.2. Специфични етапи при оценяване на пазарния риск при базовите VaR - методи

Специфичните етапи при оценяването на релативния VaR са:

➢ *Намиране на Z характеристиката*. Въвежда се в Excel степен на вероятност P – 99%. Изчислява се вероятност на критичната област (вероятността от грешка) чрез параметъра α (1-P). След това се използва функцията NORMSINV, като се кликва върху стойността на вече получения параметър α. Така се достига до Z характеристиката. По аналогичен начин се намира Z характеристиката и при интервал на доверителност от 95%.

➢ *Намиране на стандартното отклонение*, като се използва функцията STDEV.

➢ *Въвежда се времеви хоризонт* (t) дни. Чрез функцията SQRT се изчислява за съответния времеви хоризонт.

➢ *Замества се във формула (1)*.

Отделните стъпки при измерването на пазарния риск чрез историческия VaR са:

➢ *Изчислението на VaR по метода на историческата симулация* се характеризира със сравнително опростена процедура. Въвеждат се брой наблюдавани възвръщаемости (n) и параметърът алфа (α).

➢ *Измерването се осъществява чрез функцията PERCENTILE*. В клетката Array се въвеждат възвръщаемостите (R), а за K се маркира параметърът (α).

➢ *Въвежда се времеви хоризонт* (t) дни. Отново чрез функцията SQRT се изчислява за съответния времеви хоризонт.

Етапите при прилагането на Монте Карло симулация могат да се очертаят в следната последователност:

➢ *Калкулацията на VaR чрез Монте Карло симулация* се характеризира със сравнително по-тежка изчислителна процедура. Необходимо е да се намерят средната аритметична (μ) и стандартното отклонение (σ) на възвръщаемостите (R). Съответно се използват функциите AVERAGE и STDEV.

➢ *Въвеждат се брой симулации (N) – 10000*. Приема се, че минимумът симулации трябва да е 10000 – в противен случай изчисленията не са адекватни.

➢ *Използваме функцията NORMINV* (изчислява обратната стойност на формулата за нормално разпределение, т.е. при дадена вероятност функцията намира стойности под кривата на нормалното разпределение). Отваря се прозорец, като на Probability вграждаме функция – RAND(), на Mean – μ, на St.dev – σ. По този начин се създава първата симулация. Това е т. нар. „симулирана средна”. Тя се използва за основа на симулацията.

➢ *Маркиране цялата зона за симулация и активиране на „Хипотетичен анализ”*. Продължава се с „Таблица с данни”, за да се осъществят симулациите. Отваря се малък прозорец, като на „Входна клетка за ред” се отразява клетката, в която е въведена буквата симулираната средна.

➢ *Изчисление на VaR за 1 ден*, като се използва функцията PERCENTILE. В клетката Array се въвеждат симулираните възвръщаемости – R, а за K се маркира параметъра α.

➢ *Въвежда се времеви хоризонт* (t) дни. Отново чрез функцията SQRT се изчислява за съответния времеви хоризонт.

5. Емпирични резултати

Анализът се фокусира върху петте български компании с най-висока пазарна капитализация, чиито акции се търгуват на Българска фондова борса и участват във формирането на индекса – SOFIX (вж. Табл. 1). Той е първия индекс в България и се изчислява от 2000 г. Компаниите са: „Еврохолд България” АД-София, „Софарма“ АД –

София, „Градус" АД-Стара Загора,ТБ „Първа Инвестиционна Банка" АД-София и „Холдинг Варна" АД-Варна.

Таблица 1. Пазарна капитализация на анализираните компании към 21.12.2020 г. в лева

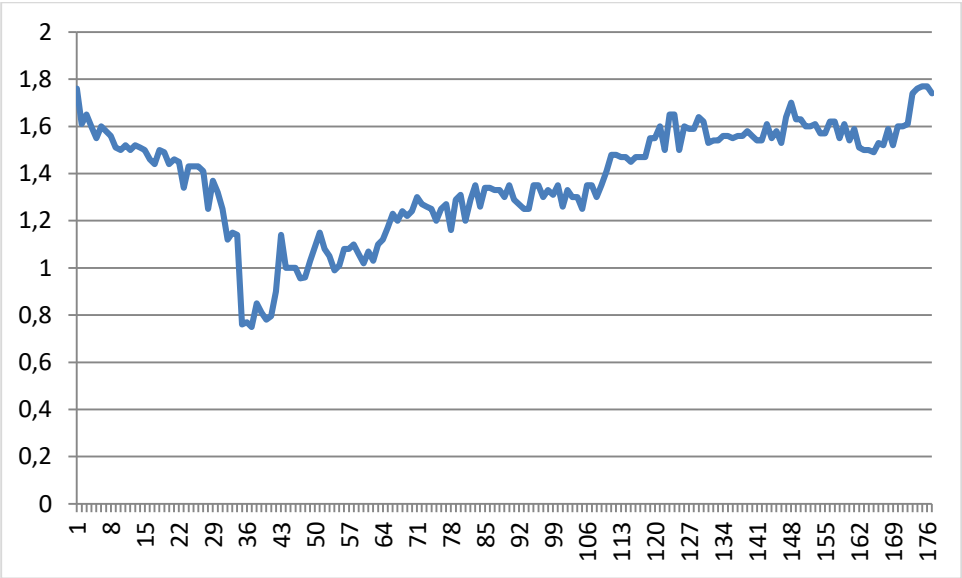
Компании	Капитализация
Еврохолд България АД-София	501 715 024
Софарма АД-София	450 224 983
Градус АД-Стара Загора	350 796 542
ТБ Първа Инвестиционна Банка АД-София	271 334 336
Холдинг Варна АД-Варна	256 841 521

Източник: https://www.bse-sofia.bg/

Акцентът върху конкретните компании не е случаен. Това са водещи компании, като основния замисъл е да се анализира техния рисков профил в кризисния период.

„Еврохолд България" АД-София е със двустепенна система на управление. Седалището на Групата Еврохолд е в България. Оперира в държави от Централна, Източна и Югоизточна Европа. Също така и в Испания, Италия, Полша, Украйна, Русия и Грузия. Основните бизнес сегменти на компанията са: застраховане, лизинг, енергетика, финанси и продажба на автомобили[6]. Дейността се осъществява чрез дъщерни и оперативни компании.

Най-висока стойност акциите на компанията регистрират през декември – 1,77 лв., а най-ниска през март – 0,75 лв. (вж. Фиг. 2).



Фиг. 2. Дневни цени на затваряне на акциите на „Еврохолд България" АД-София за периода 30.12.2019 – 31.12.2020 г.
Източник: Собствени изчисления въз основа на база данни от Investor.bg

Единственият бизнес сегмент, който е засегнат в по-голяма степен от Ковид – 19 е автомобилният. Причините са нарушени връзки с доставчиците и намалена клиентска активност. В резултат е налице загуба от 12.8 млн. лв. за деветмесечието на 2020 г. За сравнение, груповият финансов резултат към съпоставимия период е печалба от 1.4 млн. лв.

[6] https://www.eurohold.bg/

Стойностите на отделните VaR методи са представени в таблицата по-долу (вж. Табл. 2).

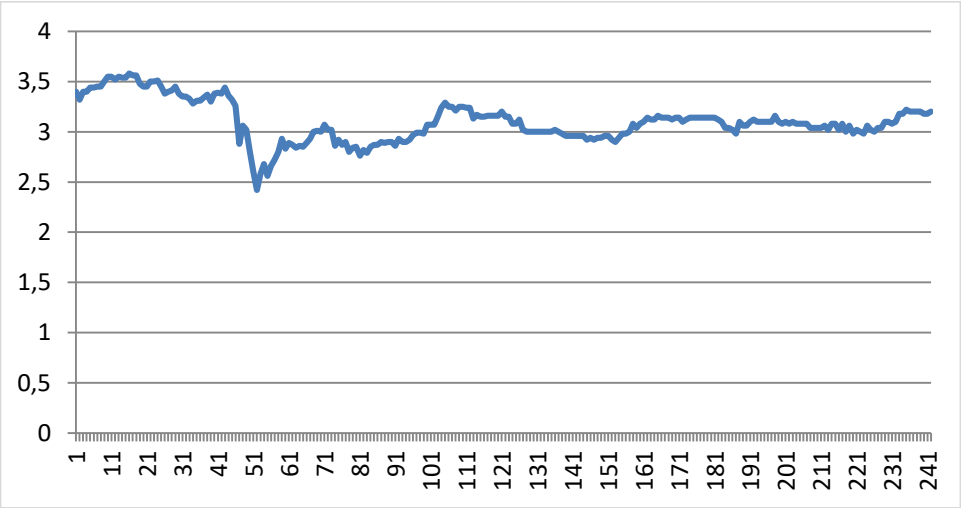
Таблица 2. Оценяване на пазарния риск за Еврохолд България АД-София

Методи VaR при интервал на доверителност от 1 и 10 дена	Стойности на пазарния риск
VaR Relative 95% за 1 ден	-7,87%
VaR Relative 95% за 10 дена	-11,13%
VaR Relative 99% за 1 ден	-24,88%
VaR Relative 99% за 10 дена	-35,19%
Историческа симулация 95% за 1 ден	-6,29%
Историческа симулация 99% за 1 ден	-11,63%
Историческа симулация 95% за 10 дена	-19,90%
Историческа симулация 99% за 10 дена	-36,79%
Монте Карло симулация 95% за 1 ден	-8,52%
Монте Карло симулация 99% за 1 ден	-12,48%
Монте Карло симулация 95% за 10 дена	-26,96%
Монте Карло симулация 99% за 10 дена	-39,46%

Източник: собствени изчисления

Интерес в таблицата представляват ниските разлики между исторически симулираната стойност на VaR и другите модели. Стойностите получени чрез Монте Карло и релативен VaR са относително идентични, като се очаква, че Монте Карло е по-прецизно измерен. На тази база може да се твърди, че данните са относително близки до нормалното разпределение, и тук всеки един от моделите би бил надежден. Единствената зона в която има значимо различие е историческа симулация при 95% на 10 дневна прогноза, като това може да е породено от слаб ексцес.

„Софарма“ АД е с предмет на дейност - производство и търговия с лекарствени продукти. Притежава 12 завода в България и един в Украйна. Осъществява научно-изследователска и инженерно-внедрителска дейност. Системата на управление е едностепенна със Съвет на директорите от петима членове. Продуктовото портфолио надхвърля 200 броя[7].



Фиг. 3. Дневни цени на затваряне на акциите „Софарма“ АД за периода 30.12.2019 – 31.12.2020 г.

[7] https://www.sopharmagroup.com/bg

Източник: Собствени изчисления въз основа на база данни от Investor.bg

За разглеждания период най-висока стойност на акциите се регистрира през месец януари – 3,58 лв., а най-ниска през месец март – 2,42 лв. (вж. Фиг. 3). Нетната печалба на дружеството намалява с 52,5% в края на деветмесечието на 2020 г, спрямо същото за 2019 г. Пазарният риск на „Софарма“ АД регистрира най-ниски стойности, в сравнение с останалите компании (вж. Табл. 3).

Таблица 3. Оценяване на пазарния риск за Софарма АД-София

Методи VaR при интервал на доверителност от 1 и 10 дена	Стойности на пазарния риск
VaR Relative 95% за 1 ден	-3,13%
VaR Relative 95% за 10 дена	-9,90%
VaR Relative 99% за 1 ден	-4,43%
VaR Relative 99% за 10 дена	-14,00%
Историческа симулация 95% за 1 ден	-2,63%
Историческа симулация 99% за 1 ден	-7,32%
Историческа симулация 95% за 10 дена	-8,32%
Историческа симулация 99% за 10 дена	-23,14%
Монте Карло симулация 95% за 1 ден	-3,07%
Монте Карло симулация 99% за 1 ден	-4,42%
Монте Карло симулация 95% за 10 дена	-9,70%
Монте Карло симулация 99% за 10 дена	-13,97%

Източник: собствени изчисления

При оценката на риска в Софарама АД може да се види значително отклонение между получените стойности за историческата симулация спрямо останалите модели. Допълнително при 99% VaR и 95% се наблюдава значимо отклонение, това може да се обясни от така наречените дълги опашки. Терминът идва от начина по-който изглежда разпределението, като стойностите в краищата (наподобяващи опашки) са със значително по-голям размах. С друг думи, разпределението е близко до нормално, но е възможен отрицателен ексцес или асиметрия в позитивна посока.

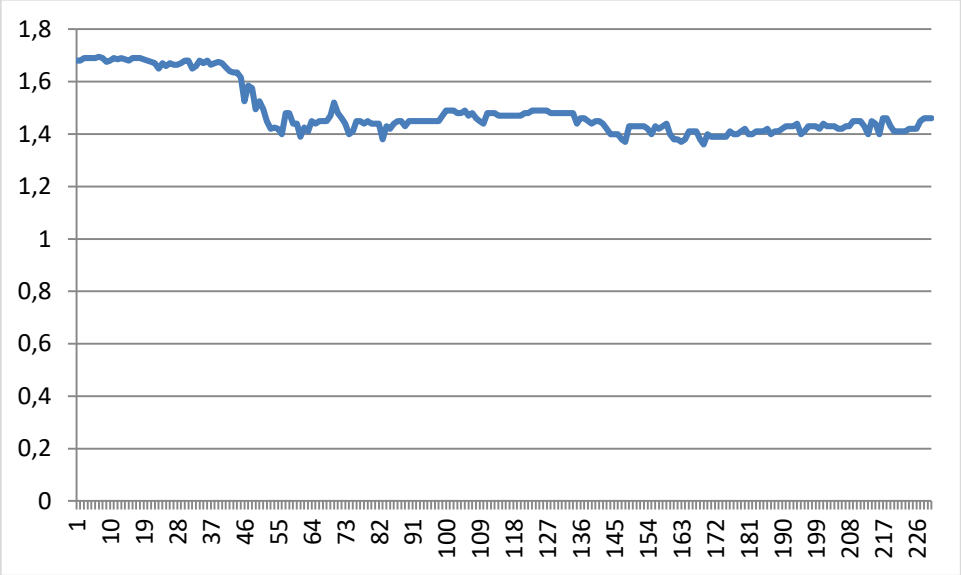
„Градус” АД е най-големият производител на птиче месо в България. Към 30.09.2020 г. компанията оперира със седем дъщерни дружества. Основният предмет на дейност на дружествата е съсредоточен в сектор „Птицевъдство“. Системата на управление е едностепенна със Съвет на директорите от трима членове. Нетната печалба към края на деветмесечието на 2020 г. е в размер на 15,3 млн. лв. За същия период на 2019 г. е 20,6 млн.лв.[8].

Най-ниска стойност акциите на компанията регистрират през септември – 1,36 лв., а най-висока през януари – 1,69 лв. (вж. Фиг. 4).

От данните представени в таблицата се наблюдава състояние сходно до това при Софарама АД, но със значително по слабо изразено характер. Може да се интерпретира, че емпиричното разпределение е много близо до нормално.

„Първа инвестиционна банка” АД е една от малкото банки в България, чийто акции се котират на борсата. В края на всеки отчетен период Българска народна банка групира банките, в зависимост от размера на активите им.[9] „Първа инвестиционна банка” АД е в първа група с балансово число от 10,476 млрд. лв. към 30.09.2020. За конкретният период печалбата е в размер на 38,355 млн. лв.

[8]https://www.gradus.bg/
[9]https://bnb.bg/

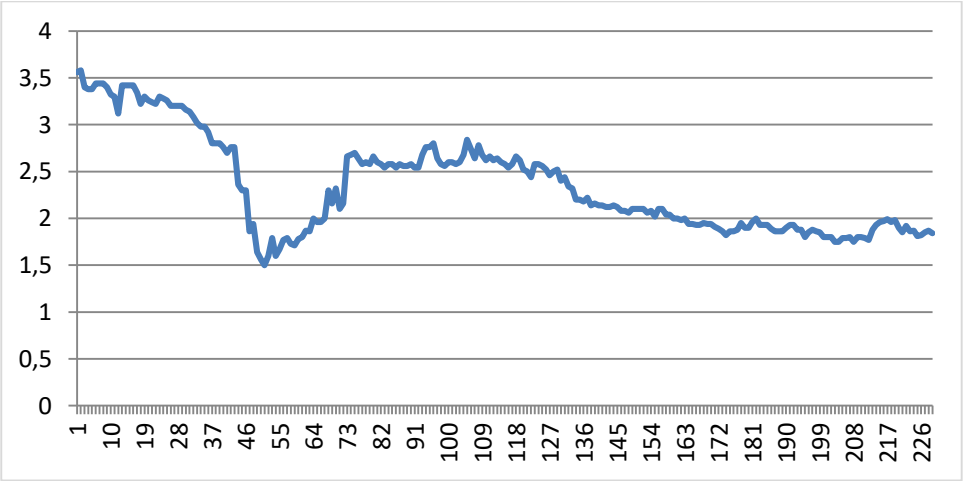


Фиг. 4. Дневни цени на затваряне на акциите на „Градус” АД-Стара Загора за периода 30.12.2019 – 31.12.2020 г.

Таблица 4. Оценяване на пазарния риск на „Градус” АД

Методи VaR при интервал на доверителност от 1 и 10 дена	Стойности на пазарния риск
VaR Relative 95% за 1 ден	-2,23%
VaR Relative 95% за 10 дена	-7,04%
VaR Relative 99% за 1 ден	-3,15%
VaR Relative 99% за 10 дена	-9,96%
Историческа симулация 95% за 1 ден	-2,15%
Историческа симулация 99% за 1 ден	-3,97%
Историческа симулация 95% за 10 дена	-6,8%
Историческа симулация 99% за 10 дена	-12,55%
Монте Карло симулация 95% за 1 ден	-2,30%
Монте Карло симулация 99% за 1 ден	-3,26%
Монте Карло симулация 95% за 10 дена	-7,28%
Монте Карло симулация 99% за 10 дена	-10,31%

Източник: собствени изчисления



Фиг. 5. Дневни цени на затваряне на акциите на „Първа инвестиционна банка" АД за периода 30.12.2019 – 31.12.2020 г.

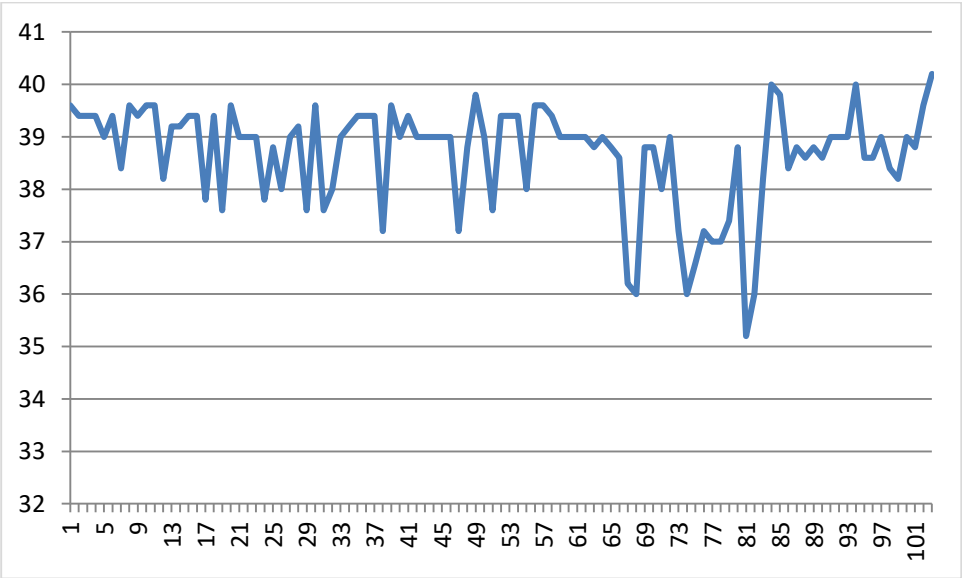
Най-ниска стойност акциите на компанията регистрират през март – 1,50 лв., а най-висока през януари – 3,58 лв. (вж. Фиг. 5).

Таблица 5. Оценяване на пазарния риск на „Първа инвестиционна банка" АД

Методи VaR при интервал на доверителност от 1 и 10 дена	Стойности на пазарния риск
VaR Relative 95% за 1 ден	-6,15%
VaR Relative 95% за 10 дена	-19,44%
VaR Relative 99% за 1 ден	-8,69%
VaR Relative 99% за 10 дена	-27,49%
Историческа симулация 95% за 1 ден	-4,46%
Историческа симулация 95% за 10 дена	-14,10%
Историческа симулация 99% за 1 ден	-14,07%
Историческа симулация 99% за 10 дена	-44,48%
Монте Карло симулация 95% за 1 ден	-6,64%
Монте Карло симулация 95% за 10 дена	-21,01%
Монте Карло симулация 99% за 1 ден	-9,26%
Монте Карло симулация 99% за 10 дена	-29,30%

Източник: собствени изчисления

Тук впечатление правят относително високите стойности на риск, като допълнително се забелязва значимо отклонение на историческата симулация, спрямо моделите очакващи нормалност на разпределението. Поглеждайки графиката на цените при Първа Инвестиционна Банка, се забелязва висока волатилност (вариация), което от своя страна обяснява високия риск. Допълнително, разрива между историческа симулация и останалите модели създават очакване за наличието на дълги опашки.



Фиг. 6. Дневни цени на затваряне на акциите на „Холдинг Варна" АД за периода 30.12.2019 – 31.12.2020 г.

Холдинг Варна АД е едно от най-големите публични холдингови дружества в България. Дружеството е с двустепенна система на управление. Дейността на компанията е

разнообразна: управлява портфейл от инвестиции в търговски дружества, които предоставят на българските и чуждестранни потребители висококачествени продукти и услуги в сферата на туризма, финансите, проектантската дейност, медиите и комуникациите. Към 30.09.2020 г. финансовият резултат е 7,213 млн. лв. загуба, а към същия период от предходната година реализира печалба в размер на 9,489 млн. лв.[10].

Таблица 6. Оценяване на пазарния риск на „Холдинг Варна” АД

Методи VaR при интервал на доверителност от 1 и 10 дена	Стойности на пазарния риск
VaR Relative 95% за 1 ден	-3,00%
VaR Relative 95% за 10 дена	-9,49%
VaR Relative 99% за 1 ден	-4,25%
VaR Relative 99% за 10 дена	-13,42%
Историческа симулация 95% за 1 ден	-2,64%
Историческа симулация 99% за 1 ден	-5,64%
Историческа симулация 95% за 10 дена	-8%
Историческа симулация 99% за 10 дена	-17,84%
Монте Карло симулация 95% за 1 ден	-3,39%
Монте Карло симулация 99% за 1 ден	-5,65%
Монте Карло симулация 95% за 10 дена	-10,73%
Монте Карло симулация 99% за 10 дена	-17,86%

Източник: собствени изчисления

При изследването на риска за Холдинг-Варна трябва да се отбележи, че има липса на исторически стойности, тоест борсовата активност е била относително ниска през периода. На тази база може да се очаква, че Монте Карло симулацията е основния източник на надеждна информация. От направените изследвания, интерес представлява първо, голямата разлика между резултатите от Монте Карло и релативния VaR, което демонстрира преимуществото на Монте Карло. Второ, интерес представлява и колко малка е разликата между Монте Карло и историческата симулация, очертавайки колко гъвкав и високо приложим е моделът на историческа симулация.

6. Заключение

В заключение може да се каже, че методологията VaR е утвърдена и широко разпространена. Предоставя количествена информация за риска в едно число – максималната очаквана загуба, както за единичен инструмент, така и на ниво портфейл. Може да се приеме, че VaR – методите са и инструмент за вземане на инвестиционно решение. Прилагането им от банките е залегнало в Базелските стандарти, при определени фиксирани допускания на моделната рамка. Същевременно, риск мениджърите за собствени цели, на база личен опит, изчисляват пазарния риск и при други допускания. Релативния VaR позволява лесно определяне и използване на рисковите характеристики, особено в случаите на големи масиви от данни. От друга страна Монте Карло позволява много по-прецизна обработка на значително по-малки масиви от информация, дори в случаи на липсващи наблюдения. Историческата симулация от своя страна премахва очакването за нормалност на вероятностното разпределение, което го прави много гъвкав и приложим за почти всеки тип данни, но има изисквания за обем, за да е достатъчно прецизно и надеждно моделирането.

[10] http://www.holdingvarna.com/

ПОЛЗВАНА И ЦИТИРАНА ЛИТЕРАТУРА

1. Видолова, М. Приложение на VAR анализ при оценка на риска в банковите институции. Годишник на СУ „Св. Климент Охридски”, Том 12, 2014
2. Вътев, Ж., Г. Георгиев, Б. Кръстев. Финансов мениджмънт на банката. Русе, АВАНГАРД ПРИНТ, 2007
3. Георгиев, Г. Измерване на пазарния риск чрез Монте Карло симулация, сп. Ново знание, Бр. 4, 2012
4. Георгиев, Г. Корпоративен риск мениджмънт. Пловдив, „Макрос”, 2015
5. Георгиев, Г. Приложна бизнес статистика. Пловдив, „Макрос”, 2015
6. Кабаиванов, Ст. Проблеми, съпътстващи оценките на VaR на портфейл от ценни книжа. Научни трудове на Факултета по икономически и социални науки. Том №10. Университетско издателство „Паийсии Хилендарски”, Пловдив, 2015 г., с. 119
7. Кръстева, Г. Оценяване и прогнозиране на пазарния риск на българските публични нефинансови дружества, Almanac of PhD Students, D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria, vol. 12 (12 Year 2), pages 28-58
8. Пътев, Пл., А. Ангелов, Н. Канарян. Риск мениджмънт в банката. В. Търново, „Абагар”, 2002
9. Трифонова, С. Управление на риска в банката. София, Издателство Тракия – М, 2015
10. Abbasov, J. TheValueatRisk (VAR) intheBankingSystemofAzerbaijan, 2012 (https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2193864)
11. Bjarnadottir, F. ImplementationofCoVaR, A MeasureforSystemicRisk, 2012 (https://www.math.kth.se/matstat/seminarier/reports/M-exjobb12/120807a.pdf)
12. Giot, P., Laurent, S. MODELLING DAILY VALUE-AT-RISK USING REALIZED VOLATILITY AND ARCH TYPE MODELS, 2003 (http://www.timberlake-consultancy.com/slaurent/pdf/Answer6.pdf)
13. Hendricks, D. Evaluationof Value-at-Risk Models Using Historical Data, 1996 (http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.205.1931&rep=rep1&type=pd)
14. TRENCA, I. THE USE IN BANKS OF VALUE AT RISK METHOD IN MARKET RISK MANAGEMENT, 2009 (http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/16_F12_Trenca.pdf)
15. http://bnb.bg
16. http://www.holdingvarna.com/
17. https://finance.yahoo.com/
18. https://www.eurohold.bg/
19. https://www.gradus.bg/
20. https://www.scribbr.com/statistics/standard-normal-distribution/
21. https://www.sopharmagroup.com/bg

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

THE GREEN ECONOMY – A FACTOR OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Vladimir Arsovski
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The green economy describes two areas of sustainable development: the environment (green) and the economy. The third pillar of sustainability - social - is not sufficiently pronounced, although the social aspect is included in the agenda of a number of conferences as a factor in poverty eradication. Although poverty eradication is combined with a green economy, social aspects have been neglected by civil society. In this way, some terms such as "social green economy" or "fair green economy" emerge, which constitute the three elements of sustainability to ensure that all aspects of sustainability are in place.

Keywords: green economy, sustainable development, social economy.

ЗЕЛЕНАТА ИКОНОМИКА – ФАКТОР НА УСТОЙЧИВО СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Владимир Арсовски
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Зелената икономика описва две области на устойчиво развитие: околната среда (зелена) и икономиката. Третият стълб на устойчивостта - социален - не е достатъчно изразен, въпреки че социалният аспект е включен в дневния ред на редица конференции като фактор за изкореняване на бедността. Въпреки че премахването на бедността се комбинира със зелена икономика, социалните аспекти бяха пренебрегнати от гражданското общество. По този начин се появяват някои термини като „социална зелена икономика“ или

„справедлива зелена икономика“, които съставляват трите елемента на устойчивост, за да гарантират, че всички аспекти на устойчивостта са налице.

Третото „Е“, измерението на социалното равенство или справедливост (еквивалентност), винаги присъства в устойчивото развитие, но в същото време не е забележимо, тъй като традиционно то трябва да се появи в резултат на прилагането на политиките на други „Е“.

С. Макензи[1] твърди, че социалната устойчивост е „условие за подобряване на живота в общностите и процес в общностите, който може да постигне това състояние“, и добавя набор от показатели за социална устойчивост, които интегрират ключови услуги, политически проблеми и неясна социална подкрепа:

- Равенство в достъпа до ключови услуги (включително здравеопазване, образование, транспорт, настаняване и отдих).
- Равенство между поколенията - бъдещите поколения няма да бъдат в неравностойно положение от дейностите на сегашното поколение.
- Система от културни отношения, в която индивидите и групите се подкрепят и насърчават: ценностите и положителните аспекти на различните култури и културната интеграция, когато се желае.
- Широко политическо участие на гражданите не само в изборните процедури, но и в други области на политическа дейност, особено на местно ниво.
- Система за предаване на информация за социалната устойчивост от едно поколение на друго.
- Чувство за отговорност на общността за поддържане на тази преносна система.
- Механизми на общността за колективно идентифициране на силните си нужди.

Докато датската група се фокусира предимно върху сигурността на храните, водата и енергията, Mackenzie предоставя по-дълъг, но не изчерпателен списък, който ограничава обхвата на резултатите и избягва ясни заключения.

Според Ransiman[2] „зелена икономика“ е модернизация на класическата икономика чрез повишаване на нейната екологичност; това е преходът от количество към качество. В тази връзка се очаква, че един изключително нов подход към икономическата политика може да реши формирания комплекс от социални проблеми, вариращи от бедност до овластяване.

Начинът, по който се извършва този преход, обаче остава неясен. В този контекст интересно изследване на J. Clapp и P. Duvern[3], определя четири начина за постигане на „зелена” икономика: 1) либерален пазар; 2) институционалност; 3) социално-екологичен; както и 4) биоекологичен.

Всеки от тези четири подхода предлага различни пътища за постигане на зелена икономика, някои от които са в конфликт помежду си.

В мирогледа на социалната икономика справедливата зелена икономика включва две понятия: екологична и социална справедливост. EPA определя екологичната справедливост като „справедливо отношение и смислено участие на всички хора, независимо от раса, цвят на кожата, национален произход или доходи, по отношение на разработването и прилагането на екологичните закони, разпоредби и политики“[4], които

[1] McKenzie, S. (2004). Social sustainability: towards some definitions.
Магил, Южная Австралия: Изследователски институт Хоук. Серия от работни документи №27. - С. 14.
[2] B. Runsiman (2012) Умения за опазване на околната среда за зелена икономика. "Компютърен бюлетин", 54: 42-45
[3] Clapp, J. & P. Dauvergne. (2011). Paths to a Green World: The Political Economy of the Global Environment. MIT Press, Cambridge, MA.
[4] https://www.epa.gov/environmentaljustice 11 юни 2017 г.

могат да бъдат спазени, ако общностите или отделните лица се ползват със същата степен на защита от опасностите за околната среда и здравето и имат равен достъп до подходящо вземане на решения, за да има здравословна среда, в която да живее, учи и работи. С други думи, екологичната справедливост означава поддържане на чиста и здравословна среда за бедните.

Някои учени обаче не се фокусират върху екологичната справедливост, а върху движенията за екологична справедливост. Такива движения съдържат социални оплаквания и представляват динамичната страна на социалната и екологичната справедливост. В това отношение Schlosberg D. (2007) показва[5], че движенията за екологична справедливост изследват, представляват и изискват справедливост - правилно разпределение, признаване, възможности и функциониране - както за общностите, така и за отделните хора. По този начин концепцията се гради върху функционалност, а не теоретично. Например през 1982 г. правителството на щата Северна Каролина постанови, че окръг Уорън трябва да бъде депо за 6000 камиона, натоварени с отровни кутии за отпадъци от ПХБ, което да доведе до политически мотивирано движение на бедните хора, живеещи там. Над 500 души бяха арестувани по време на шестседмични шествия и ненасилствени улични протести. За първи път в историята на Съединените щати хората бяха арестувани по екологични причини - за поставяне на депо за твърди отпадъци.

Социалната зелена икономика обаче поставя предизвикателства от различно естество, предвид мултикултурализма, който включва социален подход. Тук ще покажем два проблема:

Първият проблем е, че екологизирането на обществото е много потрудно да се определи, отколкото екологизирането на икономиката. Има известен консенсус относно това какво означава екологизиране на икономиката: смекчаване на изменението на климата, възстановяване на възобновяемите ресурси, чисти технологии и др. В социалния контекст обаче има различни субекти от различни култури, 5 континента, 5-6 хиляди езика, различни социални организации и ценности, които определят различни реакции и интерпретации на това, което предполага социалният аспект.

В това отношение Fraser N. (1999)[6] предлага интересна формула: че зелените социални политики са свързани с йерархии и идентичности, свързани с пол, социална класа или етническа принадлежност. Друго предизвикателство пред обществото е определянето на това кой ще толерира несправедливостите от прехода към зелена икономика. UNNISD осъжда вероятността двойната несправедливост, както твърди Gough I. (2011)[7]- да е тройна несправедливост: Първо, уязвимите социални общности обикновено са тези, които страдат най-много от климатичните промени или други екологични щети, като същевременно са най-малко отговорни за щетите. Например ако воден ресурс изчезне поради климатични промени, местните бедни могат да умрат от глад.

Второ, тези уязвими социални общности са най-подходящи за справяне с изменението на климата или за справяне с последствията. И накрая, последната несправедливост може да бъде причинена от самата зелена икономика, тъй като някои политики за зелена икономика могат да увеличат разликата между богатите и бедните и да окажат отрицателно въздействие върху социално слабите групи. Например

[5] Schlosberg, D. (2007) Defining Environmental Justice: Theories, Movements, and Nature. New York: Oxford University Press Inc.

[6] Fraser, N. (1999) Social justice in the age of identity politics: Redistribution, recognition and participation. In: L. Ray. and A. Sayer (eds.) Culture and Economy after the Cultural Turn. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
Подкрепено от Д. Харви (2010) Мистерията на капитала и кризите на капитализма. Лондон: Специализирана литература и авторство на А. Филипс (1999) Какво съотношение има значение? Кеймбридж: Политическа преса.

[7] Gough, I. (2011) Climate Change, Double Injustice and Social Policy: a Case Study of the United Kingdom. Social Dimensions of Green Economy and Sustainable Development. Occasional Paper No. 1. Geneva: UNRISD.

„зелените“ данъци върху електроенергията или транспорта могат да причина. Найтежко ще бъде за семействата с най-ниски доходи.

Крайната бедност е първото и най-значимо социално измерение[8] на устойчивото развитие. Ситуацията за милиони хора далеч не е стабилна. От изявлението на ЕС: „Около 1,3 милиарда души все още живеят в крайна бедност и нуждите от човешко развитие все още не са удовлетворени“[9]. СБ[10] определя крайната или абсолютната бедност като живот с по-малко от 1,90 долара на ден, а умерената бедност - с помалко от 3 долара на ден през 2017 г. Тази сума определя така наречената граница на бедността, която според OCDE [11] е „нивото на дохода, което се счита за минимално достатъчно за издръжка на семейство по отношение на храна, подслон, облекло, медицински нужди и т.н.“. Atkinson A.B. (1987)[12], известен британски икономист и световен експерт по неравенството отбеляза, че измерването на бедността далеч не е невинно начинание, тъй като линията на бедност е от решаващо значение, а и има разлика в това къде може да бъде изтеглена линията на бедността. В зависимост от това къде поставяме тази линия, ние правим различни заключения относно броя на хората, живеещи в бедност, а това изисква различни социални политики или, по думите на Atkinson - „избор на различен стандарт, който може да доведе до преобръщане на заключения и изводи”.

Rogers P., Jalal K., Boyd J. (2008)[13] твърдят, че бедността има няколко измерения:

- Физически: глад, болести, некачествени битови условия и др.;
- Емоционални: унижение поради пристрастяване, безсилие, срам от социална изолация.
- Труд: дълги часове работа, нездравословна работна среда, неадекватни доходи;
- Образование: липса или ограничен достъп до образование, неграмотност;
- Правна: уязвимост на законните права, невъзможна защита, податливост на злоупотреба, недостъпност до съда;
- Политически: уязвимост от политическа манипулация, липса на представителство и т.н.

Този документ показва, че значението на бедността може да се основава на теорията за недостига. Липсва ли на бедните хора това, което имат богатите? Кои са материалните и нематериалните неща, които липсват в живота на бедните? Бедността може да се разбира като контраст между това, което наричаме „имащи“ и „нямащи“ и свързаната с това разлика в социалния статус.

От гледна точка на "нямащите" Sen Amartya (1999) счита бедността за лишаване от основни възможности, а не само за ниски доходи, което е стандартният критерий за определяне на бедността [14][15]. Той просто вижда бедността като липса на капацитет, причинена от лишаване от възможности. По ирония на съдбата Sen Amartya не посочва липсата на пари като причина за бедността, тъй като парите са просто важен инструмент.

[8] Други социални измерения включват: елемент на участие; изграждане на консенсус; неправителствени организации; пол и развитие; принудително преместване; коренни народи; социална изолация; социален анализ; показатели за социално развитие.

[9] Европейска комисия (2013) 27.2.2013 COM (2013) 92 край Достоен живот за всички: Прекратяване на бедността и превръщането на света в устойчиво бъдеще. Европейска комисия 27.2.2013 COM (2013) 92 край Брюксел: Европейски съюз

[10] http://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty 11 юни 2017 г.

[11] http://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty 11 юни 2017 г.

[12] Atkinson, A.B. (1987) On the measurement of poverty. Econometrica, vol. 55, no.4. 749-764.

[13] Rogers, P., Jalal, K., Boyd, J. (2008) An Introduction to Sustainable Development. New York: EarthScan Publications-Routledge. p. 219.

[14] Sen Amartya (1999) Development as Freedom. First Anchor Books Edition. New York: Knopf Doubleday Publishing Group. p. 87.

[15] Atkinson, A.B. (1989) Poverty and Social Security. New York: Wheatsheaf Publications.

Например когато говорим за лишения при девойките в Азия и Северна Африка, ние също трябва да проверим смъртността, заболеваемостта, медицинското невежество и т.н., които могат да бъдат намерени в много проучвания.

Подобрените възможности ще доведат до увеличаване на доходите; следователно, за да се премахне причината за лишенията - смъртност, заболеваемост и т.н. - трябва да подобрим възможностите. Но как може да се постигне това? Sen Amartya (1999) твърди, че „колкото по-всеобхватно е основното образование и здравеопазването, толкова по-вероятно повече шансове да имат потенциалните бедни да преодолеят бедността“. За да обоснове позицията си, той цитира щата Керала в Индия, който има най-бързия процент на намаляване на бедността в страната. Това е постигнато чрез разширяване на основното образование, здравеопазването и справедливото разпределение на земята. Тази гледна точка се подкрепя и от изследванията на Atkinson A.B. (1989)[277] във Великобритания, който поставя граница на бедността за хората без социална сигурност.

Роджърс разделя бедните на шест категории[16]:

- липса на доходи и активи;
- недостиг на храна;
- липса на достъп до основна инфраструктура (жилища, чиста вода, транспорт);
- липса на достъп до образование;
- липса на медицинска помощ; и
- липса на права и възможности за представителство.

Перспективата за „нямащите“ се отнася и за развитите страни, тъй като бедността не е изключителен проблем в развиващите се страни. В тази връзка класическото определение за бедност, дадено от Townsend P. (1979), потвърждава мнението, че бедността е липса на материален стандарт на живот, който се определя по отношение на средните социални стандарти, в съответствие с които се измерва бедността: „лицата, семействата и групите от населението могат да се считат за изпаднали в бедност, когато им липсват ресурси за нормално хранене, за участие в дейности, условия и удобства за живот, които са нормални или поне широко насърчавани или одобрени в обществото, към което те принадлежат. Техните ресурси са толкова сериозно под тези на обикновения човек или семейство, че всъщност са изключени от обикновените форми на живот, обичаи и дейности"[17]. Например според Бюрото за преброяване на населението в САЩ[18], официалният процент на бедност в САЩ през 2015 г. е 13,5%.

Има няколко изследвания на Goodland, чиито заглавия са свързани с екологичната устойчивост (ES); напр: ES: An imperative for peace (1994); Poverty alleviation is essential for ES (1992). Той се позовава на „зелената икономика“ като екологичен аспект на „зелената“ икономика в контекста на устойчивото развитие. Този термин не съществува, но това измерение (и съдържание) съществува. Това е теза за устойчивост на околната среда поради причините, посочени по-долу.

Второто „Е“ е може би най-очевидното от трите. Трябва само да помним, че околната среда е на върха на пирамидата, защото обхваща две други „Е“, справедливостта и икономическите аспекти.

Използваме определението на Goodland за решаване на концепцията за устойчивост на околната среда (ES) от практически съображения. Първо, защото Goodland, имайки стратегически добра позиция в отдела за опазване на околната среда на СБ, успя да събере всички тогавашни теоретични и практически аспекти по тази тема; второ, защото терминът

[16] Rogers P., Jalal K. & Boyd J. (2008). An introduction to Sustainable Development. Earthscan from Routledge, NYC.
[17] Townsend, P. (1979) Poverty in the United Kingdom. Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books Ltd.
[18] http://poverty.ucdavis.edu/faq/what-current-poverty-rate-united-states 12 июня 2017 года.

"екологична устойчивост"[19] отговаря чудесно за третия принцип на устойчивост; и трето, защото е предчувствал какво ще дойде след десетилетие - зелена икономика; и не на последно място, работата му дава основание да бъде наречен „съвестта“ на Световната банка - забележително явление в една от водещите институции на неолиберализма.

Goodland[20] защитава становището, че устойчивостта на околната среда „се стреми да подобри благосъстоянието на хората, като защитава източниците на суровини, използвани за задоволяване на човешките нужди и гарантира, че местата за отпадъци, изхвърлени от хората не се разрастват, за да се предотврати вредата върху живота и здравето“. Това определение е много по-точно от това, което Goodland използва за осигуряване на икономическа устойчивост, тъй като определението за екологична устойчивост със сигурност засяга ключов момент: решаване на проблема с устойчивостта чрез опазване на природните ресурси. Но това е въпрос, който е твърде лесен за изразяване, но пък труден за отговор.

Въпросът, произтичащ от определението на Goodland, е как да се достигне до глобалните системи за поддържане на живота, за които той се застъпва, а отговорът може да се намери само в областта на икономиката. Икономиката ще се превърне в инструмент за спиране на обезлесяването или изхвърляне на пластмаса в океана. По този начин подходът на Гудланд е много подобен на подхода, използван за концепцията за зелена икономика, която предвижда ползи в социалното измерение чрез осигуряване на опазване на природните резервати. Освен това въпросът е не само в това, че неговият подход е много подобен на този на зелената икономика, но може да се твърди, че това е самата същност на зелената икономика.

Например дефиницията на UNEP за зелена икономика - най-широко възприета от академичните среди - разглежда концепцията за зелена икономика като икономически модел, насочен към повишаване на благосъстоянието на хората и социалната справедливост, като същевременно намалява значително екологичните рискове и екологичния дефицит. Това съвпадение е доста изненадващо. Дефиницията на Goodland е от 1995 г., докато дефиницията на UNEP датира повече от десет години по-късно (Таблица 1). Какъв е изводът от този факт? Концепцията за зелена икономика се развива в сянката на изследванията за устойчивост на околната среда.

Таблица 1. Спецификата на определенията за „зелена“ икономика от Goodland и UNEP

Определение на Goodland (1995)	Защита на природните ресурси	Избягване (спад) на екологични рискове
Определение на UNEP (2008)	Избягване екологичен дефицит	Избягване (спад) на екологични рискове

Разбираме, че устойчивостта предлага дългосрочен сценарий. Тя се основава на идеята за непрекъснатост на процес, който може да продължи вечно или дълго време. Според речника в буквалния смисъл устойчивостта означава способност за самоподдържане. Това предполага визия за регенерация. Например някои обезлесявания в Танзания са постоянни, тъй като там растат дървета в достатъчно количество. Това автоматично предполага запазване на естествения капитал непокътнат.

[19] Има няколко работи на Goodland, чиито заглавия са свързани с екологичната устойчивост (ES); напр.: ES: An imperative for peace (1994); Poverty alleviation is essential for ES (1992).

[20] Goodland, R. (1995) The concept of environmental sustainability. Annual Reviews of Ecology and Systematics 1995, 26; 1-24.

Повечето учени и институции[21] са съгласни, че екосистемите предоставят четири вида услуги:

- Предоставяне на услуги, като например осигуряване на храна;
- Регулаторни, като депа или улавяне на въглеродни емисии;
- Местообитания или услуги за поддръжка, при условие че живеем в тази къща, наречена Земя;
- Културни услуги.

Ще се съсредоточим върху първите две услуги, тъй като те се фокусират върху два аспекта, обхванати от екологичната устойчивост: екосистемите като доставчици (източници на суровини) и екосистемите като умивалник (човешките отпадъци не трябва да надвишават техния капацитет).

Приносът на екосистемите за благосъстоянието на хората се удвоява: от една страна, екосистемите са доставчици на суровини, чрез които хората не само оцеляват, но и подкрепят своята икономическа система. От друга страна, природата действа като дъмпинг. Двете услуги за опазване на околната среда, функциите на източник и канализация, трябва да се поддържат непроменени в съответствие с Goodland. От икономическа гледна точка функцията източник е като че ли входящ генератор, докато функцията приемник е асимилатор на изхода. От практическа гледна точка правилото за извод би означавало, че всеки проект или дейност трябва да се реализира в рамките на поглъщащия капацитет на местната среда; напротив, правилото за въвеждане трябва да изисква възобновяемите ресурси да се събират с възобновяемо качество, а невъзобновяемите ресурси трябва да следват високи или почти пълни правила за устойчивост, както е описано по-долу.

Регулаторна функция върху екосистемата. Според EBVR: „Регулирайте функциите, които можете, като предоставяте от екосистемата регулатори като регулиращи качеството на въздуха и почвата или регулиращи контрола на наводненията“.

Дренажната функция на екосистемата. Това означава, че емисиите на отпадъци трябва да бъдат ограничени от асимилативния капацитет на околната среда, без да ѝ вредят. Например атмосферата действа като дренаж за природни газове (въглероден диоксид, метан, водни пари и азотен оксид) и антропогенни газове (хлорфлуорвъглеводороди (CFC), хидрофлуоровъглеводороди (HFC) и перфлуоровъглеводороди (PFC), както и серен хексафлуорид (SF6), излъчен след индустриалната революция. Ако емисиите надвишават способността на Земята да ги абсорбира, ние сме изправени пред последици не само за сегашното поколение, но и за всички бъдещи поколения.

Рисковете от изменението на климата засягат всички континенти и всички природни системи. Хидрологичните системи се променят поради топене на сняг и промяна на модела на валежите. Както посочи IASC, много „сухоземни, сладководни и морски видове са изместили своите географски обхвати, сезонни дейности, модели на миграция, изобилие и взаимодействия в отговор на текущите промени в климата“. Този процес има драматично въздействие върху селскостопанския сектор, което означава, че рисковете за продоволствената сигурност[22] продължават да растат. Освен това подкисляването на морската и океанска вода оказва влияние върху океаните и следователно върху морските екосистеми.

Изходната функция на всяка екосистема традиционно включва енергия, вода, въздух и храна. Този списък обаче не включва всички ресурси, като минерали, които не се

[21] Инициативата на ООН, която тя сподели с Г-8, по този въпрос:http://www.teebweb.org/resources/ecosystem-services/.

[22] Според Организацията за прехрана и земеделие (РСО) продоволствената сигурност значи, че всички хора по всяко време имат физически, социален и икономически достъп до достатъчна, безопасна и питателна храна, която отговаря на техните хранителни нужди. и здравословен живот.

използват само като източник на енергия. В тази връзка би било по-подходящо да се изброи по области, тъй като климатичната система предоставя отличен и точен набор от възможности: тя не само съдържа биосферата и е източник на повечето суровини, но и:

- атмосфера, основният източник на кислород;
- хидросферата, течната вода на планетата като океани, морета и реки, източници на риба и микроорганизми, използвани за производството на някои фармацевтични съединения, и действителен източник на газ, нефт и минерали;
- криосферата, замръзналата вода на планетата; например полярни ледени шапки, енергиен източник и за специфично биологично разнообразие;
- литосферата[23] -външната част на земята е дом на минерали, растения, животни и микроорганизми.

За възобновяемите ресурси скоростта на извличане на минерали трябва да се поддържа под скоростта на регенерация. Например в Мозамбик, според екипа на USAR, само 25% от земната площ на страната е потенциално достъпна за производство на дървен материал, а устойчивото производство е ограничено до 500 000 м^3 търговски дървен материал годишно. По този начин налогът се изчислява, като се вземе предвид капацитетът за повторно залесяване.

Що се отнася до невъзобновяемите ресурси, правилото е посложно от правилото на Дж. Хикс, широко прието за възобновяемите ресурси. Считайки, че е невъзможно да се направят невъзобновяемите ресурси напълно устойчиви, тъй като невъзобновяемите ресурси се изчерпват, учените предлагат три начина за използването им: слаб, силен или квазиустойчив. При условие, че капиталът може да бъде естествен, изкуствен, социален и човешки ресурс:

- Слабата устойчивост поддържа запазването на капитала в четири варианта. Това означава, че балансът може да бъде компенсиран от всеки от четирите вида капитал. Например ако природният капитал намалее и човешкият капитал се увеличи, балансът остава непокътнат, така че се счита за устойчив.
- Силната устойчивост вместо това предпазва от диференциране на различните видове капитал. Следователно, ако източниците на газ са изчерпани, е необходимо да се гарантира, че бъдещите поколения имат работещ енергиен източник, еквивалентен на газ.
- Квазистабилност, наричана още правило на El Serafy, S. (1989)[24], чрез която се изчисляват нивата на изчерпване на невъзобновяемите ресурси, като се отчита темпът на развитие на инвестициите и човешките изобретения.

Предложената квазистабилност от El Serafy, S., е формулата, най-широко приета от учените. На практика това означава, че проектите, свързани с добива на невъзобновяеми ресурси, трябва да се комбинира с проекти за разработване на възобновяеми заместители. По този начин, във време, когато невъзобновяемите ресурси са изчерпани, резервният възобновяем ресурс е готов да замени всички функции на първия. За El Serafy, S. факторите, от които зависи това уравнение, са свързани, от една страна, с продължителността на живота на невъзобновяем ресурс, а от друга страна, с намалена ставка, тоест със скоростта на растеж на възобновяемите източници на ресурси. UNOEO предложи следните принципи за опазване на природните ресурси:

[23] Според National Geographic литосферата е твърдата външна част на Земята. Литосферата включва крехката горна мантия и кора, най-външните слоеве на земната структура. То е ограничено от атмосферата отгоре и астеносферата (другата част на горния слой на мантията) отдолу.
http://www.fao.org/docrep/004/Y3061E/y3061e02.htm 1 юни 2017 г.

[24] El Serafy, S. (1989) The proper calculation of income from depletable natural resources. In:
Environmental Accounting for Sustainable Development. Y.J. Ahmad et al. Washington DC: World Bank/ UNEP Symposium. 100 pp.

- за възобновяеми ресурси (принцип 3): „Способността на Земята да произвежда жизненоважни възобновяеми ресурси трябва да се поддържа и, когато е възможно, да се възстановява или подобрява.“ Следователно той застъпва принципа на регенерация;

- за невъзобновяеми ресурси (принцип 5): „Невъзобновяемите земни ресурси трябва да се използват по такъв начин, че да не застрашават бъдещото им изчерпване и да се гарантира, че ползите от такова използване се споделят от цялото човечество“. Daly H.E. и El Serafy[25] превърнаха тези принципи в работеща икономическа формула, в която ключовите двигатели на динамиката са способността да се регенерират, абсорбират и обменят. Последното е в центъра на международния дебат, защото мисловната школа - неокласическа - защитава виждането, че изкуствените ресурси могат напълно да заместят природните ресурси. Daly H.E.[26] атакува решително това твърдение, тъй като, според него, природните и изкуствените ресурси се допълват, но не са напълно взаимозаместващи се: Трансформираният материал и инструментите за трансформация са допълнения, а не заместители... Могат ли големите мрежи да заменят рибните популации? " След като стане ясно на политиците, че природният капитал - възобновяеми и невъзобновяеми ресурси - трябва да бъде правилно разгледан в икономиката- тогава и само тогава ще живеем в „цялостна световна икономика“[27].

Източници:

1. Европейска комисия (2013) 27.2.2013 COM (2013) 92 край Достоен живот за всички: Прекратяване на бедността и превръщането на света в устойчиво бъдеще. Европейска комисия 27.2.2013 COM (2013) 92 край Брюксел: Европейски съюз
2. Инициативата на ООН, която тя сподели с Г-8, по този въпрос:http://www.teebweb.org/resources/ecosystem-services/.
3. Магил, Южная Австралия: Изследователски институт Хоук. Серия от работни документи №27. - С. 14.
4. Филипс А. (1999) Какво съотношение има значение? Кеймбридж: Политическа преса.
5. Харви Д. (2010) Мистерията на капитала и кризите на капитализма. Лондон: Специализирана литература.
6. Atkinson, A.B. (1987) On the measurement of poverty. Econometrica, vol. 55, no.4. 749-764.
7. Atkinson, A.B. (1989) Poverty and Social Security. New York: Wheatsheaf Publications.
8. B. Runsiman (2012) Умения за опазване на околната среда за зелена икономика. "Компютърен бюлетин", 54: 42-45
9. Clapp, J. & P. Dauvergne. (2011). Paths to a Green World: The Political Economy of the Global Environment. MIT Press, Cambridge, MA.
10. Daly and El Serafy took into account the works of previous economists such as Hicks
11. Daly, H.E. (1990) Toward some operational principles of sustainable development. Ecol. Economics 2: 16. Amsterdam: Elsevier Science Publishers B.V.
12. El Serafy, S. (1989) The proper calculation of income from depletable natural resources. In:

[25] Daly and El Serafy took into account the works of previous economists such as Hicks

[26] Daly, H.E. (1990) Toward some operational principles of sustainable development. Ecol. Economics 2: 16. Amsterdam: Elsevier Science Publishers B.V.

[27] Това е, което Daly нарича потенциална икономика, за разлика от настоящата икономика, където изкуственият капитал играе ключова роля, свързана с всеки екологичен проблем. Към този момент също е неясно каква степен на устойчивост трябва да бъде приложима за зелена икономика. В зависимост от икономическата верига, която следва зелената икономика, тя ще бъде мека или твърда.

13. Environmental Accounting for Sustainable Development. Y.J. Ahmad et al. Washington DC: World Bank/ UNEP Symposium. 100pp.

14. Fraser, N. (1999) Social justice in the age of identity politics: Redistribution, recognition and participation. In: L. Ray. and A. Sayer (eds.) Culture and Economy after the Cultural Turn. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

15. Goodland, R. (1995) The concept of environmental sustainability. Annual Reviews of Ecology and Systematics 1995, 26; 1-24.

16. Gough, I. (2011) Climate Change, Double Injustice and Social Policy: a Case Study of the United Kingdom. Social Dimensions of Green Economy and Sustainable Development. Occasional Paper No. 1. Geneva: UNRISD.

17. http://poverty.ucdavis.edu/faq/what-current-poverty-rate-united-states 12 июня 2017 года.

18. http://www.fao.org/docrep/004/Y3061E/y3061e02.htm 1 юни 2017 г.

19. http://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty 11 юни 2017 г.

20. http://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty 11 юни 2017 г.

21. https://www.epa.gov/environmentaljustice 11 юни 2017 г.

22. McKenzie, S. (2004). Social sustainability: towards some definitions.

23. Rogers P., Jalal K. & Boyd J. (2008). An introduction to Sustainable Development. Earthscan from Routledge, NYC.

24. Rogers, P., Jalal, K., Boyd, J. (2008) An Introduction to Sustainable Development. New York: EarthScan Publications-Routledge. p. 219.

25. Schlosberg, D. (2007) Defining Environmental Justice: Theories, Movements, and Nature. New York: Oxford University Press Inc.

26. Sen Amartya (1999) Development as Freedom. First Anchor Books Edition. New York: Knopf Doubleday Publishing Group. p. 87.

27. Townsend, P. (1979) Poverty in the United Kingdom. Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books Ltd.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

ANALYSIS OF THE FAILURES FOR FINANCING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE EUROPEAN UNION

Ivo Dimitrov
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The article presents an analysis of the funding gaps for small and medium-sized enterprises in the European Union, examining the financial instruments of the European Structural and Investment Funds.

Keywords: financial instruments, European Structural and Investment Funds (ESIF), small and medium-sized enterprises.

АНАЛИЗ НА ПРОПУСКИТЕ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Иво Димитров
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Статията представя анализ на пропуските за финансиране на малки и средни предприятия в Европейския съюз, разглеждайки финансовите инструменти на Европейските структурни и инвестиционни фондове.

Ключови думи: финансови инструменти, Европейски структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), малки и средни предприятия.

Финансови инструменти са механизъм за доставка за Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ или ЕСИ фондове) и програми, предоставяни при споделено управление.

Финансови инструменти, свързани с малки и средни предприятия

Финансирането на МСП често се разглежда като „*входна врата*“ към поддържани от ЕСИФ финансови инструменти. В края на 2018 г. 24 държави-членки (ДЧ) използваха финансови инструменти като вид операция в подкрепа на финансирането на МСП, използвайки бюджетите на своите програми. Това представлява обща сума от 17,1 млрд. евро; превръщайки досега финансирането на МСП в най-популярната област на политиката, подкрепяна от финансови инструменти през програмния период 2014-2020 г. Средно държавите -членки са решили да разпределят по финансови инструменти 23,7% от бюджета на програмите си за финансиране на МСП[1].

Във време на бюджетни ограничения, на очаквано намаляване на наличните ЕСИ фондове за много държави-членки и когато се обмисля необходимостта да се „ *прави повече с по-малко* “ през програмния период 2021-2027 г., финансовите инструменти ще трябва да играят по-голяма роля през този следващ програмен период. В този контекст Генералната дирекция „Регионална и градска политика“ (ГД „Регионална политика“) на Европейската комисия (ЕО) има за цел да улесни по-нататъшното усвояване на финансови инструменти във всички области на политиката, включително финансирането на МСП.

В контекста на подкрепата за по-нататъшното използване на финансиране от ЕФРР по финансови инструменти за финансиране на МСП, това проучване за анализ на пропуските („проучването“), проведено от *fi-compass* има за цел (i) да предостави на ГД „Регионална политика“ информация за пропуските във финансирането и пазарните неуспехи, свързани с финансирането на МСП на ниво ДЧ, както и (ii) да подчертае потенциала на финансовите инструменти за финансиране на МСП. Това проучване за анализ на пропуските обхваща два подсектора в рамките на финансирането на МСП: (i) дългово финансиране; и (ii) собствено финансиране.

С тези елементи в ума, основната цел на това изследване е да се помогне за отключване на използването на по-голяма от финансови инструменти за финансиране на МСП в рамките на програмния период 2021-2027.

Това проучване се състои от две дейности. Дейност 1 има за цел да идентифицира финансови пропуски и пазарни неуспехи за финансиране на МСП на ниво ДЧ за (i) дългово финансиране и (ii) капиталово финансиране. Резултатите от тази дейност 1 са подробно описани в настоящия доклад.

Дейност 2 има за цел да анализира задълбочено пазара на финансиране на МСП от седем държави-членки, избрани за по-подробен преглед от ГД „Регионално управление“ и *fi-compass*. В това отношение ще бъдат изготвени национални фишове и ще предоставят (i) обобщение на потенциала за финансови инструменти, използващи финансиране от ЕФРР за подкрепа на МСП през програмния период 2021-2027 г., (ii) специфични за държавите-членки препоръки за финансиране на МСП, както и като (iii) елементи на дискусия за ГД „Регионална политика“ в контекста на разработването на програмите за програмния период 2021—2027 г. Образецът на тези фишове за държави е предоставен в Приложение 4. Фишовете за държави ще бъдат отделни документи и не са включени в настоящия доклад.

За изследването са проведени два типа анализи, за да се анализират финансовите пропуски и недостатъците на пазара при финансирането на МСП: (i) количествен анализ на данните и (ii) качествен анализ.

[1] Gap analysis for small and medium-sized enterprises financing in the European Union. Published on 30 March 2020. Updated on 17 May 2021: https://www.fi-compass.eu/publication/factsheets/gap-analysis-small-and-medium-sized-enterprises-financing-european-union

Преглед на достъпа на МСП до финансиране в Европейския съюз

МСП представляват над 99% от бизнеса в ЕС. От първостепенно значение е да подкрепим техния растеж и иновации. Според годишния доклад на Европейската комисия за европейските МСП 2017/2018 г., приносът на МСП към растежа на добавената стойност и заетостта надвишава това, което би се очаквало въз основа на относителното им значение в икономиката.

Нуждите на МСП и използването на външно финансиране

Нуждите от финансиране на МСП се променят през целия им жизнен цикъл и зависят от различни фактори, като възрастта им, нивото на технологична готовност (TRL), стратегията им за растеж и способността им за усвояване. В зависимост от тези фактори, безвъзмездните средства, дълговото или собственото финансиране могат да бъдат по - подходящият вид финансиране. Като цяло трябва да се отбележи, че това използване на различни видове външно финансиране показва, че (i) МСП в ЕС нямат достатъчно вътрешни източници, за да задоволят нуждите си от финансиране и (ii) тези МСП желаят да се развиват и растат (в противен случай те няма да търсят финансиране). Според Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), кредитните гаранции остават най-широко разпространеният инструмент за подпомагане на достъпа на МСП до финансиране и са особено уместни в онези страни, където е добре изградена мрежа от местни или секторни гаранционни институции.

Освен това, според последното проучване за достъпа до финансиране на предприятията (SAFE) на Европейската централна банка (ЕЦБ), най-подходящите/използвани източници на външно финансиране за МСП през последните години са: (i) кредитна линия или овърдрафт, (ii) лизинг и покупка на наем, (iii) банкови заеми и (iv) търговски кредит. Като цяло МСП предпочитат дългово финансиране пред финансиране с дялов капитал; или поради липса на познания относно характеристиките на пазара на капиталово финансиране (*т.е.* цели, участници и финансови продукти, например), или поради много ограничени / незрели пазари на акции в тяхната география (което води до ограничен интерес от страна на МСП или уместност за тях).

Въпреки факта, че само една десета от МСП понастоящем смятат, че капиталовото финансиране е подходящо за техния бизнес, както рисковия капитал (VC), така и финансирането с частен капитал (PE) са важни компоненти на пазара на МСП. Това е особено вярно за високорискови стартиращи предприятия и компании с висок растеж, които изискват значителни дългосрочни инвестиции и които не произвеждат незабавни свободни парични потоци (FCF), които биха позволили обслужване на плащания по дълга, нито изискват нужда от обезпечение.

През последните 10 години беше постигнат добър напредък в прилагането на препоръките на Закона за малкия бизнес (SBA) по „достъп до финансиране“ във всички държави -членки. Въпреки това, макар че има много нови програми / възможности за финансиране, само няколко са съсредоточени за по -нататъшно стимулиране на инвестициите във VC и за съжаление капиталовите пазари на ЕС все още са много разпокъсани и недоразвити.

И накрая, през последните години се появиха нови алтернативни инструменти за финансиране, като краудфандинг, които придобиха популярност във финансирането на МСП. Според Европейския инвестиционен фонд (EIF), груповото финансиране играе важна роля за подобряване на достъпа до финансиране за МСП, тъй като те служат като пряк източник на финансиране за МСП в целия спектър на растеж. Това е доказано и от утвърдени финансисти, като микрофинансови институции (ПФИ), бизнес ангели (БА) и фондове за ВК.

Предизвикателства пред МСП при достъпа до финансиране

Един от най -важните проблеми, пред които са изправени МСП, е трудността при достъпа до финансиране. *Според* последния работен документ на ЕИФ относно „ *Европейската перспектива за финансиране на малкия бизнес* “, едно на всеки четири МСП все още съобщава за сериозни затруднения при достъпа до финансиране, което сочи към значителни структурни неуспехи на кредитния пазар и предотвратява задоволяването на финансовите нужди на МСП.

Всеизвестен факт е, че МСП са изправени пред по-големи финансови пречки, отколкото по-големите предприятия. Като цяло МСП се радват на по -неблагоприятни условия за финансиране и ако изобщо се предлага финансиране, то често се предлага при неразумни условия по отношение на прилаганите лихвени проценти, падежи, условия за погасяване и необходимото обезпечение. Нещо повече, особено новосъздадените и по -малки МСП или тези, които се нуждаят от сравнително малко финансиране, са изправени пред структурна финансова разлика поради информационни асиметрии, липса на кредитна история и непропорционални транзакционни разходи. Получаването на финансиране под формата на дълг или собствен капитал все още е пречка за стартирането и неговия растеж и разширяване, особено в държавите -членки с по -слабо развити пазари.

В своите различни публикации ЕК потвърждава факта, че тези пазарни неуспехи, често срещани в целия ЕС, възпрепятстват стартирането и растежа на МСП. МСП рядко разполагат с необходимите вътрешни средства и следователно търсят външно финансиране. Тази пазарна среда води до липса на достъп до финансиране за МСП и тя е различна в различните страни. Освен това тази липса на финансиране, осигурено от пазара, може да има отрицателни външни ефекти, които възпрепятстват икономическия растеж, създаването на работни места, иновациите, преследването на дългосрочни цели, появата на по-устойчиви икономически модели и устойчивостта на финансовата система.

Роля и използване на финансовите инструменти

Основната цел на финансовите инструменти е да се справят с гореспоменатите пазарни неуспехи и неоптималните инвестиционни ситуации, свързани с предоставянето на финансиране на МСП, с които частните финансисти не винаги могат или желаят да се справят. Финансовите инструменти могат да подкрепят различни сегменти на МСП, за да разгърнат пълния потенциал на конкурентоспособност и принос към икономическия растеж и иновациите на ЕС. Внимателно проектираните финансови инструменти имат положителни макроикономически ефекти, което означава, че положителните стимулиращи ефекти върху икономиката надвишават възможните неизпълнения.

Сред различните източници на публично и/или частно финансиране, финансирането по ЕСИФ е ключов източник за много финансови инструменти, насочени към МСП в ЕС. Както е илюстрирано в таблицата по-долу, 24 държави-членки са разработили подкрепяни от ЕСИФ финансови инструменти за финансиране на МСП, представляващи 23,7% от ресурсите на програмите, налични за подкрепа на МСП. Когато се обмислят други проучвания в целия ЕС, това прави финансирането на МСП, сектора, който е най -поддържан от финансови инструменти, използващи ESIF. Ето защо финансирането на МСП може да се разглежда като „ *входна врата* “ към поддържани от ЕСИФ финансови инструменти.

Докато 13 държави-членки са използвали повече от 25% от наличните си програмни ресурси за подкрепа на МСП като финансови инструменти през програмния период 2014-2020 г. (към 31 декември 2018 г.), четири държави-членки (Кипър, Дания, Ирландия и Люксембург) не са разработили такива финансови инструменти. Номиналните суми, предназначени за финансови инструменти, и техният процент като налични ресурси на програмите се различават значително от една държава-членка до другата. Например, двете държави-членки, които са отделили най-високите номинални суми за сектора (Полша и Италия с всяка над 2 млрд. Евро), представляват заедно 32,3% (почти една трета) от общата

сума на програмите, предназначена за финансовите инструменти, подкрепяни от ЕСИФ за Финансиране на МСП в ЕС. По същия начин шестте държави -членки, които са отделили повече от 1 милиард евро от наличните си програмни ресурси за подкрепа на МСП като финансови инструменти [Полша, Италия, Обединеното кралство (Обединеното кралство), Унгария, Германия и Испания], представляват 70,2% от общата сума количество. След това Обединеното кралство и Испания изглеждат изключения, тъй като и двете са използвали голям номинален и относителен размер на финансирането по програмата ЕСИФ като финансови инструменти за финансиране на МСП през програмния период 2014-2020 г.

Следователно всички държави-членки не разглеждат по един и същи начин използването на финансиране от ЕСИФ по финансови инструменти; и ако някои отделят или големи номинални или относителни суми, се появява място за по-нататъшно използване или за „общо финансиране на МСП“, или за специфична подкрепа в сектора „Изследвания, развитие и иновации“ или в други нишови сектори на финансиране на МСП.

Преглед на подкрепата от програмите на ЕСИФ за сектора на МСП по държави-членки (включително национално съфинансиране)

Държава-членка	**Поддръжка за МСП (EUR)**	**От които се използват по финансови инструменти (евро)**	**Процент на финансовите инструменти (към 31 декември 2018 г.)**
Великобритания	4,498,369,438	1,867,127,066	***41,5%***
Испания	3,371,563,809	1,337,499,214	***39,7%***
Гърция	2,080,986,311	723 300 000	***34,8%***
Словения	729,677,021	242,704,556	***33,3%***
Хърватия	1,191,437,626	393,010,373	***33,0%***
Белгия	895,699,794	265 985 066	***29,7%***
Италия	8 770 619 240	2,600,036,541	***29,6%***
Латвия	428,068,320	125,459,527	***29,3%***
Естония	593,011,661	168 700 000	***28,4%***
България	1,136,302,419	316 000 000	***27,8%***
Унгария	6,490,081,641	1,797,797,792	***27,7%***
Швеция	1,031,757,353	275,327,771	***26,7%***
Полша	11,561,653,595	2,927,631,294	***25,3%***
Литва	803,962,594	199,080,000	***24,8%***
Словакия	1,144,937,021	266,967,273	***23,3%***
Германия	6,359,879,360	1,476,669,160	***23,2%***
Румъния	1,711,007,088	368,120,000	***21,5%***
Чехия	2 493 995 715	446,543,783	***17,9%***
Малта	85,645,605	15 000 000	***17,5%***
Франция	3,319,361,354	499,292,182	***15,0%***
Холандия	756 025 110	110,373,269	***14,6%***
Португалия	8,474,690,641	630,479,962	***7,4%***
Финландия	668,832,206	41,065,899	***6,1%***

Държава-членка	Поддръжка за МСП (EUR)	От които се използват по финансови инструменти (евро)	Процент на финансовите инструменти (към 31 декември 2018 г.)
Австрия	1,105,181,744	9 000 000	***0,8%***
Кипър	89,393,134	-	***0,0%***
Дания	253,291,897	-	***0,0%***
Ирландия	219,552,384	-	***0,0%***
Люксембург	10,815,077	-	***0,0%***
Териториално сътрудничество - Interreg	1,748,991,498	-	***0,0%***
ЕС-28 общо	**72,024,790,655**	**17,103,170,728**	***23,7%***

Източник: Набор от данни за финансова информация, предоставена от държавите-членки на Европейската комисия за целите на наблюдението, разбита по категории на намеса, анализ на ГД „Регионална политика“, крайна дата 31 декември 2018 г., 2019 г.

Оценки на пропуските във финансирането на МСП в Европейския съюз

Количественото определяне на недостига на финансиране има за цел да определи размера на финансовите продукти, които е трябвало да бъдат предоставени на проекти / МСП, които се считат за жизнеспособни от финансова гледна точка, ако пазарните условия са оптимални (което означава, че предлагането на финансиране ще покрие търсенето и че тези проекти / МСП биха могли да възстановят заем или биха генерирали стойност с полученото собствено финансиране). В контекста на това проучване за анализ на пропуските бяха необходими следните оценки, за да се дефинира:

• Броят на МСП, които срещат затруднения при търсенето на финансиране (дългово финансиране от една страна и капиталово финансиране от друга страна), докато те „не би трябвало“ да имат такива затруднения. По -късно в това проучване тези МСП се считат за „ *жизнеспособни, но неуспешни* “ (за дългово финансиране) или „ *неуспешни* “ (за дялово финансиране); и

• Средният размер на финансирането, което тези МСП биха поискали / получили, ако са попълнили и подали заявлението си до финансиста, или ако са получили финансирането си изцяло или с „приемливи“ условия (за всеки вид финансиране).

Тъй като тези оценки предполагат определен брой предположения, те са предназначени главно да предоставят представа за размера на допълнителното финансиране, което трябва да бъде предоставено / достъпно на даден пазар, по -специално с подкрепата на финансови инструменти (последните мобилизират фондове от ЕСИ или не). Тези оценки осигуряват основно големината на цялостния достъп до финансиране на МСП, тъй като включват и синтезират елементи за:

• Апетитът на банките да поемат риск предвид текущата пазарна ситуация (за оценка на разликата в дълга); като има предвид, че няколко банкови пазари в ЕС все още се възстановяват от финансовата и икономическа криза от 2008-2009 г.;

• Падежът и дълбочината на пазара на акции (за оценка на несъответствието в собствения капитал), по отношение на *ia* (i) броя на VC и PE фондове, инвестиращи в дадена страна, (ii) рисковата стратегия на тези фондове и (iii) познаването на пазара на акции от страна на МСП, както и капацитета / желанието на последните да поискат такова финансиране (като се има предвид потенциалното размиване на управлението и контрола,

произтичащо от финансиране с акции, от което МСП могат да се страхуват или да отхвърлят);

• Взаимодействията между различните пазари (както за оценките на пропастта на дълга, така и на собствения капитал), тъй като недостигът на дългово финансиране може да показва липса на микрофинансиране в някои страни (тъй като ПФИ не съществуват или не присъстват на цялата територия), или капиталовото финансиране пропастта може да показва много нисък апетит за риск от банките (и така показва, че получаването на финансиране от собствения капитал може да бъде по -лесно от дълга); тези ситуации показват, че всички пазари са взаимосвързани, трябва да бъдат разгледани изчерпателно и варират в различните държави -членки; както и

• Финансовата грамотност и капацитета на МСП да поискат финансиране по подходящ начин (*напр.* Изготвяне на бизнес планове, познаване на подходящите финансови продукти и заинтересованите страни на пазара, като се имат предвид техните реални корпоративни нужди и/или наличието на техническа помощ (ТП) за МСП и техният капацитет за достъп до тях).

След това финансовите пропуски, изчислени и представени в следващите таблици, предоставят само един аспект от достъпа на МСП до финансиране. Тези пропуски трябва да бъдат (i) допълнени от качествени елементи (предоставени главно *чрез* интервюта на заинтересованите страни и бюро изследвания) и (ii) поставени в перспектива (*т.е.* във времеви редове и *спрямо* други проучвания).

Междувременно и това е един от ключовите елементи, които трябва да се вземат предвид при това проучване за анализ на празнините, той показва къде публично подкрепяните финансови инструменти могат да добавят най-голяма стойност по отношение на държави и сектори (*т.е.* пазари на дълг и/или акции).

Оценка на пропуските за дългово финансиране

В съответствие с методологията, описана в приложение 1, за 2018 г. са изчислени следните пропуски във финансирането за недостиг на финансиране по дълг. Те предоставят годишна индикация за пропуските във финансирането на дълга, които могат да се считат за стабилни за определен брой години (около пет), ако не се случи непредвидимо и извънредно събитие.

Като общ елемент трябва да се спомене, че дори ако „ *източниците на финансиране на МСП са различни в различните юрисдикции* [държави], *отчасти поради различията във финансовите системи и макроикономическите условия, както и структурите и характеристиките на фирмите,* […] *банковото кредитиране остава преобладаващата форма на външно финансиране на МСП в почти всички юрисдикции.* Също така *има значителна хетерогенност в юрисдикциите в типовете банки, които осигуряват финансиране за МСП, отразяващи до голяма степен структурата на банковия сектор* “. Вследствие на това, дори ако съществуват различия в банковия сектор между страните, ключовите характеристики са сходни и във всички държави-членки банковото финансиране е „ключовият външен източник на финансиране за МСП.

Таблицата по-долу показва, че дефицитът на дългово финансиране на ниво ЕС е от 176,7 млрд. евро, като се има предвид, че 4,3% от МСП в ЕС може да се считат за жизнеспособни, но неуспешни при достъп до дългово финансиране. В същия смисъл оценката на въздействието на ЕК за програмата COSME+ за програмния период 2021-2027 г. също идентифицира важна пропаст във финансирането на дълга (след различен подход) и подчертава, че тази разлика все още остава значителна „ *въпреки значителните намеси на ниво държави-членки и чрез централни гаранции на ЕС за МСП* ”. Всъщност, както е посочено от ЕИФ в „ *Европейски прогнози за финансиране на малкия бизнес* “,

„ *недостатъчната публична подкрепа за пазарите на външно финансиране продължава да тревожи европейските МСП* “.

Както може да се види по -нататък, има важни разлики между държавите, но могат да се вземат предвид тенденциите:

• Най -големите разлики в дълга (в абсолютно изражение) са налице в най -големите страни, но не само (Италия, Франция, Германия, Гърция, Испания, Великобритания и Холандия имат пропуски в финансирането на дълга над 10 млрд. Евро). Това е логично от икономическа и методологична гледна точка (тъй като броят на МСП се използва за изчисляване на пропуските). Това обаче показва, че разликата в Италия вероятно е завишена от още по-големия брой МСП и особено микропредприятия с по-малко от 9 служители в страната (3,7 млн. МСП в сравнение с 2,7 млн. Във Франция и Испания и 2,5 млн. В Германия) и затова заслужава внимание. Голяма разлика се определя и за Гърция. В случая с Гърция тази голяма разлика в финансирането на дълга се дължи отчасти на значителната част от микропредприятията в икономиката (96,5% от предприятията в Гърция имат между нула и девет служители), но и поради особените условия, настъпили във финансовата система през последните десет години, които на практика доведоха до почти пълната невъзможност на банките да финансират икономиката.

• След това най -малките пропуски в дълговото финансиране (в абсолютно изражение) са налице в по -малките страни (Люксембург, Малта, Латвия, Словения и Литва имат пропуски във финансирането на дълга под 200 млн. Евро). Това е въпреки много различни пропорции на процента на жизнеспособни, но неуспешни МСП (от 1,0% в Люксембург до 7,2% в Малта) или различни средни размери на заемите, които потенциално могат да бъдат предоставени на МСП в тези страни (от 162 хил. евро в Латвия до 311 хил. евро в Люксембург).

След това е важно всяка ДЧ да вземе предвид различни фактори, за да анализира пропуските във финансирането на дълга: (i) общият брой на МСП в страната, (ii) процентът на жизнеспособните, но неуспешни МСП във всяка страна и (iii) среден размер на заема, който се иска от всяко МСП. От тази гледна точка могат да бъдат направени някои коментари за няколко държави:

• Случаят с Гърция е доста особен в ЕС. След икономическата и финансова криза от 2008-2009 г. и кризата на публичния дълг, която последва през следващите години, банковият сектор в Гърция беше силно преструктуриран и този процес все още продължава. Въпреки че ситуацията постепенно се подобрява, важно е да се спомене, че в Гърция в продължение на много години банките като цяло се борят да финансират икономиката и особено МСП. Това се дължи, от една страна, на невъзможността на банките да набират средства от международните пазари (използвайки облигации като обезпечение), докато от друга страна, ограниченията, наложени от последователните правителства при търга на недвижими имоти, държани от банките като обезпечение, което направи невъзможно за банките да отпуснат ново финансиране. В допълнение към задръстването в банковия сектор, наложеният през 2015 г. контрол върху капитала, за да се избегне натрупване на банкови спестявания, наложи ограничения върху съществуващите спестявания на компании (и граждани), допълнително ограничавайки достъпа им до ликвидност. При тези условия може да се предположи, че недостига на финансиране, оценен в това проучване, всъщност не отчита реалността на липсата на финансиране за МСП в Гърция.

• Полша също предлага интересна перспектива, тъй като процентът на жизнеспособни, но неуспешни МСП е доста нисък (1,6%, което е второто най -ниско след Люксембург и неговите 1,0%). Това може отчасти да се обясни с факта, че МСП се финансират от търговски банки, но също така и от кооперативни банки и небанкови организации, като спестовни съюзи и фондации. Това показва, че някои МСП, които не се

считат за финансово жизнеспособни от банковата система, могат да получат финансиране от тези други участници.

• От сравнителна гледна точка Чехия представлява интересна ситуация в сравнение с други страни в региона. Процентът му на жизнеспособни, но неуспешни МСП е сравнително по-висок (3,2% в сравнение с 2,9% в Унгария, 2,5% в Словакия и 1,6% в Полша), а общият му брой на МСП е сравнително по-висок с повече от 1 милион МСП (по-малко от в Полша, но около два пъти повече от Унгария и Словакия). Този сравнително голям брой МСП може отчасти да обясни по-големия дефицит на дългово финансиране.

И накрая, трябва да се спомене, че по данни на ЕЦБ от проучването на банковото кредитиране (*т.е.* предоставяне страна гледна точка на предлагането) и както е посочено в 2019 ЕИФ "*Европейската Small Business Finance Outlook*", разликата в дълговото финансиране на МСП в еврозоната се е увеличила във всички страни, с изключение на пет, през първата половина на 2019 г. Всъщност холандските и португалските банки са преживели ситуация на икономическа експанзия, при която търсенето на заеми се е увеличило и условията за кредити са се увеличили разхлабена. В Естония и Франция банките отчитат незначително намаляване на търсенето на заеми при постоянни кредитни стандарти, което в резултат на това намалява финансовата разлика. В Литва ситуацията остана непроменена. Във всички останали страни разликите във финансирането на дълга на МСП изглежда са се увеличили през първата половина на 2019 г. В Австрия, Германия и Ирландия банките затегнаха предлагането на кредити за МСП, докато бяха изправени пред увеличеното търсене на заеми. Банките Кипър, Гърция, Италия, Малта, Латвия, Люксембург и Словакия поддържат кредитните стандарти постоянни, но отчитат увеличаване на търсенето на кредити. Съобщава се, че в Белгия, Словения и Испания търсенето на заем остава постоянно, но кредитните стандарти са затегнати (особено в Белгия). Всички тези случаи предполагат увеличаване на пропуските във финансирането на дълга от гледна точка на предлагането на банките.

Пропуски във финансирането на дълга на ниво държави-членки за 2018 г.

Държава-членка	**Брой МСП (2017 г.)**	**Процент на жизнеспособните МСП със затруднения при търсене на дългово финансиране (2018 г.)**	**Брой МСП с трудности (2018 г.)**	**Среден размер на заема в евро (2018 г.)**	**Разрив в дълговете (mEUR)**
Австрия	332,755	*3,15%*	10,495	243 834	**2,559**
Белгия	619,414	*3,99%*	24,705	172,648	**4 265**
България	337,100	*4,75%*	16,011	128 289	**2,054**
Хърватия	149 324	*7,49%*	11,184	218,168	**2440**
Кипър	51 069	*9,38%*	4,789	266,777	**1,278**
Чехия	1,030,143	*3,19%*	32,830	218,684	**7,179**
Дания	208 149	*4,50%*	9 372	293 703	**2,753**
Естония	75,788	*5,74%*	4,352	328,390	**1,429**
Финландия	235 761	*3,09%*	7,292	253,027	**1,845**
Франция	2,783,993	*5,26%*	146,505	144 045	**21,103**

Държава-членка	Брой МСП (2017 г.)	Процент на жизнеспособните МСП със затруднения при търсене на дългово финансиране (2018 г.)	Брой МСП с трудности (2018 г.)	Среден размер на заема в евро (2018 г.)	Разрив в дълговете (mEUR)
Германия	2,504,371	*3,79%*	94 798	214 464	**20,331**
Гърция	829,677	*10,41%*	86,380	165 015	**14,254**
Унгария	570,005	*2,93%*	16,729	165,193	**2,764**
Ирландия	254,929	*7,06%*	18 004	156,877	**2,824**
Италия	3,746,109	*4,75%*	178 032	139 665	**24,865**
Латвия	112,867	*4,16%*	4,691	162,046	**760**
Литва	202,522	*3,61%*	7,320	167,189	**1,224**
Люксембург	33,999	*1,00%*	339	311 635	**106**
Малта	28,615	*7,62%*	2,181	240,332	**524**
Холандия	1,160,015	*3,62%*	42 042	284,535	**11,962**
Полша	1,692,695	*1,56%*	26,474	159,843	**4 232**
Португалия	868,079	*6,71%*	58 272	129 431	**7,542**
Румъния	480,791	*2,24%*	10,771	230,379	**2,481**
Словакия	471,691	*2,49%*	11,761	179,293	**2,109**
Словения	142 153	*4,32%*	6,137	185,189	**1,137**
Испания	2,661,427	*4,08%*	108 646	129,198	**14 037**
Швеция	722 041	*3,98%*	28 744	191,142	**5 494**
Великобритания	2,137,005	*3,16%*	67,511	202 834	**13,694**
ЕС-28 общо	**24,483,495**	***4,25%***	**1,040,671**	**169 751**	**176 655**

Източник: fi-compass, *RMA на EIF, въз основа на Евростат 2017, ECB SAFE 2018 вълна 19, 2019.*

Въз основа на изчислените преди това пропуски във финансирането на дълга, беше извършено сравнение на тези пропуски с брутния вътрешен продукт (БВП) на всяка държава-членка. Това сравнение (*т.е.* с други думи, процентът на разликата в дълговото финансиране *според* БВП на всяка държава -членка) е представен по -долу.

Както се вижда по-долу, делът на недостига на дългово финансиране в БВП на някои държави-членки може да предостави някои елементи от анализа на достъпа на техните МСП до финансиране:

• Както беше представено по-горе, Гърция представя специфична ситуация, като се има предвид банковия й сектор и достъпа на нейните МСП до финансиране. С най-големия дял на МСП, които имат затруднения с достъп до финансиране и сред най-големите пропуски в дълговото финансиране, страната има и най-голямото „съотношение на финансирането на дълга към БВП“.

• Кипър, Естония, Хърватия и Малта, чиито „съотношения на финансирането на дълга към БВП“ са над 4,0% също имат интересни характеристики, тъй като техният

процент на жизнеспособни, но неуспешни МСП е между 5,7% (в Естония) и 9,4% (в Кипър), което показва особени затруднения за МСП в тези страни (особено в сравнение със средния за ЕС от 4,3%) (*вж. Таблица 2 по-горе*).

Може също така да е интересно да се прегледат седемте държави-членки, избрани от ГД „Регионална политика“ и *fi-compass* за по-нататъшен анализ във фишовете на държавата (в низходящ ред, когато се вземе предвид тяхното „съотношение на финансирането на дълга към БВП“):

• Португалия има най -високото съотношение (3,7%), което може да се обясни с доста висок процент жизнеспособни, но неуспешни МСП (6,7%), относително голям брой МСП (868 000) и по -нисък БВП в сравнение с Чехия (204 млн. Евро в сравнение с 208 млн. Евро). Трябва също така да се отбележи, че Португалия е сред седемте държави -членки, избрани от ГД „Регионална политика“ като втората държава, където дълговото финансиране се счита, според SAFE, за подходящо за МСП (за 57% от МСП, в сравнение с 64% от МСП във Франция). Междувременно средният размер на заема, който трябва да търсят португалските МСП, е под средния за ЕС (129 хил. евро в сравнение със 170 хил. евро), което показва, че португалската икономика остава във фаза на възстановяване, като се вземе предвид кризата от 2008-2009 г. Трябва да се отбележи, че Португалия и България представят едно и също „съотношение на дългово финансиране към БВП“ (3,7%), но имат много различни характеристики: България има 4,8% жизнеспособни, но неуспешни МСП (толкова по-малко, отколкото в Португалия), но 2,6 пъти по-малко МСП, отколкото в Португалия, и БВП, който е 3,7 пъти по-малък от Португалия. Това показва, че всяко съотношение трябва да бъде обяснено индивидуално.

• Чехия е втората държава -членка от седемте избрани държави с най -високото „съотношение между финансиране на дълга и БВП“ (3,5%). Това може да се обясни с голям брой МСП (повече от 1 млн., както е отбелязано по-горе) и висок среден размер на заема, който трябва да се търси от МСП (219 хил. евро). Това обаче трябва да бъде смекчено от доста нисък процент жизнеспособни, но неуспешни МСП (3,2% в сравнение с 4,3% на ниво ЕС). Тези различни елементи и много сходният (въпреки малко по-висок) БВП с Португалия водят до подобно съотношение на разликата спрямо БВП.

• Словакия е третата държава от седемте избрани държави с най -високото „съотношение на финансиране на дългово финансиране към БВП“ (2,3%). Това може да се обясни главно в сравнение с Чехия. Словакия представя процент жизнеспособни, но неуспешни МСП, много по -нисък от Чехия (2,5% вместо 3,2%), по -малък номинален брой МСП (472 000 в сравнение с 1,0 млн. В Чехия) и по -малък среден заем, който трябва да бъде поискан (179 000 евро в сравнение с 219 хил. евро в Чехия). Това показва два различни пазара на МСП и потенциално различни нужди на МСП, които трябва да бъдат удовлетворени, и следователно различни потенциални подпомагания, които трябва да се предоставят *чрез* финансови инструменти.

• Холандия представя сравнително доста високо „съотношение на дългово финансиране към БВП“ (1,5%) в сравнение със средното за ЕС (1,1%). Тази контра-интуитивна ситуация е резултат от факта, че Холандия е страна с добре структуриран банков сектор с някои от най-големите банкови групи в целия ЕС и с банки, готови да се обърнат към нови-и следователно се възприемат като по-рискови-сектори (такъв като кръгова икономика, един от новите сектори в момента на първо място в дневния ред на холандските банки). Той дори се подкрепя от доста нисък процент жизнеспособни, но неуспешни МСП (3,6% спрямо 4,3% на ниво ЕС). Това може да се обясни с доста висок среден размер на заема (285 000 евро) и голям брой МСП в страната (1,2 милиона). Това показва, че недостигът на дългово финансиране в Холандия може да се разглежда за високи билети (*т.е.* разликата е резултат от исканията на МСП за инвестиционни заеми на доста големи суми, показващи апетит за развитие и растеж) и за специфични МСП, които в

момента са неуспешни (вероятно поради възприемания от банките по -висок рисков профил).

• „Съотношението на дълговото финансиране към БВП“ в Румъния (1,2%) е много близко до средното за ЕС (1,1%). Това се дължи главно на високия среден размер на заема, който се иска от МСП (230 000 евро), докато процентът на жизнеспособни, но неуспешни МСП е най -ниският от седемте избрани държави (2,2%), а броят на МСП (481 000) е много подобен до Словакия (472k). Тази ситуация може да се обясни с доста ниски проценти в някои отговори в проучването SAFE по отношение на финансирането на заеми (и използвани при изчисляването на разликата): (i) само 36% от румънските МСП считат дълговото финансиране за подходящо за тях (най-ниският процент от седемте избрани държави; докато средната стойност за ЕС е 47%), и (ii) само 11% от МСП са използвали заеми през последните шест месеца (което е вторият най-нисък дял след Холандия, 10% и много по -ниска от Франция, 25%, което е най -високото от седемте, и докато средната стойност за ЕС е 17%). Това показва, че дори ако процентът на жизнеспособни, но неуспешни МСП е много нисък в Румъния, използването на дългово финансиране като външен източник на финансиране не е много разпространено в страната.

• Първата държава, чието „съотношение между финансиране по дълг и БВП“ е под средното за ЕС, е Франция с 0,9%. Това е въпреки втория по големина недостиг на дългово финансиране (с 21 млрд. евро, след Италия с 25 млрд. евро) и сравнително високия процент на жизнеспособни, но неуспешни МСП (5,3% в сравнение с 4,3% на ниво ЕС). Вследствие на това доста ниското съотношение на разликата спрямо БВП не трябва да попречи на преценката, че някои френски МСП все още имат трудности при достъпа до дългово финансиране и биха се възползвали от финансови инструменти. Това е особено вярно, като се има предвид, че средната сума на заема, която МСП трябва да поискат, е 144 000 евро, което е сред най -ниските в ЕС. Следователно френските МСП могат да имат затруднения при достъпа до финансиране, дори за сравнително ниски суми.

• Австрия е, сред седемте избрани държави-членки, страната с най-ниско съотношение на дълговото финансиране към БВП: 0,7%. Това е и едно от най -ниските съотношения в ЕС. Това може да се обясни основно с ниския процент на жизнеспособни, но неуспешни МСП (3,2%), ограничения брой МСП в страната (333 хил., така че най-ниската от седемте избрани държави) и доста висок БВП (386 млрд. евро).

Дори ако обясненията за цифрите, представени в таблицата по-долу, трябва да бъдат разгледани на базата на държава по държава, тези елементи показват потенциална употреба и добавена стойност на финансови инструменти за дългово финансиране на МСП в различни страни от ЕС:

• На структурни трудности или недостатъците на някои банкови пазари (*т.е.* когато "дългово финансиране разликата спрямо БВП" и / или когато процентът на жизнеспособни, но неуспешни МСП е / са особено високи, отколкото в други страни) могат да бъдат подкрепени от финансови инструменти, които биха подпомагане на достъпа на МСП до финансиране като цяло, *т.е. на* МСП във всички промишлени сектори, от всякакъв размер и/или с всички падежи и представяне на всички видове проекти по отношение на риска. Това може да е от значение в страни, в които необслужваните заеми (NPL) са особено високи (*т.е.* където МСП не са в състояние да възстановят заемите си, като се имат предвид настоящите условия на последните, и следователно неизпълнение). Освен това, „ *има значителни разлики между юрисдикциите* държавите *в използването и вида на обезпечение за заеми за МСП, с преобладаване на недвижими активи като недвижими имоти* “; което показва, че предоставянето на обезпечение от МСП с цел получаване на дългово финансиране може да бъде особено предизвикателство в някои държави -членки. Тези национални особености се допълват от общоевропейските характеристики на банковия сектор, който изпитва комбинация от два фактора, влияещи върху кредитния капацитет на банките.

- Първо, според Европейския банков орган, „ *Европейските банки ще трябва да увеличат капитала си с почти 25%, за да отговорят на новите изисквания на Базел* и *този брой нараства до почти 30% за глобални системни институции* ”. Трябва да се отбележи, че тази ситуация се основава на „ *консервативно предположение, че балансите на банките остават статични* и има за цел да *поддържа текущо кредитиране* ”; докато от банките се иска да предоставят повече заеми за стимулиране на растежа и иновациите, включително в нови сектори като тези, свързани с изменението на климата. Това отчасти се потвърждава от Съвета за финансова стабилност (FSB), който отбелязва, че „ *в някои юрисдикции реформите* Базел III]*също леко затегнаха условията за кредитиране на МСП от най -ограничените банки* и така *банките станаха по -избирателни и като цяло прилагат по -строго управление на риска към кредитните политики.* В допълнение, може да се наблюдава *известно преразпределение на кредитите към по -кредитоспособни МСП и подобрен достъп до финансиране за финансово по -силни МСП* “.

- Второ, „ *настоящата среда с изключително ниски лихвени проценти, управлявана от паричната политика на Централната банка, води до компресиране на спреда от една страна и превръща в много случаи депозитите на дребно не в източник на сила за банките, а в допълнително забавяне на печалбите* “.

И двата елемента могат да намалят привлекателността на банките *спрямо* инвеститорите и по този начин да намалят капацитета им да набират собствен капитал (тъй като потенциалната възвръщаемост за тези инвеститори в акции е по-малко изгодна, отколкото при други инвестиции). Това има последици за намаляване на капацитета на банките да отпускат заеми (и дори може потенциално да договорят кредитиране). „Общите“ финансови инструменти могат частично да облекчат тези различни елементи благодарение на схеми, предлагащи например, но не само, капиталови облекчения на банките (за всички сектори и всички видове МСП).

• Успоредно с тези общи елементи, пазарните провали в някои други страни са по -фокусирани; този акцент е в един или няколко индустриални (и) сектора (и) и/или засягащи размера, възрастта, TRL и/или рисковете на конкретни МСП, и/или е свързан с определени размери на дългово финансиране, поискано (и не получено) от някои Сегменти на МСП в икономиката. В този контекст иновативните МСП често срещат по -големи трудности при достъпа до външно финансиране (включително дългово финансиране) в сравнение с по -големите иновативни предприятия и/или МСП, които не разработват иновативни проекти. Тази предизвикателна среда, пред която са изправени иновативните МСП, изглежда особено забележима в Кипър, Словения, Гърция и Хърватия. Извършени са много *предварителни* оценки в сектора на МСП с оглед на разработването на финансови инструменти, подкрепяни от ЕСИФ през програмния период 2014-2020, понякога също посочва специфични нужди за някои категории МСП. Например:

- По-малките МСП (микропредприятия с по-малко от девет служители) често се сблъскват с по-големи трудности при достъпа до дългово финансиране, отколкото по-големите МСП / предприятия. Основните причини за това са свързани с липсата на персонал, посветен на търсенето на финансиране, и с ограничената наличност на човешки и организационни ресурси като цяло. В такива малки компании собственикът/управителят често носи отговорността за различни области, включително финанси, но може да липсват умения и време за това. Други обяснения са свързани с липсата на финансова грамотност в МСП, а понякога и с липсата на кредитна история в банките.

- В същия дух по-младите МСП могат да се сблъскат с повече трудности от по-старите МСП (независимо от техния размер). Основната причина за това е липсата / липсата на кредитна история в банките. Ето защо индикаторите за оценка на ТП, предоставени на новите МСП, често отчитат жизнената устойчивост на подпомаганите предприятия, за да

се наблюдава дали последните все още съществуват три години след като са били подкрепени.

- В съответствие с размера и възрастта на МСП, по-ниските TRL (*т.е.* МСП с технологични нива, близки до иновациите) често се сблъскват с особени трудности при достъпа до дългово финансиране, тъй като безвъзмездните средства, субсидиите и в някои случаи капиталовото финансиране може да са по-подходящи (*т.е.* когато възвръщаемостта върху собствения капитал започват да бъдат предвидими по отношение на падежа на проектите и склонността към риск на някои инвеститори). Тези МСП обаче могат да се сблъскат с трудности при достъпа до дългово финансиране, тъй като през повечето време имат много ограничени материални активи (пречи на капацитета им да предоставят обезпечение на банка или кредитна институция).

- МСП, развиващи се в „нови / необичайни“ сектори, също могат да представляват риск за банките, независимо от техния размер, възраст или TRL. Това възприятие може да бъде свързано с техния бизнес модел (и) или със сектора (ите), в който работят. Например, все повече МСП предлагат проекти за кръгова икономика в някои страни (като Холандия и скандинавските страни). Тези МСП разработват нови технологии (представящи рискове, свързани с техните TRL), но също така и нови бизнес модели (като продукти като услуга, PaaS) в „неиновативни“ сектори (*напр.* потребителски стоки, текстил или производство). Тези нови подходи представляват рискове за банките и другите кредитни институции, които може да не са склонни да финансират своите проекти. Когато оценяват такива проекти, финансистите може да нямат необходимия технически опит, за да оценят основните рискове и рентабилност. Това води до необходимост от разработване на екосистеми от местни финансисти с различни рискови апетити, опит и които да предоставят различни финансови продукти, насочени към различните рискови профили на проекти. В други индустриални сектори могат да съществуват подобни ситуации и са посочени в някои *предварителни* оценки. Такъв е например случаят със социалната икономика в страни като България, Франция, Гърция и Литва. Този сектор често изисква техническа помощ и наличие на конкретни кредитни институции и/или ПФИ, или стимули за банките да финансират предприятия в сектора. Друг пример се отнася до МСП в културния и творческия сектор, обхващащ различни подсектори като: аудиовизуална, мултимедийна, софтуерната индустрия за забавления, както и културния туризъм. Техните специфични предизвикателства са свързани с необходимостта финансиращите да познават/разбират веригата на стойността на всеки подсектор, да гарантират правата върху интелектуална собственост (докато доставчиците, клиентите и финансистите често трябва да имат доверие, за да се развиват проектите), и дигитализация, която предлага нови бизнес възможности (и отново, често изискваща от финансистите да разбират всеки бизнес модел и да прилагат персонализирани процеси за оценка на риска). Тези различни културни и творчески подсектори са по-развити в някои страни от други; например когато туризмът е много развит във Франция и Южна Европа, или където цифровите технологии се развиват бързо в Западна и Северна Европа. В тази перспектива финансовите инструменти (включително финансовите инструменти, подкрепяни от ЕФРР) биха могли да бъдат разработени и да се справят с тези специфични сектори.

В този контекст МСП понякога може да изискват различни видове финансиране, които могат да бъдат осигурени от (поддържани от ЕФРР) финансови инструменти. Ако, от една страна, безвъзмездните средства са ключова схема за финансиране, когато проектите не генерират приходи, и, от друга страна, финансирането от частния сектор трябва да е достатъчно за проекти, които са достигнали пазарна зрялост и висока степен на банкротност, МСП представляват по -висока рисковият профил за финансиращите може да бъде подпомогнат от публично подкрепяни финансови инструменти, осигуряващи дългово финансиране. Последните могат да включват: гарантирани заеми и дългово финансиране със специфични нива и условия на толерантност към риска (като субординирани и

концесионни дългови продукти). Те могат да поддържат краткосрочни (по-малко от една година падеж), както и дългосрочни заеми (повече от една година падеж). Тези инструменти могат също да се комбинират с безвъзмездни средства за размери, възрасти, TRL и/или рискове на някои МСП, както и в някои сектори, където все още се счита за необходимо: безвъзмездната помощ би действала като благоприятстващ фактор, финансиращ не- част от проекта, генериращa приходи, докато финансовият инструмент (и) би осигурил дългово финансиране с преференциални условия за покриване на генериращата приходи част от проекта и би позволил използването на бъдещата възвръщаемост в други / нови проекти по-късно.

Разликата между необходимостта от „общи“ и/или „по -фокусирани“ финансови инструменти за дългово финансиране на МСП не може да бъде определена само с числата, посочени в таблицата по -долу. Както беше споменато по-горе, тези оценки трябва да бъдат допълнени с качествени елементи. Те обаче показват мащаба на разликата във финансирането на дълга във всяка страна и първото възприятие за това каква стойност могат да добавят финансовите инструменти в подкрепа на дълговото финансиране на МСП.

Пропуски във финансирането на дълга в сравнение с брутния вътрешен продукт на ниво държава -членка за 2018 г. (в низходящ ред)

Държава-членка	**Дългова разлика (mEUR)**	**Брутен вътрешен продукт (текущи цени, mEUR, 2018 г.)**	**Съотношение между дълга и БВП (2018 г.)**
Гърция	14,254	184,714	***7,7%***
Кипър	1,278	21,138	***6,0%***
Естония	1,429	26 036	***5,5%***
Хърватия	2440	51,468	***4,7%***
Малта	524	12,324	***4,3%***
България	2,054	55,182	***3,7%***
Португалия	7,542	203,896	***3,7%***
Чехия	7,179	207,772	***3,5%***
Литва	1,224	45,264	***2,7%***
Латвия	760	29,524	***2,6%***
Словения	1,137	45,755	***2,5%***
Словакия	2,109	90,202	***2,3%***
Унгария	2,764	131 935	***2,1%***
Холандия	11,962	774,039	***1,5%***
Италия	24,865	1,765,421	***1,4%***
Румъния	2,481	202,884	***1,2%***
Испания	14 037	1,202,193	***1,2%***
Швеция	5 494	471,196	***1,2%***
Белгия	4 265	450,506	***0,9%***
Дания	2,753	298 277	***0,9%***
Франция	21,103	2,353,090	***0,9%***

Държава-членка	Дългова разлика (mEUR)	Брутен вътрешен продукт (текущи цени, mEUR, 2018 г.)	Съотношение между дълга и БВП (2018 г.)
Ирландия	2,824	324,038	***0,9%***
Полша	4 232	496,361	***0,9%***
Финландия	1,845	232 096	***0,8%***
Австрия	2,559	385,712	***0,7%***
Германия	20,331	3,344,370	***0,6%***
Великобритания	13,694	2,393,693	***0,6%***
Люксембург	106	60 053	***0,2%***
ЕС-28 общо	176 655	15,859,138	***1,1%***

Източник: fi-compass, *RMA на EIF, въз основа на Евростат 2017, ECB SAFE 2018 вълна 19, 2019.*

Оценка на пропуските за собствено финансиране

Следвайки методологията, описана в приложение 1, и що се отнася до пропуските в дълговото финансиране, представени по -рано в раздел 3.2, пропуските в финансирането на собствения капитал са изчислени за 2018 г. Тъй като пазарът на акции може да е по-променлив от пазара на дългови инструменти, може да е трудно да се считат тези пропуски в капиталовото финансиране като стабилни за кратък период от години (докато това може да бъде случаят с пропуските в дълговото финансиране за няколко години). Тези пропуски във финансирането на собствен капитал обаче предоставят индикация за условията на пазара на акции на всяка страна или група държави. Всъщност, както е представено по-долу, тъй като част от някои данни са налични само за групи държави, такива групи са запазени за изчисляване на пропуските. Накрая трябва да се отбележи, че изчисляването на недостига на капиталово финансиране на ниво ЕС всъщност не би осигурило добавена стойност, тъй като всеки национален пазар е много специфичен и трябва да бъде разгледан по различен начин.

Всъщност, както е посочено в таблицата по-долу, съществуват важни разлики между страните, когато се разглеждат пропуските във финансирането със собствен капитал. Въпреки това могат да се наблюдават някои общи елементи:

• Първо, в сравнение с пропуските в дълговото финансиране, пропуските в капиталовото финансиране са много по-големи. Докато по-голямата разлика в дълговото финансиране е в Италия с 25 милиарда евро, по-голямата празнина във финансирането на собствен капитал е в Обединеното кралство с 266 милиарда евро. Освен това, например, осем държави -членки имат празнина за финансиране на собствения капитал, по -голяма от 25 млрд. Евро: Великобритания, Франция (146 млрд. Евро), Гърция (100 млрд. Евро), Германия (98 млрд. Евро), Швеция (97 млрд. Евро), Белгия (68 млрд. Евро), Холандия (41 милиарда евро) и Дания (26 милиарда евро). Причината за това положение е свързана с факта, че средните билети за капиталово финансиране често са много по-големи от средните суми на заеми, поискани от МСП. Това е въпреки факта, че по-малко МСП може да се интересуват и/или отговарят на условията/квалифицирани да получат собствено финансиране.

Освен това, както е обяснено и разработено допълнително в този раздел, пропуските в финансирането на собствения капитал дават индикация за степента на зрялост на пазарите на акции в ЕС. Следователно по-големите пропуски в собствения капитал могат да означават в същото време, че:

- Капиталовите фондове (VC и/или PE фондове) са активни, но недостатъчни за покриване на дадено търсене (показващ динамизъм на пазара); и/или това

- Фондовете за дялов капитал са достигнали своите лимити и не са в състояние да покрият текущото наличност и по-нататъшното търсене от страна на МСП (което показва необходимост от подкрепа от страна на предлагането).

Успоредно с това, по -малките празнини в собствения капитал могат да показват или:

- Много ограничено търсене; поради липса на познания на пазара на акции и неговите заинтересовани страни от МСП и/или страх от отхвърляне и/или административна тежест, която малък корпоративен екип не може да понесе/позволи; и/или

- Ограничено предложение от фондове за дялов капитал – поради това ограничено търсене – и по този начин, което показва, че текущото търсене е почти покрито (но също така показва, че търсенето на капиталово финансиране трябва да бъде стимулирано); и/или дори това

- Текущото предлагане на дялово финансиране вече е достатъчно, за да покрие текущото търсене на такова финансиране (и това показва много ограничена разлика или дори липса на празнина за финансиране на собствения капитал).

С други думи, голям недостиг на финансиране от собствения капитал може или да показва нарастващ пазар с активни фондове и нарастващо търсене на такова финансиране, или голямо търсене, което пазарът в момента не може да покрие поради различни причини (като *например* регламенти, изисквания на МСП) които не могат да бъдат успешно преодолени от фондовете за дялово участие и/или липса на ресурси, които биха искали да поемат определено ниво на риск). Първата ситуация представя положителен аспект на пазара на акции, докато втората представя по -предизвикателни елементи, както и обосновка за подкрепа от финансови инструменти в някои случаи.

Всички тези елементи на анализ са по-малко присъстващи в пропуските в дълговото финансиране, тъй като банковият сектор, въпреки че е различен от една страна в друга в ЕС, е по-хомогенен от пазара на акции (по отношение на участници, цели на банките, практики и подходи към МСП). След това пропуските в капиталовото финансиране често изискват по-качествен анализ от пропуските в дълговото финансиране, за да осигурят аналитични елементи за по-нататъшното развитие на подходящи финансови инструменти (по отношение на, *например,* промишлени сектори и/или размери, възрасти, TRL и рискови подходи).

• Второ, както е представено в таблицата по -долу и що се отнася до пропуските в дълговото финансиране, най -големите разлики в финансирането на собствения капитал (в абсолютно изражение) са налице в големите страни (Великобритания, Франция, Гърция, Германия, Швеция и Белгия имат пропуски в финансирането на собствения капитал над 50 млрд. Евро). Това е логично от икономическа и методологична гледна точка (тъй като броят на МСП се използва за изчисляване на пропуските). Той обаче също така показва, че „по-малките“ икономики като Гърция, Швеция и Белгия може да имат по-големи пропуски във финансирането на собствен капитал, отколкото по-големите икономики като Испания или Италия.

• Успоредно с това, най -малките пропуски в финансирането на собствения капитал (в абсолютно изражение) са налице в по -малките икономики (Унгария и България имат пропуски във финансирането на собствения капитал под 1 млрд. Евро, което може да се обясни главно с двата най -ниски средни размера на собствения капитал в ЕС през 2018 г. с 386 хил. Евро) в Унгария и 369 000 евро в България). Междувременно някои по-големи икономики също могат да имат сравнително малки пропуски в собственото финансиране като Италия и Португалия (с около 3 милиарда евро). Това може да се обясни главно с много ниските проценти на неуспешни МСП, търсещи дялово финансиране в тези две страни: 0,1% в Италия (най-ниският процент в ЕС) и 0,5% в Португалия.

• Както е обяснено в първата точка по -горе, различни елементи могат да обяснят тези ситуации, както от страна на търсенето, така и от страна на предлагането. Междувременно, докато ще е необходим по-качествен анализ, за да се разберат по-добре тези пропуски във финансирането на собствен капитал и техните относителни различия, тези пропуски все пак предоставят индикации за въпроси, които управляващите органи в съответните им страни могат да си зададат. По -долу е даден списък на тези възможни въпроси:

- Голямата разлика в финансирането на собствения капитал е показател за:

o Липса на предлагане от инвестиционните фондове за покриване на текущо динамично търсене на такова финансиране?

o Недостатъчно финансиране от страна на инвестиционния фонд за финансиране на техния портфейл (и) с перспективи на компанията

o Липса на интерес от инвестиционните фондове да инвестират поради недостатъчно развита среда за излизане и следователно несигурност по отношение на капацитета на капиталовия(ите) фонд(и) да продаде допълнително своите инвестиции

o Надценяване на нуждите от МСП в сравнение с инвестиционните проекти, в които фондовете на VC и PE биха искали да инвестират?

o Необходимост от инвестиционните фондове да развият по -голям интерес към проекти с по -висок рисков профил? (Това означава, че разликата в финансирането на собствения капитал не е еднаква сред МСП / проектите).

- Успоредно с това, недостигът на финансиране с малък дялов капитал е индикация за:

o Липса на финансова грамотност сред МСП да искат такова финансиране и следователно липса на лихва от инвестиционните фондове за разработване на тяхната оферта?

o По -изразен дефицит / нежелание от страна на МСП / предприемачите на конкретна държава да използват финансиране чрез дялово участие поради страх или отказ да се размие управлението и контролът им (предполага се от използването на капиталово финансиране) и така предпочитание за (i) оставане потенциално под -капитализирани, (ii) „липсват“ възможности за растеж, но (iii) запазват контрола си върху бизнеса си? (Трябва да се отбележи, че тази ситуация е често срещана в целия ЕС, но може да е по-изразена в някои държави-членки).

o Липса или дори липса на инвестиционни средства на местно ниво за стимулиране на търсенето? (Това означава, че повечето от инвестициите в страната се правят в най-големите градове и/или от инвестиционни фондове извън страната в по-успешните МСП).

o Здрав пазар на акции, където търсенето на финансиране се покрива като цяло от текущото предлагане? (Това означава, че публична намеса не е необходима от структурна гледна точка, но може да бъде ценна за стимулиране на търсенето и предлагането на дялово финансиране в проекти / сектори с по -висок профил на риск).

Трябва да се отбележи, че във всяка ситуация (*т.е.* дали разликата е относително голяма или съответно малка), тези различни фактори са взаимосвързани и често се подсилват взаимно.

• И накрая, трябва да се отбележи, че пазарите на акции, включително в ЕС, са силно зависими от фактори, които не са свързани само с предоставянето на финансиране само *по себе си* (*т.е.* свързани главно с регулации). От тази гледна точка пазарните заинтересовани страни често посочват това:

- За да се насърчат инвестициите (включително трансгранични инвестиции) и да се привлекат инвеститори (включително извън ЕС), европейските пазари на акции може да се нуждаят от допълнителна хармонизация и координация между инициативи и програми от държавите-членки, които в крайна сметка са насочени към подобни МСП / проекти, финансови продукти и/или сектори.

- Пазарът на акции като цяло може да се наложи допълнително да повиши осведомеността за (положителното) социално и икономическо въздействие на този източник на финансиране. Това би означавало да се подчертаят историите за успех (както от гледна точка на МСП, така и от гледна точка на инвестиционен фонд), илюстриращи, *например,* че в Европа са възможни висока финансова възвръщаемост и успешен изход. Такива инициативи биха стимулирали инициативите на МСП и биха увеличили апетита за риск както от страна на предлагането, така и от търсенето.

Пропуски в финансирането на собствения капитал на ниво държава -членка за 2018 г.

Държава-членка	**Брой МСП (2017 г.)**	**Процент на МСП със затруднения при търсене на капиталово финансиране (2018 г.)**	**Брой МСП с трудности (2018 г.)**	**Среден размер на капиталовото финансиране в kEUR (2018 г.)**	**Пропаст в собствения капитал (mEUR)**
Австрия	332,755	*2,55%*	8 486	1,440	**12 218**
Балтийските страни*	391,177	*4,36%*	17,055	632	**10,771**
Белгия	619,414	*4.47%*	27 705	2,451	**67,914**
България	337,100	*0,78%*	2,622	369	**966**
ЦИЕ **	763,168	*3,77%*	28,771	487	**14 020**
Чехия	1,030,143	*0,33%*	3,389	1737	**5,887**
Дания	208 149	*3,75%*	7,804	3,322	**25 929**
Финландия	235 761	*3,13%*	7,371	1,631	**12,023**
Франция	2,783,993	*2,43%*	67,535	2,166	**146 299**
Германия	2,504,371	*1,92%*	48,133	2,028	**97,635**
Гърция	829,677	*2,62%*	21,737	4,586	**99 689**
Унгария	570,005	*0,16%*	886	386	**342**
Ирландия	254,929	*4,97%*	12,667	963	**12,197**
Италия	3,746,109	*0,05%*	1,923	1,723	**3,313**
Люксембург	33,999	*2,27%*	773	2,643	**2,042**
Холандия	1,160,015	*2,70%*	31 320	1,322	**41,410**
Друга Европа ***	79,684	*4,10%*	3,267	1,911	**6,244**
Полша	1,692,695	*0,65%*	10 923	1,021	**11,149**
Португалия	868,079	*0,48%*	4 150	615	**2,551**
Румъния	480,791	*2,68%*	12,872	750	**9,654**
Испания	2,661,427	*0,79%*	20,983	1,058	**22,191**
Швеция	722 041	*10,45%*	75,477	1,289	**97 308**
Великобритания	2,137,005	*4,15%*	88,707	3000	**266,148**

Източник: fi-compass, *RMA на ЕИФ, въз основа на Евростат 2017 г., ЕЦБ SAFE 2018 вълна 19, Invest Europe 2018, 2019 г.*

** Балтийските страни се състоят от Естония, Латвия и Литва. Броят на МСП в страните е сумиран.*

*** „ЦИЕ“ включва Хърватия, Словакия и Словения. Броят на МСП в страните е сумиран.*

**** „Друга Европа“ включва Кипър и Малта. Броят на МСП в страните е сумиран.*

Подобно на пропуските в дълговото финансиране, е извършено сравнение на пропуските в капиталовото финансиране с БВП на всяка държава-членка. Това сравнение (*т.е.* процентът на разликата *в* финансирането на собствения капитал *според* БВП на всяка държава -членка) е представен в таблицата по -долу. При четене на тази таблица е важно всяка държава-членка да вземе предвид различни фактори: (i) общия брой на МСП в страната, (ii) процентът на неуспешните МСП във всяка страна, (iii) средния размер на собствения капитал, който трябва да бъде поискан от всяко МСП (*извлечено от данните, представени в приложение 1*), и (iv) БВП на всяка държава -членка. В това отношение делът на недостига на капиталово финансиране в БВП на някои държави-членки може да предостави някои елементи на анализ на достъпа на техните МСП до капиталово финансиране:

• Подобно на „съотношението между дълговото финансиране и БВП“, Гърция представя най-високото „съотношение на финансирането на собствения капитал към БВП“ с 54,0%. Това съотношение в абсолютно изражение е много високо и много по-високо, отколкото във всяка друга страна. Следователно той показва мащаба на трудностите, които МСП могат да изпитат, когато търсят финансиране от собствения капитал в страната. От методологична гледна точка това съотношение може да се обясни със средния размер на финансиране от собствения капитал (4,6 млн. Евро), който е най -високият в ЕС. Това е резултат от факта, че през 2018 г. в Гърция се извършват само девет транзакции с VC (според Invest Europe), със среден размер, доста висок. С други думи, няколко успешни проекта/МСП могат да бъдат финансирани в Гърция, но останалата част от икономиката изглежда има много ограничен достъп до този пазар. Успоредно с това процентът на неуспешните МСП не е сред най -високите в ЕС. Това показва, че успешните МСП могат да получат дялово финансиране в страната, но че останалите МСП може да се страхуват от отхвърляне и в момента не обмислят използването на такова финансиране (въпреки че потенциално се нуждаят от него, за да нараснат и подобрят балансите си и така да улеснят достъпа си до дългово финансиране). Заслужава да се спомене също, че през 2018 г. Гърция създаде голям фонд на фондовете (FoF) от 300 милиона евро, мобилизирайки финансиране от ЕФРР, национални ресурси, както и финансиране от ЕИФ и ЕИБ, подкрепено от Европейския фонд за стратегически инвестиции (ЕФСИ).). Той предлага три прозореца на собствения капитал: „Прозорец за иновации“, „Прозорец на ранен етап“ и „Прозорец на етап на растеж“. Очаква се въвеждането на този голям FoF да има положително въздействие върху достъпа на гръцките МСП до капиталово финансиране.

• Швеция също така представя високо „съотношение на финансиране на собствения капитал към БВП“. Това се дължи основно на процента на неуспешните МСП в страната (10,5%), който е най-висок в рамките на ЕС. Този висок процент се дължи на факта, че според SAFE 64% от шведските МСП считат собствения капитал за релевантен за тяхната фирма; този дял е много по-висок от средния за ЕС (12%). Високата „разлика между капиталовото финансиране и БВП“ в Швеция изглежда следователно е свързана с високия интерес от страна на МСП към собствено финансиране, който понастоящем не е удовлетворен. Това се потвърждава от 319-те сделки с VC, извършени в страната през 2018 г. според Invest Europe. Тази цялостна ситуация може да се обясни с факта, че редица МСП понастоящем не са в състояние да представят инвестиционни проекти на инвестиционни

фондове, въпреки интереса за такова финансиране и сравнително голям брой МСП, които са успели в своите заявки през 2018 г. /или че тези фондове не могат да отговорят на всички искания от МСП. Следователно може да възникнат предизвикателства на шведския пазар на акции от страна на търсенето и/или от страна на предлагането; оправдаване на публична намеса, потенциално под формата на финансови инструменти (по-специално за увеличаване на наличното предлагане) и/или ТП за МСП.

• Обратно, Италия и Унгария представят много ниска „отношение на капиталовото финансиране към БВП“ (съответно 0,2% и 0,3%). Ако двата пазара на акции са различни, възникват сходства по отношение на отношението на МСП към заинтересованите страни на пазара на акции. И двете страни представят двата най-ниски процента на неуспешни МСП (0,1% в Италия и 0,2% в Унгария), в резултат на много ограничен интерес от страна на МСП за такова финансиране в съответните им страни според резултатите от SAFE (само 2% във всяка страна, в в сравнение с 12% на ниво ЕС). Освен това средният размер на собствения капитал е доста ограничен във всяка страна (1,7 млн. Евро в Италия и 386 000 евро в Унгария). Междувременно броят на транзакциите с VC в двете страни през 2018 г. е доста различен: 92 в Италия и 183 в Унгария. Тези различни елементи дават индикации за ограничено търсене от страна на МСП в тези две държави или поне за търсене на ограничени количества, които не са непременно достатъчно значими, за да подкрепят стратегиите за растеж. Тези елементи също показват потенциал за подпомагане развитието на двата пазара на акции (както от страна на търсенето, така и на предлагането).

Може също да бъде интересно да се направи първи преглед на „съотношението между финансиране на собствения капитал и БВП“ на седемте държави-членки, избрани от ГД „Регионална политика“ и *fi-compass* за по-нататъшен анализ в информационните бюлетини на страната (в низходящ ред, когато се вземе предвид тяхната „разлика в финансирането на собствения капитал) съотношения към БВП “):

• Информация изключително за Словакия не е налична в Invest Europe. Следователно Анализът трябва да се извършва на ниво от Централна и Източна Европа (CEE) страни (включващ тук: Хърватия, Словакия и Словения). Страните от ЦИЕ представляват общо „съотношение на финансиране на собствения капитал към БВП“ от 7,5%. Това съотношение не е сред най -високите в ЕС и е резултат от процент неуспешни МСП от 3,8%, което също не е сред най -високите в ЕС. Тези държави обаче присъстват сред най -ниските средни размери на собствения капитал с 487 000 евро, а само 13 транзакции са се осъществили общо в трите държави през 2018 г. Следователно пазарите на акции в тези три държави от ЦИЕ изглеждат доста ограничени по отношение на броя на транзакциите и сумите предвидено. Що се отнася до търсенето, само 3% от словашките МСП смятат, че капиталовото финансиране е подходящо за тях, в сравнение с 24% от словенските МСП и 26% от хърватските МСП. След тези първи елементи, пазарите на акции в ЦИЕ – и по-специално словашкият пазар – може да се наложи да бъдат стимулирани, за да осигурят по-голям размер на билетите и да финансират по-голям брой МСП. Успоредно с това, подкрепата за ТП от страна на търсенето може да създаде по-голям интерес сред словашките МСП да стимулират търсенето и да предлагат инвестиционни проекти на инвестиционните фондове.

• Елементите, представени в двете таблици относно капиталовото финансиране, приканват да се има предвид, че ситуацията във Франция е различна от тази в Словакия. С втория по големина недостиг на капиталово финансиране след Обединеното кралство (146 млрд. евро в сравнение с 266 млрд. евро в Обединеното кралство), доста нисък процент на неуспешни МСП (2,4%) и среден размер на собствения капитал от 2,2 млн. евро, липсата на финансиране в Френският пазар на акции показва динамизъм и подкрепа за стратегиите за растеж на МСП. Трябва също така да се отбележи, че според Invest Europe 691 сделки с VC са извършени във Франция през 2018 г. Това е вторият най-голям брой сделки с VC в

ЕС, след Германия (723 сделки) и преди Обединеното кралство (617 сделки). Въз основа на тези елементи френският пазар на акции показва динамика, растеж и следователно потенциал за публична намеса (и) в подкрепа на този растеж и/или стимулиране на различните участници на пазара, за да се гарантира, че този растеж е от полза за различни видове МСП, и по -специално тези с най -голям потенциал, възможно най -висока добавена стойност и най -висок профил на риск.

• Съотношението между капиталовото финансиране и БВП на Холандия е 5,3%. Това е резултат от относително нисък процент неуспешни МСП (2,7%) и среден размер на собствения капитал от 1,3 млн. Евро. Като се има предвид активната роля на инвестиционните фондове в страната, недостигът на капиталово финансиране (41 милиарда евро) и „съотношението на капиталовото финансиране към БВП“ могат да показват, че както за Франция, холандският пазар на акции представлява динамизъм (например 293 сделки с венчурни капитали настъпили в страната през 2018 г. според Invest Europe, а 22% от МСП считат капиталовото финансиране за подходящо за тях, когато средната стойност за ЕС е 12%). Що се отнася до Франция, трябва да се потвърди с интервюта със заинтересованите страни на пазара кои елементи съставляват тази динамика и каква обществена подкрепа може да бъде от значение, за да се гарантира, че МСП с най -голям потенциал или представящи иновативни решения се подкрепят от инвестиционните фондове.

• Румъния представя „пропаст от финансиране на собствения капитал към БВП“ от 4,8%, процент на неуспешните МСП от 2,7%и дефицит за финансиране на собствения капитал от 10 млрд. Евро. Междувременно други данни предоставят ключов показател за пазара на акции в страната. Според Invest Europe само една сделка с VC е сключена в страната през 2018 г. Освен това само 10% от МСП считат този вид финансиране за подходящ за тях (така че под средното за ЕС от 12%). Тази ситуация изглежда показва, че румънският пазар на акции остава ограничен и че може да е необходима публична подкрепа както от страна на предлагането, така и от страна на търсенето, за да се помогне за структурирането му.

• Характеристиките на Австрия показват друг тип ситуации. С доста ниска разлика в капиталовото финансиране до

Съотношение на БВП “от 3,2%, процент на неуспешните МСП от 2,5% (и толкова сравнимо с Франция и Холандия) и недостиг на финансиране от собствения капитал от 12 млрд. Евро, страната изглежда показва доста средна ситуация (със среден размер на собствения капитал) от 1,4 млн. евро и 54 сделки, оперирани през 2018 г. според Invest Europe). Това изглежда показва, че инвестиционните фондове са налични и активни. Той също така предоставя елементи относно потенциала, който понастоящем не се използва за допълнително намаляване на разликата и справяне с неуспешните МСП.

• „Съотношението между финансиране на собствения капитал и БВП“ в Чехия е сред най -ниските в ЕС (2,8%). Това е резултат от много нисък процент неуспешни МСП (0,3%, което е подобно на ситуациите в Италия и Унгария, описани по -рано), което само по себе си произтича от нисък интерес от страна на МСП за такова финансиране (2% от МСП според SAFE, което отново е подобно на Италия и Унгария). Успоредно с това, средният размер на собствения капитал, предоставен през 2018 г., е бил 1,7 млн. Евро (което може да се счита за доста висок), а през тази година в страната са се осъществили осем транзакции с ВК. Тези различни елементи показват ниско ниво на развитие на пазара на акции в страната, въпреки ограничения брой успешни сделки. Това може също да показва (i) предпочитание от чешките МСП за дългово финансиране, (ii) известна липса на познания за пазара на акции, както и (iii) известно нежелание да отворят капитала си за други инвеститори.

• Заедно с Италия и Унгария, описани по-рано, Португалия представя най-ниското „съотношение на капиталовото финансиране към БВП“: 1,3%. Подобно на тези други две

страни – и на Чехия – тази ситуация в Португалия е резултат от нисък процент неуспешни МСП (0,5%), който сам по себе си произтича от нисък интерес от страна на МСП за такова финансиране (2% от МСП според SAFE, което отново е подобно на Италия, Унгария и Чехия). Португалия обаче представя среден размер на собствения капитал от 615 хил. евро през 2018 г. (тоест около два пъти по-голям от размера на билетите в Унгария и Италия, но почти три пъти по-малко, отколкото в Чехия). И накрая, 52 VC сделки са станали на същата година в страната според Invest Europe. Следователно тези четири страни представляват различни ситуации, но всички показват предизвикателства и недостатъци както в търсенето, така и в предлагането. В Португалия МСП (i) може да нямат финансова грамотност, за да поискат подходящо собствено финансиране, (ii) могат да предпочетат дългово финансиране (дори ако капиталовото финансиране би било по-подходящо за тях) и (iii) може да не са склонни да открият капитала си. Успоредно с това капиталовите фондове, инвестиращи в Португалия, изглежда предоставят главно по-малки билети, които могат да бъдат много полезни за някои МСП / проекти, но не позволяват подкрепа за растеж, иновативни стратегии и стратегии за поемане на риск. Следователно тези различни елементи показват потенциал за обществена подкрепа както от страна на търсенето, така и на предлагането, включително *чрез* финансови инструменти.

Пропуски във финансирането на собствен капитал в сравнение с брутния вътрешен продукт на ниво държава-членка за 2018 г. (в низходящ ред)

Държава-членка	**Разлика в капитала (mEUR)**	**Брутен вътрешен продукт (текущи цени, mEUR, 2018 г.)**	**Съотношение между собствения капитал / БВП (2018 г.)**
Гърция	99 689	184,714	*54,0%*
Швеция	97 308	471,196	*20,7%*
Друга Европа ***	6,244	33,462	*18,7%*
Белгия	67,914	450,506	*15,1%*
Великобритания	266,148	2,393,693	***11,1%***
Балтийските страни*	10,771	100 824	***10,7%***
Дания	25 929	298 277	***8,7%***
ЦИЕ **	14 020	187,424	***7,5%***
Франция	146 299	2,353,090	***6,2%***
Холандия	41,410	774,039	***5,3%***
Финландия	12,023	232 096	***5,2%***
Румъния	9,654	202,884	***4,8%***
Ирландия	12,197	324,038	***3,8%***
Люксембург	2,042	60 053	***3,4%***
Австрия	12 218	385,712	***3,2%***
Германия	97,635	3,344,370	***2,9%***
Чехия	5,887	207,772	***2,8%***
Полша	11,149	496,361	***2,2%***
Испания	22,191	1,202,193	***1,8%***
България	966	55,182	***1,8%***

Държава-членка	Разлика в капитала (mEUR)	Брутен вътрешен продукт (текущи цени, mEUR, 2018 г.)	Съотношение между собствения капитал / БВП (2018 г.)
Португалия	2,551	203,896	***1,3%***
Унгария	342	131 935	***0,3%***
Италия	3,313	1,765,421	***0,2%***

Източник: fi-compass, *RMA на ЕИФ, въз основа на Евростат 2017 г., ЕЦБ SAFE 2018 вълна 19, Invest Europe 2018, 2019 г.*

** Балтийските страни се състоят от Естония, Латвия и Литва. БВП на страните се сумира.*

*** „ЦИЕ“ включва Хърватия, Словакия и Словения. БВП на страните се сумира.*

**** „Друга Европа“ включва Кипър и Малта. БВП на страните се сумира.*

Както беше споменато във въведението на този раздел, пазарите на финансиране с дялово участие – и следователно пропуските във финансирането с дялов капитал – трябва преди всичко да се разглеждат за всяка страна. Техните анализи също изискват качествени елементи за по-нататъшно генериране на аналитични данни за разработването на подходящи финансови инструменти. Това се дължи главно на факта, че търсенето и предлагането са особено взаимосвързани на този пазар и че размерите на пропастта, както и „съотношението между финансиране на собствения капитал и БВП“ могат да имат различно значение в зависимост от характеристиките на всеки конкретен пазар. Също така, дори ако това проучване за анализ на пропуските има за цел да предостави анализи на държавите (и като се има предвид, че някои анализи на държави на високо ниво вече са представени в параграфите по-горе), е възможно да се представят някои прозрения на високо ниво за някои макрорегиони, които имат прилики в техните пазари на акции. В тази перспектива шестте макрорегиона, които ЕИФ обикновено използва за своите анализи на пазарите на акции може да бъде полезно. Тези шест макрорегиона са:

• В макрорегион Британските острови, покриваща Ирландия и Обединеното кралство;

• В DACH макрорегион, обхващащ Австрия и Германия;

• В "Франция и Бенелюкс" макрорегион, покриваща Белгия, Франция, Люксембург и Нидерландия;

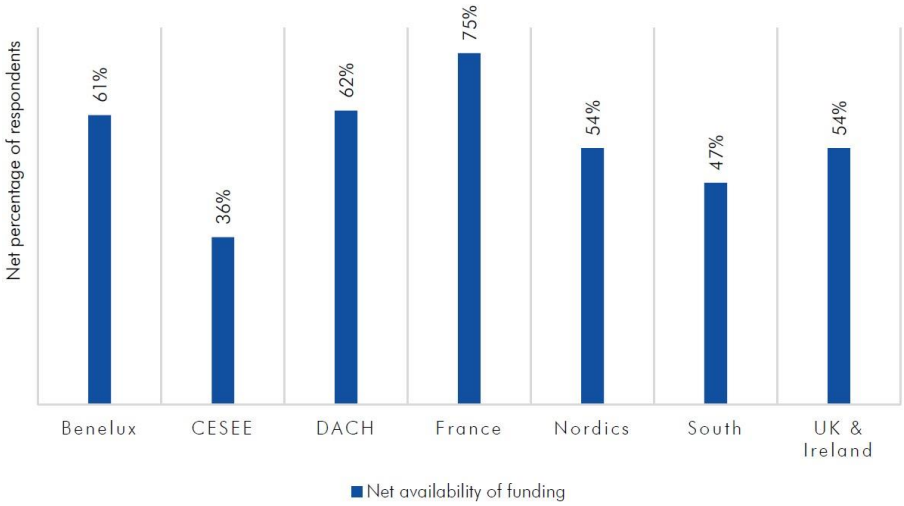
• В Скандинавия макрорегион, покриващ Дания, Финландия и Швеция;

• В Южна макрорегион, покриваща Испания, Гърция, Италия, Малта и Португалия; и накрая

• В "Централна, Източна и Югоизточна Европа" (CESEE) макрорегион, обхващащ България, Кипър, Чехия, Естония, Хърватия, Унгария, Литва, Латвия, Полша, Румъния, Словения, Словакия и.

Освен това, в контекста на проучванията на VC, които ЕИФ извършва от 2018 г., последният задава въпроси към фондовете на VC във връзка с тяхната „наличност на финансиране“, което може да показва елементи от страна на предлагането на различните пазари на акции. Фигурата по-долу показва възприятието на тези фондове за ВК за общата „наличност на финансиране“ в различните макрорегиони към 2019 г.

Наличност на финансиране (нетно салдо) - от централата на фонда на ВК



Забележка: „Нетна наличност на финансиране“ отразява процента на респондентите, които оценяват наличието на финансиране като „добро“ или „много добро“ минус процента на респондентите, които оценяват наличието на финансиране като „лошо“ или „много лошо“. Източник: RMA на EIF, 2019 г.

Въз основа на различните аналитични елементи, присъстващи в тази глава, могат да се направят няколко съображения за шестте макрорегиона.

Когато разглеждаме макрорегиона на Британските острови, може да се припомни, че Обединеното кралство представи най-голямата празнина във финансирането на собствения капитал, както и доста високо „съотношение на капиталовото финансиране към БВП“ (11,1%), докато съотношението на Ирландия е много по-ниско (3,8%). Успоредно с тези разлики, процентът на неуспешните МСП, търсещи дялово финансиране в двете страни, е доста сходен и относително висок (5.0% в Ирландия и 4.2% във Великобритания). В допълнение, финансирането с венчурни капитали изглежда доста „достъпно“ в макрорегиона, въз основа на информацията, предоставена на фигура 1 по-горе. Тези елементи показват, че пазарите на капиталово финансиране и в двете страни са доста динамични, дори ако пазарът във Великобритания е повече (както може да се очаква). Те също така показват потенциал за бъдещето и ако финансовите инструменти (поддържани от ЕФРР) могат да имат по-структурна цел в Ирландия, те първо трябва да бъдат замислени да адресират пазарни ниши, по-слабо развитите региони или МСП/проекти с по-висок рисков профил, отколкото частните не е задължително актьорите да подкрепят без публична намеса.

Когато разглеждаме макрорегиона DACH, може да се отбележи, че и двете страни (Австрия и Германия) се оказват в доста сходни ситуации с близки и доста ниски „съотношения на собственото финансиране към БВП“ (3,2% в Австрия и 2,9% в Германия). Процентът им на неуспешни МСП, търсещи капиталово финансиране, също е доста сходен и нисък (2,6% в Австрия и 1,9% в Германия). След това елементите, представени по-горе за Австрия, могат да бъдат разгледани за целия макрорегион (веднъж също се считат за много по-големия размер на пазара на акции в Германия). Освен това, както е посочено на фигура 1 по-горе, финансирането с венчурни капитали изглежда е налично в този макрорегион (с „втората най-добра“ наличност от 62%, след Франция със 75%). Тези елементи показват, че тези две близки страни представят здрави пазари на акции, където инвестиционните фондове присъстват и са активни, както и където търсенето на капиталово финансиране като цяло се покрива от текущото предлагане. Тези заключения предполагат, че публичните интервенции може да не се считат за необходими за

подпомагане на пазарите на акции от структурна гледна точка, но могат да бъдат ценни за стимулиране на търсенето и предлагането на капиталово финансиране в проекти / сектори с по -висок профил на риск или в по -слабо развити региони.

При разглеждане на "Франция и Бенелюкс" макрорегион, елементите, представени по-горе за Франция и в Холандия може да се прилага и Люксембург; дори ако изглежда, че МСП в тази страна имат по -малко затруднения при достъпа до финансиране от собствения капитал. Трите държави наистина имат доста близка „разлика в финансирането на собствения капитал към БВП“ (6,2% във Франция, 5,3% в Холандия и 3,4% в Люксембург) и близки проценти на неуспешните МСП (2,7% в Холандия, 2,4% във Франция и 2,3% в Люксембург). Белгия изглежда е в различна ситуация с по -високо „съотношение между финансиране на собствения капитал и БВП“ (15,1%) и по -висок процент неуспешни МСП (4,5%); което показва, че на този пазар съществуват повече структурни затруднения и че (поддържаните от ЕФРР) финансови инструменти могат да добавят стойност в по-широк мащаб (*т.е.* не само на пазарни ниши или особено високорискови профили). Освен това трябва да се отбележи, че, както е посочено на фигура 1 по-горе, финансирането от VC изглежда особено достъпно в този макрорегион с висока „нетна наличност на финансиране“ (75% във Франция и 61% в Бенелюкс). След това фондовете за дялов капитал изглеждат особено активни (особено във Франция), но понякога недостатъчни, за да покрият дадено търсене. Тази ситуация показва динамика на пазарите на акции. В тази перспектива пропуските в финансирането на собствения капитал (особено във Франция и в Холандия) може да са индикация за липса на предлагане от фондовете на собствения капитал, за да се покрие особено динамично търсене на финансиране от собствения капитал в някои подсектори, региони и/или видове МСП / проекти. Всички тези елементи водят до това, че публичните интервенции в този макрорегион могат/трябва, (i) от една страна, да са насочени към структурни проблеми в Белгия, за да улеснят цялостния достъп на МСП до капиталово финансиране, докато, (ii) от друга страна, акцент, в останалите три държави, на регионални фондове (вече активни в тези страни), както и на секторни фондове (по -късно фокусиране върху иновативни проекти и/или области, които да бъдат подкрепени от инициативите на стратегиите за интелигентна специализация).

Когато се разглежда макрорегионът Nordics, може да се забележи, че Швеция изглежда е в особена ситуация (*тази ситуация е описана по-горе по-подробно*). Всъщност, ако Швеция представя голяма разлика в финансирането на собствения капитал, високо „съотношение на финансиране на собствения капитал към БВП“ (20,7%) и най -големият процент неуспешни МСП в ЕС (10,5%), Дания и Финландия представят ситуация, по -близка до Франция и макрорегионът на Бенелюкс (при разглеждане на тези различни фактори, дори и с по-висок процент неуспешни МСП). Освен това, както е илюстрирано на фигура 1 по-горе, „нетната наличност на финансиране“ в този макрорегион е подобна на тази в макрорегиона на Британските острови. След това трябва да се отбележи (i) много високият интерес от шведските МСП към дялово финансиране, който в момента не е задоволен от пазара, (ii) като цяло относително висок процент на МСП, които са били неуспешни в заявките си през 2018 г. (3,8% в Дания и 3,1% във Финландия) и (iii) някои трудности от фондовете за дялово участие при отговор на исканията от МСП; не непременно защото им липсва предлагане/обем, но по-вероятно защото различните пазари са динамични и генерират проекти, които фондовете за дялово участие в момента не са в състояние да оценят и/или финансират (*т.е.* подобна ситуация с макрорегиона „Франция и Бенелюкс“, но в случаите, когато фондовете на собствения капитал може освен това да нямат известен опит, опит и техническа помощ за финансиране на такива нови / иновативни проекти). Що се отнася до евентуални публични интервенции, може да се обмисли техническа помощ както от страна на търсенето, така и от страна на предлагането, за да се подобри както качеството на проектите на МСП, предложени за фондовете на собствения капитал, така и да се изгради

капацитетът на тези фондове за собствения капитал при оценката на „нови / необичайни“ проекти в тези три държави (с всяка доста ограничени вътрешни пазари). В допълнение към това финансовите инструменти (поддържани от ЕФРР) могат да бъдат от значение за подобряване на капацитета на фондовете за дялов капитал (на тези „доста малки“ територии) за увеличаване на общия обем на капиталовото финансиране, предоставяно на МСП, и за финансиране на проекти с по-високи профили на риска.

Заедно с макрорегиона CESEE (*вж. по-нататък*), макрорегионът Юг е този, който представлява основните предизвикателства по отношение на развитието на пазарите за дялово финансиране. Както вече беше представено по-горе, Гърция е в особена ситуация. Всъщност гръцките МСП изглежда изпитват специфични трудности, когато търсят финансиране със собствен капитал и, ако могат да бъдат финансирани няколко успешни проекта/МСП, останалата част от икономиката изглежда има много ограничен достъп до този пазар (страхувайки се от отхвърляне или не обмисляйки този тип изобщо за финансиране). Както също беше споменато по-горе и в по-малка степен, Испания и Италия представляват доста големи икономики, където пропуските във финансирането на собствения капитал са доста малки, „съотношението на капиталовото финансиране към БВП“ е сред най-малките (1,8% в Испания и 0,2% в Италия) а процентът на неуспешните МСП са сред най -ниските (0,8% в Испания и 0,1% в Италия). Успоредно с това и въпреки че е „по -малка“ икономика, Португалия представя много подобна ситуация („съотношение между финансиране на собствения капитал и БВП“ от 1,3% и 0,5% от неуспешните МСП). Тази ситуация в Португалия е по -подробна в параграфите по -горе. И накрая, няма конкретни данни за Малта, но може да се има предвид информация за „друга Европа“ (*т.е.* обхващаща както Малта, така и Кипър). Тези елементи са доста различни от другите страни от макрорегиона. „Съотношението на финансирането на собствения капитал към БВП“ е третото по големина (18,7%), а процентът на неуспешните МСП също е доста важен (4,1%, което е подобно на този в Обединеното кралство). Междувременно трябва да се отбележи, че *предварителната* оценка за Малта разкри, че пазарът за капиталово финансиране за местни МСП все още е в процес на развитие. След това различните елементи, характеризиращи този макрорегион, показват ограничено предлагане, предложено от фондовете за дялово участие – главно поради ограничено търсене – което може да създаде впечатлението, че текущото търсене е почти покрито, но по-вероятно илюстрира, че търсенето на нуждите от капиталово финансиране да бъдат стимулирани в тези страни (успоредно с техническата / финансовата подкрепа на страната на предлагането, за да се гарантира, че е налице подходящ обем на дялово финансиране, след като се стимулира страната на търсенето). От тази гледна точка и както е илюстрирано на фигура 1 по-горе, трябва да се отбележи, че „нетната наличност на финансиране“ в този макрорегион е сравнително ниска (47%), което показва потенциална липса на наличен обем на собствено финансиране. Що се отнася до евентуални публични интервенции в този макрорегион, може да се обмисли техническа помощ както от страна на търсенето, така и от страна на предлагането, за да се:

• От страна на търсенето: (i) подобряване на финансовата грамотност сред МСП, с оглед увеличаване на интереса им към такова финансиране, както и намаляване на страха им от отхвърляне и нежеланието им да открият своя капитал, (ii) да им осигури техническа подкрепа в техните искания за дялово финансиране и намаляване на административната тежест, която тези искания могат да представляват; както и

• От страна на предлагането: изграждане на капацитет сред съществуващите местни фондове за дялово участие, за да могат те да оценят по-добре проектите, предложени от МСП в страните от макрорегиона.

В допълнение към това, финансовите инструменти (подкрепени от ЕФРР) могат да бъдат от значение за подобряване на капацитета на местните фондове за дялов капитал – и

за привличане на други фондове, които могат да се интересуват от развитието на дейности в макрорегиона – за да осигурят и двете (i) по-малки акции за подпомагане на подкапитализирани МСП и (ii) по-големи суми на собствения капитал за МСП, разработващи стратегии за растеж, иновативни и поемане на риск.

Както вече беше споменато, макрорегионът CESEE също е изправен пред редица предизвикателства по отношение на развитието на своите пазари за собствено финансиране. Някои от държавите от този макрорегион вече са описани подробно в горните параграфи (а именно Чехия, Унгария, Румъния и Словакия). В този контекст:

• Няколко държави (а именно България, Чехия, Унгария и Полша) представят подобна ситуация със страните от южния макрорегион (*т.е.* ниска „разлика в финансирането на собствения капитал спрямо БВП“ и нисък процент неуспешни МСП), което показва подобна нужда от обществена подкрепа както от страна на търсенето, така и от страна на предлагането.

• Страните от ЦИЕ (а именно Хърватия, Словакия и Словения) представят като цяло доста високо „съотношение на финансиране на собствения капитал към БВП“ (7,5%) и относително висок процент неуспешни МСП (3,8%), което показва по -развитите пазари на акции, където търсенето е по-високи, но когато МСП все още нямат лесен достъп до капиталово финансиране. Тази ситуация може отново да оправдае доста интензивна публична намеса както от страна на търсенето, така и на предлагането; но тук се фокусира повече върху необходимостта от подобряване на качеството на проектите, предложени на фондовете за дялово участие. В същия дух може да е полезно да се припомни, че броят на транзакциите и сумите, предоставени в зоната на ЦИЕ през 2018 г., бяха ограничени (*както е посочено в параграфа по-горе, фокусиран върху Словакия*).

• Трета подгрупа в рамките на този макрорегион може да бъде изолирана: балтийските страни (включително Естония, Латвия и Литва) с един от най-високите „съотношение на финансиране на собствения капитал към БВП“ (10,7%) и процент неуспешни МСП (4,4%). Това показва ситуация, сравнително близка до скандинавския макрорегион, както и потенциално надценяване на нуждите от МСП в сравнение с действителните инвестиционни проекти, в които фондовете за собствения капитал биха желали да инвестират.

• И накрая, Румъния изглежда е в доста самостоятелна позиция (със „съотношение на капиталовото финансиране към БВП“ от 4,8% и процент на неуспешните МСП от 2,7%), което показва, че румънските МСП може да са по-активни в своите искания за дялово финансиране (особено в сравнение с първата подгрупа държави), но все още имат трудности при достъпа до такъв тип финансиране. Тази ситуация може отново да оправдае публична намеса (*както е описано в параграфите по -горе за Румъния*).

Успоредно с това трябва да се отбележи, че този макрорегион има най-ниската „нетна наличност на финансиране“ (36%), както е посочено на фигура по-горе. Този последен елемент разкрива особеност на този макрорегион (в сравнение с петте други), тъй като ясно показва ролята, която публично подкрепяните финансови инструменти могат да играят в сектора на капитала на този макрорегион (включително използване на ЕСИФ или споделени- средства за управление): осигуряване на финансова ликвидност на пазарите на акции. С други думи, изглежда релевантно за този макрорегион да се предложи използването на ЕСИ фондове (или споделени фондове за управление) за разработване / създаване на фондове за собствения капитал на местно ниво с цел стимулиране на търсенето. В допълнение към тази особеност трябва да се отбележи, че другите „макрорегионални препоръки“, предоставени в различните параграфи по-горе, се прилагат и за този макрорегион (който в крайна сметка изглежда акумулира предизвикателствата). С други думи, публичните интервенции, състоящи се в предоставянето на техническа помощ, насочена както към търсенето, така и към предлагането, както и финансови инструменти, осигуряващи различни видове акции с размери на билети, изглеждат особено подходящи за

този макрорегион от CESEE (*виж параграфа за Южен макрорегион*). Важно е също така да се вземе предвид перспективата на частния сектор при подобни инициативи, за да се гарантира, че инвестиционните проекти са резултат от такава публична техническа и финансова подкрепа и че подкрепяните финансови инструменти са адаптирани към характеристиките на всеки пазар. В този контекст балтийската подгрупа може да представлява изключение в рамките на макрорегиона, тъй като пазарите на акции изглеждат по-развити. В тази перспектива могат да бъдат предвидени публични инициативи, насочени към по-фино настроена подкрепа, с цел (i) финансиране на конкретни сектори / ниши (за разлика от общата подкрепа за пазара на акции), (ii) стимулиране на иновациите и (iii) привличане на частно финансиране в подкрепа на МСП/проекти с по-висок рисков профил.

Последици от липсата на дългово и собствено финансиране върху общия достъп на МСП в ЕС до финансиране

Анализите, извършени в предишната глава, позволяват да се направят редица изводи:

• Пропуските във финансирането (за дългово или собствено финансиране) остават големи, въпреки предоставянето на подкрепа от национални, ЕСИ фондове и централно управлявани инструменти на ЕС (като COSME и InnovFin през програмния период 2014-2020 г.). Както е посочено за дългово финансиране в оценката на въздействието на ЕК, извършена за COSME+ за програмния период 2021-2027 г., това показва, че пропуските във финансирането биха били още по-значителни без тези схеми за подпомагане.

• Финансовите инструменти могат да играят важна роля за улесняване на достъпа на МСП до финансиране в настоящия икономически контекст, като се има предвид техният капацитет да се справят с по -високо ниво на риск и да привлекат ресурсите на частния сектор.

• МСП в някои страни може да изпитват особени затруднения при достъпа до дългово финансиране в момента, а именно: Гърция, Кипър, Хърватия, Малта, България и Португалия.

• Някои държави в Южна Европа все още се възстановяват от кризата от 2008-2009 г., което оказва влияние върху достъпа на техните МСП до финансиране, а именно в повечето от изброените по-горе държави, както и в Испания и Италия.

• Трудностите, срещани от МСП при достъпа до капиталово финансиране, следва да се разглеждат за всяка страна и да се вземе предвид фактът, че търсенето и предлагането са особено взаимосвързани на този пазар; което води до потенциална роля на публично подкрепяни финансови инструменти, които могат да възприемат проактивен подход за стимулиране на търсенето и инициативите на МСП.

По -конкретно във връзка с потенциалното използване и добавена стойност на финансовите инструменти за дългово и собствено финансиране на МСП в различни страни от ЕС:

• За дълговия пазар:

- На структурни трудности или недостатъците на някои банкови пазари (*т.е.* когато "дългово финансиране разликата спрямо БВП" и / или когато процентът на жизнеспособни, но неуспешни МСП е / са особено високи, отколкото в други страни) показват ролята на финансовите инструменти, които биха подпомага достъпа на МСП до финансиране като цяло, *т.е.* МСП във всички индустриални сектори, от всички размери и/или с всички падежи и представя всички видове проекти по отношение на риска. Това може да е от значение в страни, където необслужваните кредити са особено високи и/или където предоставянето на обезпечение от МСП с оглед получаване на дългово финансиране е особено предизвикателство. „Общите“ финансови инструменти също могат частично да помогнат за справяне с настоящото положение на европейския банков сектор, който трябва

да приложи реформите от Базел III (включващи увеличение на капитала на банките от 25% до 30%) успоредно с ниските лихвени проценти; които заедно могат да намалят привлекателността на банките *спрямо* инвеститорите и така да намалят капацитета им да отпускат заеми на МСП. „Общите“ финансови инструменти могат частично да облекчат тези елементи благодарение на схеми, предлагащи например, но не само, капиталово облекчение за банките (за всички сектори и всички видове МСП).

- Успоредно с тези общи елементи, пазарните неуспехи в някои други страни са по-фокусирани; този фокус е върху един или няколко промишлени сектора(и) и/или се отнася до специфични размери, възрасти, TRL и/или рискове на МСП и/или е свързан с определени суми на дългово финансиране, поискано (и неполучено) от някои сегменти на МСП в икономиката, което предполага необходимост от по-целенасочена подкрепа с финансови инструменти. В този контекст по-малките, по-млади и по-иновативни МСП, както и МСП, развиващи се в „нови/необичайни“ сектори като кръгова икономика, социална икономика и/или културен и творчески сектор, може да имат особени затруднения при достъпа до дългово финансиране. Държавите или регионите с критична маса от МСП в тези ситуации и/или сектори биха могли да обмислят разработването на фино настроени финансови инструменти, осигуряващи дългово финансиране. Например, броят на МСП, развиващи проекти с кръгова икономика, нараства в Холандия и в скандинавските страни, докато МСП в културния и творческия сектор се развиват особено в Западна и Южна Европа. За да се подпомогне предоставянето на дългово финансиране на такива МСП / проекти, могат да бъдат разработени гарантирани заеми, както и дългово финансиране със специфични нива и условия на толерантност към риска (като субординирани и концесионни дългови продукти), допълнително привличане на публично / частно финансиране за генериране лоста и да помогне на тези МСП/проекти да имат по-добър достъп до финансиране.

Трябва също да се спомене, че настоящите много благоприятни условия за финансиране – резултат от високо ниво на ликвидност в банковата система, от ниски лихвени проценти за дълго време благодарение на активната роля на ЕЦБ и от решенията на ЕЦБ през последните години за улесняване достъп до дългово финансиране - може да се промени в бъдеще. На тази несигурност може частично да се отговори с добре проектирани и гъвкави финансови инструменти, а използването на средства от ЕФРР би било ключов ресурс за разработването на такива схеми за финансиране през програмния период 2021-2027 г. С други думи, ако настоящите условия за дългово финансиране на МСП се влошат през следващите години, развитието на финансовите инструменти, подкрепяни от ЕФРР, може да бъде една от схемите за финансиране, за да компенсира тази промяна.

• За фондовия пазар:

- В някои страни разработването на големи/всеобхватни финансови инструменти за дялово участие може да стимулира търсенето и да накара МСП и предприемачи да предложат нови идеи/проекти, които могат да бъдат финансирани по-късно; докато

- В други страни по -целевите капиталови финансови инструменти могат да подпомогнат динамиката на някои икономики и/или да преведат на практика интерес от управляващите органи или от МСП за иновации в нови сектори, които могат да се считат за „твърде рискови“ от настоящата инвестиция фондове (*напр.* кръгова икономика).

Трябва да се подчертае, че и в двата случая финансирането от ЕФРР е ключов ресурс за създаване на подобни схеми за дялово финансиране. Неговият капацитет да финансира проекти с по -висок профил на риск, да привлича други публични и частни ресурси, за да генерира лост и да стимулира споделянето на рисковете между участници с различни рискови апетити, и да се съсредоточи върху най -значимите пазарни неуспехи на дадена територия (от гледна точка на Размерът на МСП, рисковете или промишлените сектори, например), го правят много полезен ресурс при създаването на инструменти на собствения капитал.

Разликата между необходимостта от „общи“ и/или от „по -фокусирани“ финансови инструменти за финансиране на дълг или собствено финансиране на МСП или степента на гъвкавост, необходима на инструментите за осигуряване на тяхната адаптация във времето, не може да бъде определена само с предоставените числа във финансовите пропуски. Последните обаче показват големината на пропуските във всяка страна и за всеки вид финансиране. В този контекст те следва да бъдат допълнени с качествени елементи. И накрая, те предоставят първа индикация за това каква стойност биха могли да добавят финансовите инструменти, ако/когато бъдат предоставени по подходящ начин.

Накрая, по отношение на методологията, използвана за изчисляване на финансовите пропуски, трябва да се отбележи, че:

• Няма перфектна или общоприета методология за изчисляване на финансовите пропуски.

• След като бъде избрана методология, получените резултати трябва да бъдат взети предвид по отношение на други изследвания и/или анализи, които биха предоставили допълнителни аналитични елементи.

• Получените резултати се нуждаят от допълнителни елементи, за да се квалифицират и обяснят движещите елементи на финансовите пропуски, изчислени по изчерпателен начин.

• В този процес пропуските във финансирането на дълга може да изглеждат по-лесни за дефиниране и различни данни могат да доведат до подобни заключения или величина (дори ако са необходими анализи, специфични за държавите-членки, за да се „изгради историята“ зад изчислената финансова липса); докато паралелно

• Пропуските в финансирането на собствения капитал изглеждат по -нестабилни и могат да се различават значително от една година до друга (особено в страни, където пазарите на акции и броят на транзакциите все още са ограничени или зависят от няколко сектора, чиято дейност сама по себе си може да бъде нестабилна).

Трябва да се отбележи, че седемте държави-членки са избрани въз основа на това, че техните съответни МСП понастоящем изпитват затруднения при достъпа до финансиране, докато сегашното създаване на подкрепяни от ЕФРР финансови инструменти за финансиране на МСП в тези страни показва потенциал за по-нататъшна употреба през програмния период 2021-2027.

Литература

1. Gap analysis for small and medium-sized enterprises financing in the European Union. Published on 30 March 2020. Updated on 17 May 2021: https://www.fi-compass.eu/publication/factsheets/gap-analysis-small-and-medium-sized-enterprises-financing-european-union

2. https://www.fi-compass.eu/

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

METHODOLOGY FOR PRELIMINARY EVALUATION OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Ivo Dimitrov
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The article presents an exemplary methodology for ex ante evaluation of European Structural and Investment Funds (ESIF) financial instruments.

Keywords: financial instruments, European Structural and Investment Funds (ESIF), ex ante evaluation.

МЕТОДОЛОГИЯ ЗА ПРЕДВАРИТЕЛНА ОЦЕНКА НА ФИНАНСОВИТЕ ИНСТРУМЕНТИ

Иво Димитров
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Статията представя примерна методология за предварителна оценка на финансовите инструменти на Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ).

Ключови думи: финансови инструменти, Европейски структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ), предварителна оценка.

Предварителната оценка е решаваща и следователно задължителна стъпка в общия жизнен цикъл на финансовите инструменти на европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ). Предварителните оценки помагат на всички участващи да разберат инвестиционните нужди в конкретна област. Резултатите от предварителната работа също ще потвърдят ролята, която финансовите инструменти могат да играят за постигане на политическите цели за програмите по ЕСИФ. Това видео посочва седем ключови аспекта на предварителния процес. Те обхващат процедурите за оценка на пазара, както и съвети как да се потвърдят подробностите за доставката и управлението[1].

Предварителните оценки за финансови инструменти насърчават използването на основано на доказателства вземане на решения от управляващите органи при проектирането и прилагането на финансови инструменти. Успешното завършване на предварителна оценка трябва да позволи на управляващите органи да се справят с пазарните пропуски и да определят приоритетите за разпределяне на публични ресурси в съответствие с програмите и приоритетната ос.

Член 37, параграф 2 от Регламента за общите разпоредби установява правната рамка за предварителна оценка, а fi-compass предоставя полезен набор от консултантска информация, която да помогне на управляващите органи да напреднат с предварителни оценки. Това включва[2]:

• Ръководство (предварителна оценка - Кратко ръководство за справка)

• Ръководство (Ръководство за предварителна оценка, том I - Обща методология)

• Ръководство (Ръководство за предварителна оценка, том II – Укрепване на научните изследвания, технологичното развитие и иновациите)

• Ръководство (Ръководство за предварителна оценка, том III – Повишаване на конкурентоспособността на МСП)

• Ръководство (Ръководство за предварителна оценка, том IV – Подкрепа за преминаване към нисковъглеродна икономика)

• Наръчник (Ръководство за предварителна оценка, том V – Финансови инструменти за градско и териториално развитие)

• Наръчник (Методологичен наръчник за прилагане на предварителна оценка на финансовите инструменти на земеделието по ЕЗФРСР)

• Видео: Седем стъпки към ефективни предварителни оценки за финансовите инструменти на ЕСИФ

Обобщените констатации и заключения от предварителните оценки по отношение на финансовите инструменти се публикуват в рамките на три месеца от датата им на финализиране. Примери за тези обобщени констатации, предоставени от държавите-членки, са изброени по-долу. Трябва да се има предвид, че включването на тези предварителни обобщения на тази уеб страница на fi-compass не може да се счита за одобрение или одобрение на съдържанието на съответната предварителна оценка от Европейската комисия и/или от Групата на Европейската инвестиционна банка.

Член 174 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС) определя ЕС цел за намаляване на различията между равнищата на развитие на европейските региони и укрепване на икономическото, социалното и териториалното сближаване на ЕС. За програмния период 2014-2020 г., европейските структурни и инвестиционни фондове (ESIF) политика играе решаваща роля за постигане на целите, заложени в стратегията Европа 2020 за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, като същевременно се насърчава хармоничното развитие на Съюза и за намаляване на регионалните

[1] Seven steps to effective ex-ante assessments for ESIF financial instruments: https://www.fi-compass.eu/video/seven-steps-effective-ex-ante-assessments-esif-financial-instruments

[2] Ex-ante assessment summaries: https://www.fi-compass.eu/resources/ex-ante-assessment-summary

различия. Финансовите ограничения за държавните администрации допълнително ще подобри ориентацията към ESIF политика за периода 2014-2020 г. върху резултатите и ще изискват по-висока ефективност при използването на публичните средства.

В този контекст финансовите инструменти (ФИ) могат да играят важна роля за постигането на целите на политиката на ЕСИФ. Съгласно Финансовия регламент финансовите институции се дефинират като[3]:

„Мерки на Съюза за финансова подкрепа, предоставена на допълнителна основа от бюджета, за да се отговори на една или повече специфични цели на политиката на Съюза. Такива инструменти могат да бъдат под формата на капиталови или квази - капиталови инвестиции, заеми или гаранции или други инструменти за споделяне на риска и могат, когато е целесъобразно, да се комбинират с безвъзмездни средства.

За програмния период 2014—2020 г. съответните регулаторни разпоредби за FIs са изброени в Регламента за общите разпоредби (CPR), който съдържа отделен раздел относно спецификите, регулиращи използването на FIs – дял IV (членове 37 до 46). Допълнителните изисквания, свързани с прилагането на финансови инструменти, са изброени в Делегирани актове и Актове за изпълнение.

Една от новите регулаторни разпоредби е изискването в член 37, параграф 2 от CPR предварителна оценка, която трябва да бъде извършена от отговорната държава членка (ДЧ)/управляващ орган (УО), преди да се ангажират ресурсите на програмата ЕСИФ за използване на FI.

Основните новости на CPR включват:

• Общи разпоредби за всички фондове на ЕСИ за повишаване на последователността и използване на взаимодействието между различните фондове;

• Повишен акцент върху стратегически подход, който разчита на споразумения за партньорство;

• По-широк обхват, за да се прилага ФП (т.е. прилагането на ФП обхваща всички тематични цели, предвидени в рамките на 2014-2020 ESIF политика); и

• Специфично изискване за предварителна оценка за финансови институции.

Обосновка зад разработването на методология за предварителна оценка

Следвайки изискванията на член 37, параграф 2 от CPR, методологията за предварителна оценка е предназначена като инструментариум, включващ добри практики и предоставящ практически насоки на УО при подготовката и завършването на предварителната оценка на FI, предвидена в Програма(и).

Краткото справочно ръководство предоставя компактен и достъпен обяснителен преглед на обхвата и съдържанието на предварителната оценка и основните методологични стъпки за спазване на изискванията на член 37, параграф 2 от CPR. Въпреки че до голяма степен следва структурата на Общата методология (том I), това кратко справочно ръководство е разработено, за да помогне на управителните органи, възнамеряващи да внедрят финансови инструменти, да получат лесно достъп до необходимата им информация за различни аспекти на предварителната оценка, без задължително да се задълбочават в висока степен на подробност, или примери включени в пет обема на общите и специфични методики.

Главите на това кратко ръководство, обхващащи методологическите стъпки за завършване на предварителната оценка, имат стандартизирана структура, която читателят да следва. Всеки раздел включва препратка към съответната клауза в член 37, параграф 2, кратък преглед на нейната обосновка, основните методологични стъпки, предложени да се следват за оценката и очакваните резултати. И накрая, всяка глава съдържа подтикващия

[3] Manual (Ex-ante assessment - Quick reference guide). Published on 21 April 2015. Updated on 28 August 2020: https://www.fi-compass.eu/publication/manuals/manual-ex-ante-assessment-quick-reference-guide

въпрос „Обмисляли ли сте?“ съдържащ набор от ключови точки, така че читателят да може да „провери“ в свободната колона кои части от оценката е разгледал и завършил.

МО търси по-голяма степен на детайлност на специфични компоненти на оценката на предварителен, се препоръчва да използвате тази кратък справочник, във връзка с петте тома на методиката за оценка на предварителния. Където е подходящо, краткото справочно ръководство насърчава читателя да се консултира с по-подробните насоки, които са разработени.

Общата цел на предварителната оценка е да насърчи използването на разумни решения, основани на доказателства, от УО при проектирането и изпълнението на финансови инструменти. Оценката на предварителен изисква Управляващите органи да предоставят доказателства за адекватността на предвидената FI срещу идентифицирана пазарна неефективност или неоптимално инвестиции ситуация и да гарантират, че FI ще допринесе за постигането на програмата и целите на ESIF. Успешното завършване на предварителна оценка трябва да позволи на УО да се справят с високоприоритетните пазарни пропуски и да определят приоритетите за разпределяне на публични ресурси в съответствие с програмите и приоритетната ос.

Важното е, че няма официален срок за завършване на предварителната оценка преди приемането на самата програма, но тя трябва да бъде завършена, преди УО да реши да направи вноски по Програма за ФИ.

Член 37, параграф 2 от CPR формулира изискваното съдържание на предварителна оценка около седем основни групи, посочени в таблица по-долу.

Член 37, параграф 2 изисквания	**Описание**
а) Анализ на пазарни неуспехи, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди	• Идентифициране на основните причини, вид и размер на пазарен неуспех и неоптимални инвестиционни ситуации с методология на добра практика, за да се гарантира, че ресурсите на FI се използват там, където имат значение; • FI трябва да допринесе за стратегията и за очакваните резултати от съответната (ите) програма (и) чрез преодоляване на недостиг на жизнеспособност или недостиг на финансиране.
б) Добавена стойност на финансовите инструменти	• Проверете добавената стойност на FI; • Съгласуваност с други форми на публична намеса за справяне със същия пазарен провал за ограничаване на припокриването и избягване на противоречиви цели; • Възможни последици за държавната помощ, включително пропорционалността на предвидената интервенция спрямо идентифицираните пазарни нужди; • Мерки за минимизиране на изкривяването на пазара в резултат на ПФ.

Обхват и цел на предварителната оценка
Изисквания по член 37, параграф 2, съдържащи се в CPR

в) Допълнителни публични и частни ресурси	• Оценка на допълнителните публични и частни ресурси, които може да бъдат набрани от FI; • Съфинансиране до нивото на крайния получател; • Очакван ефект на ливъридж; • Ако е приложимо, оценка на необходимостта и нивото на преференциално възнаграждение за привличане на контрагентни ресурси от частни инвеститори.

г) Научени уроци	• Анализ на поуките от подобни или инструменти, считани за уместни в миналото; • Анализ на предварителни оценки, извършени от държавите -членки в миналото; • Прилагане на тези уроци, за да се гарантира, че FI се основава на съществуващи и придобити знания.
д) Предложени инвестиционна стратегия	• Тематично и географско покритие на ФИ; • Гарантиране, че по смисъла на член 38 е избран най-подходящият вариант за изпълнение по отношение на ситуацията в страната/региона; • Финансови продукти, които да бъдат предложени, за да се осигури адекватен отговор на нуждите на пазара; • Целеви крайни получатели; • Ако е уместно, предвидената комбинация с безвъзмездна помощ за максимална ефективност и осигуряване на минимален интензитет на елемента на подкрепа/елемент на субсидия.
е) Очаквани резултати	• Спецификация на очакваните резултати и резултати от ПФ в рамките на приоритета на програмата (ите); • Определяне на референтни и целеви стойности въз основа на специфичния принос на финансовата институция за приоритета на показателите за резултатите и крайните резултати от програмата.
ж) Разпоредби, позволяващи преразглеждане на предварителната оценка	• Обосновка за преразглеждане на предварителната оценка; • Практически и методологични процедури за актуализиране на предварителната оценка; • Стъпки за адаптиране на изпълнението на FI.

Както се изисква от член 37, параграф 3, от УО се изисква да представят на комитета за наблюдение съгласуван документ, обхващащ всичките седем елемента, изброени по-горе, но те могат да бъдат изготвени по време на итеративен процес, както и на етапи. [9]

Възможен подход, който може да помогне на УО, е да се разграничи първи логически градивен елемент, фокусиран върху „Оценка на пазара“, обхващащ точки от (а) до (г), докато тези от (д) до (ж) са част от градивен елемент, наречен „ Доставка и управление”.

Съгласно член 140 от Финансовия регламент и член 223 от неговите правила за прилагане, ефектът на ливъридж на средствата на Съюза е равен на размера на финансирането за отговарящи на условията крайни получатели, разделен на размера на приноса на Съюза.

Какво трябва да знаят управляващите органи, преди да почнат предварителната оценка

Решението за създаване на ФИ не се случва изолирано и то трябва да се впише в приоритетите, определени от програмата. В резултат на това, преди да извърши оценка на предварителен в предвижданата Fi, Управляващите органи трябва да се осигури съгласуваност с програмата. Има няколко измерения на последователността, които трябва да се вземат предвид:

• Съгласуваност с тематичните цели и приоритетите на програмата - ПФ трябва да се вписва в логиката на намеса, установена от всяка програма, за да допринесе за приоритетите на „Европа 2020“ и избраните тематични цели или области на политиката. Използването на FI следва да бъде в съответствие с предварителната оценка(и) на съответната(ите) програма(и) и очакваните резултати и резултати от всяка съответна приоритетна ос или фокусни области;

• Финансова последователност – в случай, че FI се финансира чрез вноски от множество приоритетни оси, фокусни области или програми, балансът между различните финансови вноски и тяхното разграничение трябва да бъде отразен в инвестиционните ориентации на FI;

• Съгласуваност на управлението - с управлението на програмата и оценка на значимостта на участието на национални и регионални заинтересовани страни. В случай на ФИ с принос от различни програми е необходимо силно сътрудничество между различните участващи УО и управлението на ФИ трябва да се адаптира съответно;

• Съгласуваност с други региони – координиран подход за избягване на потенциално дублиране, извличане на полза от различни компетенции, подпомагане на идентифицирането на добри практики, както и постигане на критична маса и икономии от мащаба. Въпреки че всеки случай трябва да бъде оценен въз основа на собствените си качества, трябва да има консолидиране на ресурсите в национални, надрегионални инструменти или инструменти на ниво ЕС, когато е уместно.

Основен елемент 1: Оценката *на пазара включва анализа на пазарните неуспехи, неоптималните инвестиционни ситуации и инвестиционните нужди, оценката на оценените FI, оценка на допълнителни публични и частни ресурси, които биха могли да бъдат потенциално набрани от началото на FI, и уроци при прилагането на подобни инструменти и извършването на предварителни оценки за ФИ. придоби добра представа за пазарните условия, при които FI ще трябва да оперира.*

Анализ на пазарни неуспехи, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква а) от CPR изисква анализ на пазарни недостатъци, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди в областите на политиката, тематичните цели или инвестиционните приоритети, които трябва да бъдат разгледани от предвидените финансови инструменти.

Обосновка: демонстрира наличието на пазарна неефективност или неоптимални инвестиционни ситуации и в резултат на удовлетворяването на потребностите от инвестиции е основен компонент, за да оправдае публична интервенция на пазара. С помощта на тази логика на интервенцията, ФП следва да се прилага за подпомагане на инвестициите, които се очаква да бъдат финансово жизнеспособни, но не са в състояние да се повиши достатъчно финансиране на пазара. Това може да се дължи на недостатъчна наличност на средства (например висок риск от очакванията на сектора или ниска рентабилност), или поради високите разходи, свързани с наличните източници на финансиране.

Основни методически стъпки

Идентифициране на пазарни проблеми

Първата стъпка от анализа е да се идентифицират какви пазарни проблеми съществуват в страната или региона, където предстои да се приложи предвидената ПФ, вероятно чрез картографиране. При това е важно да се прави разлика между пазарен неуспех и неоптимални инвестиционни ситуации. Концепцията за пазарен неуспех се отнася до нефункциониращи аспекти на пазара, които водят до неефективно разпределение на ресурсите и водят до недостатъчно или свръхпроизводство на определени стоки и услуги. От друга страна, неоптималните инвестиционни ситуации се отнасят до недостатъчното изпълнение на инвестиционните дейности.

За да се намали сложността, предварителната оценка следва да ограничи фокуса си върху онези въпроси, които са тясно свързани с приоритетите на програмата и пазарните сегменти, засегнати от предвидения FI. Например, ако ПФ се стреми към липсата на жилища на достъпни цени, анализът може да се съсредоточи върху въпроси, свързани с

търсенето в различни сегменти на жилищния пазар, докато подробна оценка на целия сектор на недвижимите имоти не се счита за необходима.

Управляващите органи трябва да отбележат, че не съществува подход „един размер за всички“ за оценка на съществуването на пазарни неуспехи и елементите, които трябва да бъдат включени в анализа, ще варират в зависимост от тематичната цел, насочена от FI. Следователно насоките за извършване на анализ на пазарни неуспехи, неоптимални инвестиционни ситуации и инвестиционни нужди са един от ключовите раздели, в които специфичните за сектора обеми на методологията за предварителна оценка предоставят значително ниво на добавени детайли въз основа на добра практика.

Анализ на търсенето и предлагането

Втората стъпка от анализа е да се изчисли инвестиционната разлика, т.е. дисбалансът между търсенето и предлагането на инвестиции в разглеждания пазарен сегмент. За да предприемат този анализ на пропуските, може да се наложи УО да използват един или няколко оперативни инструмента за събиране на данни от множество източници, като преглед на литературата/събиране на данни; интервюта; проучвания.

УО обаче трябва да имат предвид, че понякога дори при внимателна подготовка, не цялата необходима информация ще бъде налична на етапа на предварителната оценка. В резултат на това събирането на данни ще бъде итеративен процес, комбиниращ различни източници на информация, за да се постигне обосновано предположение или експертна преценка.

По-долу е илюстриран и неизчерпателен списък с възможни съображения за анализ на нивото на търсене и предлагане.

Анализ на търсенето

Оценката на нивото на търсене, насочена от предвидената ПФ, може да предполага анализ:

• Нивото на финансиране, необходимо за потенциален краен получател или обема на финансирането, необходимо за предвидената цел;

• Потенциалният брой заявления за финансиране по предвидения FI или потенциалният брой проекти, необходими за постигане на предвидената цел.

Последният аспект може да бъде особено сложен за оценка, тъй като ще трябва да се съсредоточи върху неудовлетвореното търсене, което по дефиниция е трудно да се улови. Следните елементи трябва да бъдат взети под внимание, когато достъпът до финансиране (недостиг на финансиране) изглежда е проблем и се предвижда като фокус на FI:

• Отхвърлени транзакции, случаите, в които публичният или частният доставчик на финанси реши да не направи оферта на заявителя, както и тези, при които офертата е отхвърлена от заявителя по различни причини, например висока цена;

• Липса на заявления, случаите, в които потенциалният краен получател не е кандидатствал за финансиране, защото смята, че шансовете за получаването му са твърде ограничени. Тъй като този компонент включва фактори на възприятие и е свързан с въпроси на финансовото изключване, количествено измерване не винаги се взема предвид и данните може да не са налични. Липсата на информация може да допринесе и за липсата на приложения.

УО обаче трябва да са наясно, че оценката на потенциалното търсене на инвестиции в конкретния сектор или пазарен сегмент, които ще бъдат насочени от ПФ, може да се окаже предизвикателство, главно поради наличието на данни и проблеми с качеството. Някои полезни методи за преодоляване на предизвикателствата са описани в различните томове.

Анализ на доставките

Анализът на търсенето, описан по-горе, трябва да бъде допълнен от инвентаризация на наличното предлагане на финансиране за конкретния сектор или пазарен сегмент, към който се насочва ФИ. Това трябва да включва:

• Описание на публичните и частните доставчици на финанси, активни на пазара (това също трябва да включва безвъзмездни средства, насочени към същия сектор и съществуващите финансови институции, съфинансирани от SF, които генерират революиращи средства);

• Оценка на възможното повторно използване на бъдещи ресурси, върнати на финансовия инструмент, за който се извършва предварителната оценка. Това ще бъде особено важно в ситуацията, когато идентифицираните дългосрочни инвестиционни нужди могат да бъдат посрещнати чрез краткосрочни финансови продукти. Възможността за повторно използване на върнатите ресурси трябва да бъде отразена в анализа на инвестиционните нужди и в инвестиционната стратегия;

• Видове финансови продукти, предоставяни от различните участници;

• Целеви крайни получатели.

В предходния програмен период финансовите инструменти се наричаха инструменти за финансов инженеринг.

Количествено определяне на инвестиционните нужди

Комбинирането на резултатите от анализа на търсенето и предлагането ще улесни количественото определяне на съществуващия пазарен неуспех и инвестиционния дефицит, който трябва да бъде покрит от предвидения FI.

Анализът за наличието на пазарни неуспехи/неоптимални инвестиционни условия и, доколкото е възможно, тяхното количествено определяне, позволява изчислението на размера на инвестиционната празнина, което да бъде запълнено от FI. Това може да се дължи на следното:

1. разликата жизнеспособност - в случаите, когато бизнес планът на проект или на група от проекти демонстрира връща под пазарната level.11 Разликата в жизнеспособност е въпрос хоризонтален който се стреми да бъде независим от финансовото структуриране на проекта. Всъщност това може да се случи в сектори, където финансирането на проекти е най-често срещаната финансова структура (напр. енергетика, транспорт, градско развитие), но също и където преобладават инвестициите в дялов капитал (напр. инвестиции в МСП и стартиращи предприятия).

2. финансов недостиг - в случая, когато определен сектор или икономиката като цяло показва данни за незадоволена търсенето финансов. Недостигът на финансиране възниква особено за МСП и финансиране със средна капитализация и в кризисни ситуации. Ако се вгледаме по-отблизо в недостига на финансиране, това може да е пропуск за определена група финансови продукти, като пропаст в собствения капитал за рисково финансиране или обща липса на достъп до финансиране.

3. комбинация от жизнеспособност и проблемите във финансирането.

Резултати

След оценката на пазарните неуспехи, неоптималните инвестиционни условия и инвестиционните нужди, УО трябва да могат да демонстрират обосновката за предвидената намеса на ФИ в целевия сектор.

Обмисляли ли сте	**?**
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Идентифициране на пазарни проблеми, съществуващи в държавата или региона, в който ще бъде създаден ФИ.	
Анализ на разликата между търсенето и предлагането на финансиране и/или на неоптималната инвестиционна ситуация.	

Количествено определяне на инвестиционните нужди (доколкото е възможно).	

Оценка на добавената стойност на финансовия инструмент

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква б) CPR изисква УО да оценят добавената стойност на разглеждания ФИ, съответствието с други форми на публична намеса на същия пазар, възможните последици от държавната помощ и пропорционалността на предвидения ФИ и мерки за минимизиране на пазара изкривяване. Последните два елемента са важни компоненти на оценката на държавната помощ.

Установената пазарна недостатъчност или неоптимална инвестиционна ситуация и съответните инвестиционни нужди могат да бъдат адресирани по няколко начина, по -специално финансови инструменти и безвъзмездни средства. Анализът на добавената стойност предполага сравняване на предвидения FI с други възможни FI, безвъзмездни средства и други възможни механизми за подпомагане. Това ще позволи да се докаже, че предвиденият ФИ има по -висока добавена стойност от възможните алтернативи, като по този начин е най -ефективното използване на ресурсите на ЕСИФ.

Основни методически стъпки

Идентифициране и оценка на количествените измерения на добавената стойност

Като първа стъпка, предварителната оценка трябва да анализира количественото измерение на добавената стойност от предвидената ПФ. Този анализ трябва да изследва:

• Ливъридж на приноса на ЕС (т.е. ЕСИФ) на допълнителни вноски към инвестицията на всички нива до крайния получател. Колкото по -висок е ливъриджът, постигнат от ФИ, толкова по -висока е добавената му стойност;

• Интензитетът на субсидията на FI. Колкото по-нисък е интензитетът на субсидията за даден проект или група проекти, толкова по-висока е неговата добавена стойност;

• Революиращият ефект позволява рециклиране на средства; и

• Допълнителни вноски, идващи от крайните получатели, тъй като те са изключени от изчисляването на ливъриджа.

Идентифициране и оценка на качествените измерения на добавената стойност

След като бъде разгледано количественото измерение, предварителната оценка следва да идентифицира качествената добавена стойност на предвидената ПФ. Примери за качествени категории на добавената стойност могат да включват:

• Осигуряване на финансов продукт, който точно отговаря на пазарната разлика, без да нарушава конкуренцията;

• Разработване на нов вид финансов продукт чрез формата на предвидения FI, който не е бил предоставен преди (напр. микрокредит);

• Подпомагане изграждането или укрепването на капацитета на сектор (напр. зараждащ се сектор на фонд за градско развитие);

• Даване на предимство на ФИ, която осигурява ликвидност под формата на предварително финансиране на инвестицията;

• Предпочитане на революираща схема за дългосрочна подкрепа (напр. За цели като подкрепа за семена за МСП това би могло да бъде желателно, тъй като бъдещото поколение МСП също трябва да има възможност да бъде подкрепено);

• Преодоляване на специфичен пазарен провал (напр. кредитен капацитет на финансовия сектор, който дава предпочитание на конкретна група схеми за подпомагане); и

• Привлечете допълнителни източници на опит и ноу-хау при предоставянето на подкрепа на крайните получатели.

Съгласуваност с други форми на публична намеса

Тясно свързана с оценката на добавената стойност е необходимостта да се осигури съгласуваност с други форми на публични интервенции, включително безвъзмездни средства и интервенции на други политически нива.

Основната оценка по отношение на последователността е относно противоречиви елементи или припокривания с други форми на публични интервенции в същия пазарен сегмент, включително:

• Ориентации на политиката и законодателна/регулаторна основа, като например:

– Закони, налагащи целта на предвидения ФИ, които могат да направят ФИ излишна;

– Закони, изключващи целта на FI.

• Фискални интервенции, като напр

– Данъчни намаления или освобождаване;

– Държавни трансфери;

– Трансфери на системата за социално осигуряване. [12]

• Други публични финансови интервенции, като напр

– Програми за безвъзмездни средства;

– Други финансови институции;

– Дейности от други източници на бюджет и други нива на управление.

– Подкрепа, предлагана от УО от всички съществуващи революиращи фондове

Трябва също така да се полагат допълнителни грижи, за да се осигури съгласуваност между подкрепата, планирана от новия ФИ, която ще се прилага, и подкрепата, предлагана от УО от всички съществуващи революиращи фондове.

Последици от държавна помощ

Средствата на ЕС, управлявани по споделен начин, се считат за част от националните или регионалните бюджети и като такива потенциално подлежат на контрол върху държавната помощ; докато средствата от ЕС, които не черпят от национални или регионални ресурси и по този начин не са част от техните бюджети, попадат извън обхвата на контрола на държавните помощи.

Необходимостта от предварителната оценка за отчитане на последиците от държавната помощ се споменава няколко пъти в член 37, по -специално в (1), 2 (б), (3), (5), (6) и (7) от CPR. По-точно, предварителната оценка предоставя доказателство, че предвиденият FI е или:

• Съобразен с пазара; или

• Покрит с *минимална* Регламент (специфичен *за de minimis,* правила за първично производство в селското стопанство и за риболов се прилага), което означава, че подкрепата се предполага, че не влияят на конкуренцията и търговията между държавите-членки; или

• Обхванати от Регламент за групово освобождаване (GBER, ABER), който определя категории държавни помощи, които се считат за съвместими и следователно са освободени от изискването за уведомяване; или

• Освободени от процедурите за уведомяване, ако предвиденият ФИ е създаден като наличен инструмент, тъй като дизайнът на такива инструменти гарантира, че не е необходимо да бъдат нотифицирани на Комисията; или

• Не е обхванат от Регламента за групово освобождаване и следователно изисква уведомление за държавна помощ съгласно подходящото правно основание за държавна помощ и одобрение от Комисията преди прилагането, за да се потвърди съвместимостта на помощта с вътрешния пазар.

Резултати

След завършване на оценката на добавената стойност на FI, УО трябва да могат да демонстрират, че предвиденият FI е решението, осигуряващо най-висока добавена стойност

в сравнение с други възможни решения. УО също така трябва да може да докаже, че са анализирани всички възможни последици за държавната помощ.

Мислили ли сте?	
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Идентифициране на количествените и качествените измерения на добавената стойност на предвидения ФИ.	
Сравнение с добавената стойност на алтернативните подходи.	
Съгласуваност на предвидения ФИ с други форми на публична намеса.	
Последици за държавните помощи от предвидения FI.	

Допълнителни публични и частни ресурси, които потенциално да бъдат набрани от финансовия инструмент

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква в) от CPR уточнява, че предварителната оценка включва:

• Оценка на допълнителните публични и частни ресурси, които потенциално да бъдат набрани от FI до нивото на крайния получател (очакван ефект на ливъридж);

• Оценка на необходимостта и нивото на преференциално възнаграждение за привличане на контрагентни ресурси на частни инвеститори; и

• Описание на механизмите, които да се използват за установяване на необходимостта и степента на преференциално възнаграждение, като например конкурентен или подходящо независим процес на оценка.

Една от очакваните ползи от финансовите институции е да привличат частни инвестиции и друго публично финансиране, особено благодарение на разпоредбите за споделяне на риска. Това е особено важно в контекста на бюджетни ограничения или когато частните инвеститори показват ограничения по отношение на своя склонност към риск, капацитета си за поемане на риск или не са напълно уверени в пазара и биха искали да споделят рискове.

Идентифициране на публични и частни ресурси, потенциално привлечени от ФИ

За да се получи ясна представа за допълнителни публични и частни ресурси, които биха могли да бъдат набрани от FI, УО трябва да вземат предвид, че тези ресурси:

• Може да идва от различни заинтересовани страни;

• Може да се повиши на всички нива на FI до ниво на крайните получатели; и

• Могат да бъдат както финансови, така и апортни вноски.

Националното съфинансиране за приноса на програмата на ЕС, идващо от публичен бюджет или от частен източник, се счита за допълнителни ресурси.

Другият компонент на допълнителните ресурси, а в някои случаи и най -големият, са допълнителни вноски, идващи извън програмата, независимо дали са публични или частни, но извън изискването за съфинансиране. Такова публично финансиране може да идва от публични източници, различни от ЕСИФ, и да включва местни полупублични компании или публични финансови институции. Частното финансиране може да дойде от финансови институции, които се интересуват от обхвата на финансовата институция, нейната инвестиционна стратегия или от някакъв конкретен проект, финансиран от предвидената финансова институция.

Въпреки това, въпреки че комбинирането на различни ЕСИ фондове (КФ, ЕСФ, ЕФРР, ЕФРР и ЕФМДР) може да се осъществи умишлено, за да се използва синергията на

различни фондове и може да се увеличи обемът на FI, това не се счита за предоставяне на допълнителни ресурси.

Оценка на ливъриджа на FI

Съгласно член 140 от Финансовия регламент и член 223 от неговите правила за прилагане, ефектът на ливъридж на средствата на Съюза е равен на размера на финансирането за отговарящи на условията крайни получатели, разделен на размера на приноса на Съюза. Важно е изчислението на ливъриджа не съвпада непременно с отчитането на количествената добавена стойност.

Изчисляването на ливъриджа следва правилата на регламента, което означава, че: (i) собствените вноски от крайния получател не се вземат предвид; (ii) номиналната стойност на разходите се отчита независимо от финансовото естество (напр. подлежащи на възстановяване или невъзстановими); и (iii) бъдещите инвестиционни цикли не се вземат предвид, ако има такива (напр. революиращи инструменти).

Привличане на допълнителни частни ресурси

За ефективно привличане и наблюдение на допълнителните частни ресурси, УО трябва да дефинират следните елементи:

• Очаквано ниво на ливъридж и целеви частни инвеститори;

• Финансови техники за привличане на частни инвеститори и, ако е оправдано, преференциално възнаграждение за частни инвеститори, включително възможни стимули, дадени им;

• Механизми за привеждане на частните интереси в съответствие с целите на политиката.

Оценка на необходимостта от преференциално възнаграждение

Съгласно CPR и подготвяните схеми за държавна помощ, изравняването на интересите с частните партньори следва две концепции. Първата концепция е подходът *pari passu,* което означава, че частен инвеститор допринася със собствени средства в същата рискова позиция като вноската на ЕС. Добро изравняване на лихвите ще бъде постигнато в случаите, когато частният дял е значителен.

В зависимост от различните нива на съфинансиране, определението за значимост може да варира.

При втория подход механизмът на преференциалното възнаграждение следва да бъде придружен от мерки, насочени към изравняване на интересите, например възнаграждение на ръководството въз основа на резултатите, търговска насоченост на управленските решения и, когато е целесъобразно, прякото участие на мениджърите с FI.

Обхватът на преференциалното възнаграждение вече беше използван в рамката за 2007—2013 г., но беше ограничен до споделяне на печалбата. През периода 2014-2020 г. преференциалното възнаграждение се разширява и до погасения капитал. Следователно УО могат да разгледат:

• Асиметрично разпределение на печалбата (напр. препятствието не е *pari passu* за инвеститорите в инфраструктурни фондове, а дава предпочитание на частните партньори);

• Асиметрично споделяне на загуби (напр. гаранционни схеми, покриващи част от загубата на първа загуба от риска от спад за иновационни заеми);

• Заплащане на преференциални такси на управителите, доколкото те са и съинвеститори в рамките на ограниченията, установени с предвидения делегиран акт към РКП (напр. микрофинансиране);

• Режим на преференциално излизане (напр. поемане на риск по непродадени ангажименти във фондове за енергийна ефективност).

Резултати

След приключване на оценката на допълнителните публични и частни ресурси, които потенциално трябва да бъдат набрани от FI, УО трябва да има предварителна дефиниция на структурата на финансиране на предвидения FI.

Мислили ли сте?	
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Идентифициране на допълнителни публични и частни ресурси, които потенциално да бъдат събрани от предвидения FI и оценка на индикативния график на националното съфинансиране и на вноските за допълване (главно частни).	
Оценка на ливъриджа на предвидения ФИ.	
Оценка на необходимостта от и ниво на преференциално възнаграждение въз основа на състезателен или независим процес на оценка.	

Научени уроци

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква г) от CPR изисква предварителната оценка да включва оценка на следното:

• Поуки, извлечени от подобни инструменти и предварителни оценки, извършени в миналото;

• Как ще се прилагат тези уроци занапред.

Улавянето на знанията, научени в хода на дейностите, е част от принципа на непрекъснато усъвършенстване. Това би трябвало да помогне на УО да разберат и да се възползват от факторите за успех и да избегнат капаните, срещани в миналия опит.

Първата необходима стъпка би била да се идентифицират миналите опити чрез задълбочено проучване и да се подберат подходящи примери. Това може да се основава на следното:

• Всяка финансова институция, използваща структурни фондове или включваща публична намеса, осъществена в региона/страна в миналото;

• Всяка оценка (предварителна, междинна или последваща) на ФИ, извършена в миналото, обхващаща подобен регион (и);

• ФИ, внедрени във всеки друг регион/държава, фокусирани върху подобен сектор, целеви пазар и/или финансов продукт.

Идентифициране на фактори за успех и клопки

Предварителната оценка следва да анализира информацията и/или данните от миналия опит, събрана и ясно да оцени ключовите фактори за успех и основните клопки на тези избрани минали преживявания на всяка стъпка от жизнения цикъл на ПФ: проектиране, настройка, изпълнение, пускане и приключване. Анализите трябва да се фокусират върху предишни схеми за МФР и СФ, но не се ограничават до това. Опитът от сравними инструменти може да предостави полезна информация за факторите на успеха и капаните.

Следва да се отбележи, че тъй като факторите за успех и клопките, срещани в миналия опит, е най-вероятно да бъдат специфични за сектора и държавата, допълнителна информация по този въпрос може да бъде намерена в специфичните за сектора методологии за предварителна оценка.

Използвайте събраната информация, за да подобрите ефективността на предвидения FI.

Предварителната оценка предоставя пример за два специфични инструмента, които биха могли да бъдат полезни за прилагане на научените уроци по структуриран и систематичен начин: анализ на риска и SWOT анализ.

Един възможен инструмент за УО да приложи извлечените поуки би бил да извърши анализ на риска при прилагането на FI. Извлечените поуки трябва да улеснят идентифицирането и оценката на рисковете, както и дефинирането на контрамерките. Основните стъпки на анализа на риска са изброени по-долу:

• Идентифициране на риска: включва изброяване на различните рискове и зависимости, свързани с изпълнението на ПФ, т.е. всяко несигурно събитие или състояние, чието реализиране или възникване може да има отрицателно въздействие върху ПФ, като време, цена, обхват или качество;

• Оценка на риска: систематична и редовна оценка на вероятността и потенциалното въздействие на идентифицирания риск. Научените уроци биха могли да улеснят оценката на вероятността, както и на въздействието на рисковете. Тази стъпка е от съществено значение за повишаване на осведомеността на всички заинтересовани страни относно възможните рискове;

• Отговор на риска: дефиницията на подходящата необходима реакция на риска. Това би могло да бъде превантивно действие за избягване на появата на риск или коригиращо действие за намаляване на неговото въздействие. Три основни типа реагиране на риска могат да бъдат разгледани: - Избягване (промяна на първоначалния план);

– смекчаване (намаляване на вероятността или въздействието); - Приемане (без промяна в първоначалните планове).

• Мониторинг и контрол на риска: включва проследяване и преглед на идентифицираните рискове и свързаните с тях рискови реакции, както и идентифициране и оценка на нови. Това е непрекъснат процес.

Друг начин да се вземат предвид тези уроци, за да се подобри настройката на предвидения FI и да се подобри неговата ефективност е да се извърши SWOT анализ на предвидения FI.

SWOT анализът ще позволи на УО да разграничи факторите, поставени под техен контрол, от външни фактори, за лесно идентифициране на ключови фактори за успех и основни рискове за предвидения ФИ. Въз основа на този анализ и на извлечените поуки, УО решават действия за подобряване на прилагането на FI.

Важно е да запомните, че някои от елементите на SWOT анализа се отнасят до поуките, свързани с оценката на пазара (градивен елемент 1), докато други елементи са по -свързани с предоставянето и управлението на FI (градивен елемент 2).

Предварителната оценка след това ще оцени как тези уроци се прилагат/ще се прилагат занапред.

Резултати

След оценката на извлечените поуки, УО трябва да имат по-ясна представа за ключовите рискове и фактори за успех, за да информират разработването на предложената инвестиционна стратегия.

Мислили ли сте?	
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Събиране на съответната налична информация за миналия опит, особено тези, които са създадени в същата държава или регион като предвидената ПФ.	
Идентифициране на основните фактори за успех и/или клопките на тези минали преживявания.	

Използване на събраната информация за подобряване на ефективността на предвидената ПИ (напр. Намаляване на риска).	

Основен елемент 2: Доставката и управлението се *фокусират върху „внедряването и предоставянето“ на ПФ и включват разработването на предложената инвестиционна стратегия, спецификация на очаквани резултати и разпоредби, позволяващи предварителната оценка да бъде преразгледана и актуализирана, както се изисква по време на фазата на изпълнение, ако е необходимо, МА.*

Доставка и управление

Предложена инвестиционна стратегия

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква д) CPR изисква предварителната оценка за предложената инвестиционна стратегия на FI да включва следните четири изисквания:

• Разглеждане на вариантите за договорености за изпълнение по смисъла на член 38;

• Предлагани финансови продукти;

• Целеви крайни получатели;

• Предвижда се комбинация с безвъзмездна подкрепа, където е уместно.

Предложената инвестиционна стратегия за FI трябва да бъде приведена в съответствие с резултатите от анализа на пазарните неуспехи и неоптималните инвестиционни ситуации, извършени в оценката на пазара. Тази фаза ще доведе до идентифициране на инвестиционните нужди и, като такива, потенциалните крайни получатели на предвидения FI.

Основни методически стъпки

Определете нивото на детайлност на предложената инвестиционна стратегия

Ако се предвижда посредническо ниво (т.е. фонд от фондове), това може да се разглежда като двустепенен ФИ, където УО първо договаря споразумение за финансиране с органа, изпълняващ фонда на фондовете, а след това органът, изпълняващ фонда на фондовете, договаря едно или повече споразумения за финансиране с финансови посредници.

В двуетапната FI така наречената „покана за изразяване на интерес“ (CEI) трябва да включва предложената инвестиционна стратегия, която следва да представлява основата за преговори с потенциални посредници. Предварителната оценка не следва да има за цел да възпрепятства КЕИ. Публикуваната предварителна оценка следва да включва например диапазон за прогнозиран ефект на ливъридж. От една страна, гъвкавостта трябва да бъде в разумни граници, тъй като прогнозирането на твърде амбициозен диапазон може да доведе до неуспешен кръг оферти и значителна загуба на време за стартиране на схемата за поддръжка. От друга страна, предложените минимални граници трябва да гарантират, че публичните средства се използват ефективно и че публичната намеса на пазара е ограничена до необходимия минимум.

Ако в бизнес плана е предвиден едноетапен ПФ, където УО преговаря директно с финансовите посредници, финансовите параметри и описанието на управлението са много по -близо до „срочен лист“ на предвидения продукт. Колкото по-добре инвестиционната стратегия може да дефинира такъв срочен лист, толкова по-лесно ще бъде да продължите с по-нататъшните стъпки за изпълнение. Важно е също така да се отбележи, че ако е създаден план с срокове, УО трябва да дефинира диапазони, където е подходящо, за да отразява потенциала на тенденциите и променливостта до края на периода на прилагане на ФИ.

В предходния програмен период УО имаше възможност да организира инструменти за финансов инженеринг за устойчиво градско развитие чрез посредника на Холдингов фонд (HF). След това холдинговите фондове инвестират ресурсите на програмите в един или повече фондове за градско развитие (UDF) по революираща схема, като обикновено им предоставят собствен капитал, заеми или гаранции. СДС бяха инструменти за финансов инженеринг, инвестиращи директно в градски проекти.

Фаза 1: Определете мащаба и фокуса на FI

Предварителната оценка трябва да направи следното:

• Осигурете съгласуваност с резултатите от пазарната оценка и оценката на добавената стойност (доколкото не е финализирана по-рано);

• Ако група от финансови институции е идентифицирана при оценката на добавената стойност, УО трябва да изберат най-подходящия финансов продукт, за да отговори на нуждите на пазара. Това обаче не винаги е така, тъй като оценката на добавената стойност на потенциалните финансови институции вероятно вече е показала ясно предпочитание към една опция;

• С избрания ФИ проверете продукта и се адаптирайте или разработете по -подробно, за да се обърнете към пазарните сегменти (включително прогнозния диапазон на лихвения процент, гаранционните такси, обезпечението, срок/продължителност, гратисен период, премии за доброволно погасяване, отказ от наличност такси); и

• Изберете целеви крайни получатели, в съответствие с допустимостта на Програмата.

Фаза 2: Определете структурата на управление на FI

След като гарантира, че предвиденият ФИ е подходящ за идентифицираните пазарни нужди, предварителната оценка трябва да определи структурата на управление, която ще позволи на ФИ да постигне целите си по най -ефективния начин.

В резултат на това е необходимо да се предприемат следните стъпки:

• Анализирайте плюсовете и минусите на различните варианти за договорености за прилагане, предвидени в член 38 от CPR;

• Определете предвидената структура на съфинансиране на ПФ и възможната комбинация с безвъзмездни средства.

Резултати

След разработването на предложената инвестиционна стратегия, УО трябва да имат предварително определение за мащаба и фокуса на ПФ, както и за начина на доставка за предвидения ПФ в съответствие с резултатите от пазарната оценка.

Мислили ли сте?	
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Определяне на нивото на детайлност за предложената инвестиционна стратегия (запазване на известна степен на гъвкавост).	
Определяне на мащаба и фокуса на FI в съответствие с резултатите от пазарните оценки и оценката на добавената стойност.	
Избор на финансовия продукт, който ще бъде предложен, и целевите крайни получатели.	
Дефиниране на структурата на управление на FI.	
Избор на най-подходящата схема за изпълнение и дефиниране на структура за съфинансиране (включително всяка предвидена комбинация с безвъзмездна подкрепа).	

Спецификация на очакваните резултати в съответствие със съответната програма

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква е) CPR уточнява, че предварителната оценка включва:

• Спецификация на очакваните резултати;

• Как се очаква ФИ да допринесе за постигането на специфичните цели и резултати от съответния приоритет или мярка, включително индикатори за този принос.

Определянето на целите за резултати и практическият процес на наблюдение на предвидения FI са от съществено значение за УО за наблюдение на представянето на FI и приноса им към съответния(ите) инвестиционен приоритет(и) по ЕСИ фондовете и към общата(ите) цел(и) на свързаната програма(с).

Установете и определете количествено очакваните резултати от FI

Очакваните резултати от ПФ се извличат от предишните части на предварителната оценка, по -специално от пазарната оценка, очакваната добавена стойност и предложената инвестиционна стратегия. След това УО следва да определи съответните показатели за количествено определяне на очакваните резултати и в същото време да спази изискванията на Комисията (виж по -долу). Освен това индикаторите са полезни за евентуално прецизиране на FI по време на фазата на изпълнение.

В зависимост от нуждите на УО и приложимите изисквания резултат/резултат/изпълнение на FI трябва да се дефинират индикатора:

• Показатели за резултатите: УО трябва да използват набора от общи показатели, които вече са предварително определени в специфичните за фонда регламенти или допълнителни документи, предоставени от Комисията. В случая с ЕЗФРСР и ЕФМДР Комисията предостави подробен набор от мерки и специфични за конкретната област показатели, също задължителни за финансовите институции. Показателите биха могли да обхващат различните форми на подкрепа за бенефициентите (включително техническа подкрепа) чрез финансови институции;

• Могат да бъдат определени допълнителни показатели за изпълнение на FI по отношение на измерването на оперативната ефективност на прилагането на FI (напр. разходи за управление, очаквана кредитна загуба);

• Индикатори за резултати: След новия подход, ориентиран към резултатите, трябва да се обърне специално внимание на дефинирането на ясни и измерими показатели за резултати. Показателите за резултати трябва да бъдат ясно интерпретируеми, статистически валидирани, наистина отзивчиви и пряко свързани със специфичните цели на инвестиционния приоритет или фокусна област, за която FI допринася.

Важно е, че ПФ може да допринесе за постигане на цели, свързани с различни инвестиционни приоритети или области на фокусиране в рамките на една или повече програми. В такива случаи УО трябва да вземе предвид, че наборът от индикатори, които трябва да бъдат установени, трябва да покрие изискванията за мониторинг на всички съответни инвестиционни приоритети или области на фокус.

Посочете как FI ще допринесе за постигането на своите стратегически цели

Както беше посочено по-горе, един от трите стълба на ориентацията към резултатите на ЕСИ фондовете е ясно формулиране на целите на програмите със силна логика на интервенция (ориентация към резултатите на програмите). Тази формулировка трябва да бъде отразена не само в дефиницията на ПФ (оценка на пазарната разлика, предложена инвестиционна стратегия), но и в очакваните резултати и съответно в показателите.

Тъй като FI е вграден в архитектурата на съответната програма, УО трябва да опише как FI се очаква да допринесе за постигането на специфичните цели на нивото на съответния инвестиционен приоритет или фокусна област. Ако FI е само една от групата различни мерки, програмирани в рамките на съответния инвестиционен приоритет или фокусна

област, УО трябва също да опише взаимодействието на тези мерки и специфичната роля на FI за постигане на специфичните цели.

За да подчертаят ясно очаквания количествен принос, УО трябва да се позовават на целевите показатели на FI.

Определете системата за наблюдение

Поради специфичните процедури и структурата на предоставяне на финансовите институции предоставянето на информация за използването на бюджетните ресурси от ЕСИФ е от решаващо значение за всички заинтересовани страни от политиката на ЕСИФ 20142020 г., тъй като им позволява да правят изводи за действителното изпълнение на подкрепените инструменти и необходимите корекции, за да се гарантира тяхната ефективност. Следователно член 46 от CPR изисква от УО да изпратят на Комисията *„специален доклад за дейностите, свързани с финансови инструменти, под формата на приложение към годишния доклад за изпълнението“.*

УО първо трябва да гарантира, че изискванията за отчетност са изпълнени. Изискванията за наблюдение и докладване от страна на органа, изпълняващ FoF/FI (инвестиран субект, поверено лице или УО) към УО трябва да бъдат ясно определени в споразумението за финансиране. Изключителният случай е прилагането на ПФ съгласно член 38, параграф 4, буква в), когато УО изпълнява директно без класически посредник. В такъв случай УО трябва да дефинира нуждите за отчитане във вътрешен документ.

На ниво FI следва да се определи специален процес на наблюдение. Основните елементи на процеса на наблюдение са илюстрирани на фигурата по-долу. Този процес на наблюдение следва да вземе предвид структурата на управление на FI.

Съдържанието на необходимия конкретен доклад е посочено в член 46, параграф 2. Фиш № 4Б „Отчитане на финансови инструменти пред Комисията в рамките на годишния и окончателния доклад за изпълнението“ предоставя временно – много по-подробна информация относно задълженията за докладване на УО. [23]

Резултати

След уточняване на очакваните резултати от предвидените ПИ, УО трябва да имат добра рамка, с която да наблюдават напредъка и да оценяват ефективността на ПФ.

Мислили ли сте?	
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Създаване и количествено определяне на очакваните резултати от предвидения FI чрез показатели за продукция, показатели за резултати и индикатори за изпълнение на FI, според случая.	
Уточнение как предвиденият ПФ ще допринесе за постигане на желаните стратегически цели.	
Определяне на системата за мониторинг с цел ефективно наблюдение на FI, улесняване на изискванията за докладване и идентифициране на всички области за подобрение.	

Разпоредби за актуализиране и преразглеждане на предварителната оценка

Какво изисква регламентът?

Член 37, параграф 2, буква ж) CPR изисква предварителната оценка да включва разпоредби за нейното преразглеждане и актуализиране, в случай че УО счита, че заключенията от предварителната оценка вече не представляват действителните пазарни условия и трябва да бъдат преразгледани.

Пазарните условия и инвестиционните тенденции могат да се развият преди и по време на фазата на внедряване на ПФ. В резултат на това предварителната оценка може да се наложи да бъде преразгледана и актуализирана, в случай че УО счита, че заключенията от предварителната оценка вече не представят действителните пазарни условия.

Определете условията и времето, задействащи преразглеждане на предварителната оценка

Тъй като предвиденият ПФ е изграден върху подкрепа от бюджета на ЕС за добре определени цели, може да се обърне внимание на актуализацията, основана на резултатите от ПФ по време на изпълнението. Ако очакваните резултати от FI не бъдат постигнати, може да се обмисли актуализация. Основните драйвери за стартиране на актуализация могат да бъдат:

• Слаба точност (напр. когато има силно разминаване между предложените цели и наблюдаваните резултати);

• Неадекватен обем (напр. Поради скоростта на усвояване под/надценена или поради промени на пазара);

• Неправилно изчисление на риска (например когато профилът на риска на ПФ е значително по -висок/по -нисък от очакваното).

Включете тази информация в разпоредбите за мониторинг и докладване

Обемът на работата по актуализацията е трудно да се предвиди. Драстична промяна в икономическата среда, като например голяма финансова криза, може да доведе до цялостна актуализация.

По -постепенната промяна трябва да доведе до по -малка актуализация, като се прегледа може би само една стъпка от предварителната оценка. Изглежда разумно да се актуализират съответно обобщените констатации и заключения (член 37 (2) bis CPR) и да се обясни какво е предизвикало актуализацията и какво е променено в сравнение с първоначалната оценка.

Следвайки заключенията от актуализираната предварителна оценка, УО трябва да предприеме действия, ако е необходимо, за подобряване на стратегическото съответствие на финансовите институции.

Тъй като винаги е трудно да се предвидят икономическа среда за цялата финансова перспектива, тази клауза за актуализиране позволява по-голяма гъвкавост при програмирането на ЕСИФ с процедура, задействана и изпълнявана единствено от УО.

Може да се разгледа и извадка от параметрите, разгледани по време на предварителната оценка. Ако параметрите се променят, може да се започне актуализация, в случай че промяната се счете за релевантна. Много параметри за предварителната оценка не са автоматично на разположение на УО. Така че ще са необходими допълнително време и усилия. Подходът, изложен тук, се основава на резултатите. Обемът на данните за това е по-малък и повечето или всички са част от мониторинга.

Резултати

След оценката на разпоредбите за актуализиране и преглед на методологията за предварителна оценка, УО трябва да са наясно какви промени в пазарните условия могат да наложат корекции в предварителната оценка.

Мислили ли сте?	
Ключови точки от контролния списък	**(Да не)**
Определяне на условията и/или сроковете, в които е необходима ревизия или актуализация на предварителната оценка.	
Уверете се, че тази гъвкавост и тригерни точки са отразени в разпоредбите за мониторинг и докладване.	

Контролен списък за пълнота на предварителната оценка

Мислили ли сте?		
Ключови точки от контролния списък	**CPR справка**	**(Да не)**
Идентифициране на пазарни проблеми, съществуващи в държавата или региона, в който ще бъде създаден ФИ.	Чл. 37, параграф 2, буква а)	
Анализ на разликата между търсенето и предлагането на финансиране и идентифициране на неоптимална инвестиционна ситуация.	Чл. 37, параграф 2, буква а)	
Количествено определяне на инвестицията (доколкото е възможно).	Чл. 37, параграф 2, буква а)	
Идентифициране на количествените и качествените измерения на добавената стойност на предвидения ФИ.	Чл. 37, параграф 2, буква б)	
Сравнение с добавената стойност на алтернативните подходи.	Чл. 37, параграф 2, буква б)	
Съгласуваност на предвидения ФИ с други форми на публична намеса.	Чл. 37, параграф 2, буква б)	
Последици за държавните помощи от предвидения FI.	Чл. 37, параграф 2, буква б)	
Идентифициране на допълнителни публични и частни ресурси, които потенциално да бъдат събрани от предвидения FI и оценка на индикативния график на националното съфинансиране и на вноските за допълване (главно частни).	Чл. 37, параграф 2, буква в)	
Оценка на ливъриджа на предвидения ФИ.	Чл. 37, параграф 2, буква в)	
Оценка на необходимостта и нивото на преференциалното възнаграждение въз основа на опита на съответните пазари.	Чл. 37, параграф 2, буква в)	
Събиране на съответната налична информация за миналия опит, особено тези, които са създадени в същата държава или регион като предвидената ПФ.	Изкуство. 37, параграф 2, буква г)	
Идентифициране на основните фактори за успех и/или клопките на тези минали преживявания.	Чл. 37, параграф 2, буква г)	
Използване на събраната информация за подобряване на ефективността на предвидената ПИ (напр. Намаляване на риска).	Чл. 37, параграф 2, буква г)	
Определяне на нивото на детайлност за предложената инвестиционна стратегия (запазване на известна степен на гъвкавост).	Чл. 37 (2) (д)	

Определяне на мащаба и фокуса на FI в съответствие с резултатите от пазарните оценки и оценката на добавената стойност.	Чл. 37 (2) (д)	
Избор на финансовия продукт, който ще бъде предложен, и целевите крайни получатели.	Чл. 37 (2) (д)	
Дефиниране на структурата на управление на FI.	Чл. 37 (2) (д)	
Избор на най-подходящата схема за изпълнение и дефиниране на структура за съфинансиране (включително всяка предвидена комбинация с безвъзмездна подкрепа).	Чл. 37 (2) (д)	
Създаване и количествено определяне на очакваните резултати от предвидения FI чрез показатели за продукция, показатели за резултати и индикатори за изпълнение на FI, според случая.	Чл. 37 (2) (е)	
Уточнение как предвиденият ПФ ще допринесе за постигане на желаните стратегически цели.	Чл. 37 (2) (е)	
Определяне на системата за мониторинг с цел ефективно наблюдение на FI, улесняване на изискванията за докладване и идентифициране на всички области за подобрение.	Чл. 37 (2) (е)	
Определяне на условията и/или времето, в което е необходимо преразглеждане или актуализиране на предварителната оценка.	Чл. 37 (2) (ж)	
Уверете се, че тази гъвкавост и тригерни точки са отразени в разпоредбите за мониторинг и докладване.	Чл. 37 (2) (ж)	
Предварителната оценка се представя на мониторинговия комитет за информационни цели и в съответствие със специфичните за фонда правила.	Чл. 37 (3)	
Публикуване на обобщените констатации и заключението на предварителната оценка в рамките на три месеца от датата на тяхното приключване.	Чл. 37 (3)	

Макар стъпките тук да са представени като линеен подход съгласно техния ред в член 37, параграф 2 от CPR, предварителната оценка трябва да бъде итеративен подход. Последните две точки се отнасят до изискванията на член 37, параграф 3 относно стъпките, които трябва да бъдат предприети след предварителната оценка.

Литература

1. Ex-ante assessment summaries: https://www.fi-compass.eu/resources/ex-ante-assessment-summary

2. Manual (Ex-ante assessment - Quick reference guide). Published on 21 April 2015. Updated on 28 August 2020: https://www.fi-compass.eu/publication/manuals/manual-ex-ante-assessment-quick-reference-guide

3. Seven steps to effective ex-ante assessments for ESIF financial instruments: https://www.fi-compass.eu/video/seven-steps-effective-ex-ante-assessments-esif-financial-instruments

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

ETHICS IN HEALTHCARE

Georgi Kesov
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: This article aims to define the term 'health care ethics', summarize the key ethical principles for good medical practice, present the ethical codes that guide the medical profession and identify the qualities and virtues to which good doctors should strive. Key concepts in health ethics are examined, as well as major ethical issues related to health and health care. The challenges of applying ethical principles to global public health and practical strategies to address these challenges are illustrated.

Keywords: ethics, ethical norms, healthcare, patient.

ЕТИКА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

Георги Кесов
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Тази статия има за цел да дефинира термина „етика в здравеопазването“, обобщава ключовите етични принципи за добра медицинска практика, представя етичните кодекси, които ръководят медицинската професия и идентифицира качествата и добродетелите към които трябва да се стремят добрите лекари. Разгледани са ключовите концепции в здравната етика, както и основните етични въпроси, свързани със здравето и здравните грижи. Илюстрирани са предизвикателствата на прилагането на етичните принципи към глобалното обществено здраве и практическите стратегии за справяне с тези предизвикателства.

Ключови думи: етика, етични норми, здравеопазване, пациент.

Етиката в здравеопазването е интердисциплинарна област на знанието, която се стреми специално да разбере ценностите, които са в основата на решенията и действията в здравеопазването, здравните изследвания и здравната политика, и да предостави насоки за действие, когато тези ценности са в конфликт. Тя разглежда етичните проблеми, пред които се изправят здравните специалисти, както и пациентите, семействата и общностите в редица контексти, свързани със здравето, включително клинични грижи, здравни услуги и системи, обществено здраве, епидемиология...

В основата на всички подходи към етиката на общественото здравеопазване е силният ангажимент към колективни действия като средство за защита на хората и обществото от вреди и насърчаване на най-високия достижим стандарт на здравеопазване.

Здравните специалисти трябва да се стремят да осигурят най-добрата грижа, която могат за своите пациенти. Отговорност на медицинския специалист е да се придържа към най-високите стандарти за медицинска етика (Димитров, 2020).

За здравните специалисти и особено за тези, които се стремят да бъдат в управлението на здравеопазването е важно да разбират не само регулацията и спазването на здравните грижи, но и медицинската етика.

Съвременните лекари трябва да са наясно с нуждите и правата на отделния пациент, с правата на неговите роднини и настойници, да реагират адекватно при сблъсък с културни и езикови бариери, да са разумни при използването на здравни ресурси, да надграждат познанията си в областта чрез специализации, курсове, обучения, участия в семинари, конференции, срещи, симпозиуми... Те трябва да са сигурни, че пациентите получават адекватна информация, доброволно се съгласяват с лечението и процедурите и имат капацитета да разберат и оценят потенциалните ползи и рискове от грижите, които получават (Smilkova, 2021).

Напредъкът на технологиите в здравеопазването носи със себе си безброй ползи и разширени възможности, но също така и по – голяма отговорност, когато става въпрос за етични норми. При наличието на електронни медицински досиета, лекуващият лекар трябва да осигури пълна конфиденциалност на цялостната информация за състоянието на пациента, както и предоставените от него лични данни. Дискретността на лекуващия лекар е от изключително значение и е основополагащ елемент на етиката в бъдещото общуване между него и пациентите му.

Етиката в здравеопазването налага всеки пациент да бъде лекуван по възможно най-добрия начин от своя лекар. Етичните теории за справедливостта в здравеопазването помагат на лекарите и медицинските сестри да бъдат подготвени за това, което може да ги очаква по време на работния процес.

Етиката в здравеопазването включва в себе си уважение към достойнството, човешката стойност и уникални качества на всеки пациент. Важно е да бъде избран възможно най – правилния подход към него и неговите близки.

Пациентът винаги трябва да бъде първа и основна грижа на медицинския специалист. Той трябва да насърчава и защитава правата, здравето и безопасността на пациента (Krahtova-Nasteva, 2021).

Пациентът трябва да разполага с цялостна информация за състоянието си, възможните рискове и последици от назначено лечение, както и сам да вземе решение дали да бъде подложен на дадена здравна процедура или хирургична интервенция.

Друг проблем, засягащ етичните норми в здравеопазването е свързан с културната принадлежност на пациентите. Не може да се говори за универсални етичните стандарти, като се има предвид, че хора идващи от различните страни могат да имат други ценности и практики. Появяват се социални детерминанти като бедност, лошо образование, нездравословни условия на живот и липса на достъп до здравни грижи... В подобни случаи е необходимо лекуващия лекар да успее да намери правилния подход към пациента, да му

обясни предимствата на съвременната медицина и иновативните методи на диагностика и лечение...

Клиничните етични комисии са важен инструмент за вземане на клинични решения по етични въпроси, произтичащи от предоставянето на грижи в здравните институции. Клиничните етични комисии обикновено са мултидисциплинарни и могат да включват етици, здравни специалисти, защитници на пациентите и религиозни представители. Те предоставят насоки на клиницисти, пациенти и семейства в клинични дилеми и могат също да допринесат за развитието на институционални политики и процедури.

Голяма част от практиките и политиките в областта на общественото здравеопазване се основават на идеята, че превенцията е по-добра, отколкото да чакате болестта да се развие и след това да се фокусирате върху лечението. В същото време, когато ресурсите са ограничени, определянето на това как да се разпределят те между превенцията и лечението може да повдигне важни етични въпроси.

В световен мащаб всекидневно се увеличава броя на пациентите с хронични заболявания. Голяма част от тези заболявания се дължат на стреса и нездравословния начин на живот, като тютюнопушене, пиене на алкохол, преяждане и недостатъчна физическа активност. Дейността на общественото здравеопазване изисква надеждни данни за нивото на хроничните заболявания и заплахите за здравето сред населението. Такива данни позволяват да се определят приоритетите и наличните ресурси да се разпределят въз основа на риска.

Медицина, основана на адекватна преценка и спазване на високи стандарти за медицинска етика, може да помогне за минимизиране на грешките и за насърчаване на доверието, отчетността и уважението между лекари и пациенти. Основната цел на лекаря трябва да бъде да облагодетелства другите. Лекарите трябва да разчитат на придобитите знания, предоставените им ресурси, да познават добре политиката на съответното лечебно заведение, за да съумеят да работят съгласно установените етични норми.

Източници:

1. Димитров, И. 2020. Управление на здравеопазването. Етични аспекти. Интел дизайн ЕООД, Пловдив 2020, ISBN 978-619-7178-17-3, 138 стр.

2. Krahtova-Nasteva, K. 2021. Modern Management in Healthcare System. XV. International Balkan and Near Eastern Congresses Series on Economics, Business and Management, May 29-30, 2021, ISBN: 978-619-203-308-8, 255-265.

3. Smilkova, D. 2021. Health Reform. New Knowledge Journal of Science 10-2.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

QUALITY MANAGEMENT IN HEALTHCARE

Georgi Kesov
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: In the field of health care, quality is a complex of characteristics that meets the expectations of patients regarding the offered health care and reliable medical assistance. The goal of the health care system is to provide ideal care by a qualified provider in an appropriate setting for a particular patient. The patient should receive the best possible care in an environment that maximizes efficiency and minimizes risk and misuse of resources.
Keywords: quality, healthcare, accreditation, internal audit.

УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

Георги Кесов
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: В сферата на здравеопазването качеството е комплекс от характеристики, който покрива очакванията на пациентите по отношение на предлаганите здравни грижи, и надеждната медицинска помощ. Целта на здравната система е да осигури идеална грижа от квалифициран доставчик в подходяща среда за конкретен пациент. Пациентът трябва да получи възможно най-добрата грижа в среда, която максимизира ефективността и минимизира риска и злоупотребата с ресурси.
Ключови думи: качество, здравеопазване, акредитация, вътрешен одит.

Целта на управлението на качеството е да гарантира, че определен продукт, услуга или здравно заведение ще изпълняват последователно предназначението си (Kesov, 2021; Krahtova-Nasteva, 2021; Smilkova, 2021). За да се постигне това, има постоянно събиране на данни и промени в подходи, за да се създаде оптимален продукт или услуга, която удовлетворява потребителя. След това се събират допълнителни данни, за да се гарантира, че не са необходими нови промени.

Чрез измерване на резултатите и ефектите от различни фактори, проблемите в системата се идентифицират и основаната на доказателства медицина и ресурси се използват за разработване или промяна на процеси за подобряване на качеството на грижите. Крайната цел е постигане на последователни грижи на високо ниво с минимална заболеваемост, смъртност, дискомфорт и висока удовлетвореност на пациентите.

Целта на програмите за осигуряване на качество в здравните заведения е да внедрят система, която е в състояние да управлява здравните услуги.

Акредитацията на здравните заведения е форма за управление на качеството. Акредитационната комисия разглежда дали дадено лечебно заведение отговаря на стандартите за качество на здравеопазването, което включва програми, извършващи измерване на качеството, оценка и подобряване на резултатите в интерес на пациентите. Акредитацията също така повишава прозрачността за пациентите и доставчиците на здравни грижи.

Когато една болница е акредитирана, нейното представяне е в рамките на национално приетите критерии, базирани на правителствени насоки; това означава, че болницата има своя система за оценка и самоусъвършенстване, което води до съответствие със стандарта на грижите и, в идеалния случай, по-добри резултати. Освен това, акредитираната болница повишава общественото доверие към себе си.

Международната организация по стандартизация - ISO е независима международна група от доброволни експерти, която разработва подходящи за пазара международни стандарти. По отношение на изследването на управлението на качеството, Международната организация по стандартизация (ISO) идентифицира основни принципи, които, когато се прилагат правилно, могат да помогнат при оценката и оптимизирането на услуга или продукт въз основа на събиране на данни, подобряване на процесите и координация между участващите страни. Тези принципи за управление на качеството включват фокусиране върху пациента, лидерство, ангажираност на хората, процесен подход, подобрение, вземане на решения, базирано на доказателства, и управление на взаимоотношенията.

Качеството на предоставяне на здравната услуга се определя от удовлетвореността на пациента, базира се на неговите очаквания. Здравната институция трябва да предоставя максимална грижа и безопасност на своите пациенти.

Процесният подход е ключът към постигането на последователен, желан резултат. Въпреки че често са необходими множество взаимосвързани процеси, за да се постигне идеалният резултат, всички те трябва да функционират последователно и като единица, за да процъфтяват. Веднъж стандартизирани, отделните процеси изискват непрекъсната оценка и подходяща оптимизация, ако бъдат идентифицирани области, нуждаещи се от подобрение.

Чрез непрекъснато събиране на данни и оценка на резултатите, възможностите за подобрение излизат наяве и могат да бъдат адресирани. Крайният резултат е по-добро качество чрез подобрена производителност, резултати и удовлетвореност на пациентите.

Качеството може да бъде обща парадигма за посрещане на нуждите на всички групи в здравеопазването. Подобряването на качеството е процесният подход към оперативните предизвикателства на организацията.

Вътрешният одит, обратната връзка с пациентите и коригиращи/превантивни действия за спазване на приложимите стандарти са най – надеждните инструменти за непрекъснато подобряване на ефективността на системата за управление на качеството..

В здравеопазването управлението на качеството се отнася до политики и процеси, които минимизират или елиминират вредите, като същевременно оптимизират грижите за пациентите и постигнатите резултати. Качеството на предоставяне на здравната услуга се определя от удовлетвореността на пациента, базира се на очакванията му. Целта е пациентите да изградят доверие към съответното здравно заведение, предлагания продукт или услуга.

Източници:

1. Kesov, G. 2021. Management of medical specialists in crisis. New Knowledge Journal of Science 10-2.
2. Krahtova-Nasteva, K. 2021. Good practices in the development of human resources in healthcare. New Knowledge Journal of Science 10-2.
3. Smilkova, D. 2021. Health Reform. New Knowledge Journal of Science 10-2.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

MARKETING IN HEALTH SERVICES

Detelina Smilkova
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

МАРКЕТИНГ НА ЗДРАВНИТЕ УСЛУГИ

Детелина Смилкова
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Abstract: The dynamic evolution of life has inevitably affected health systems, generating significant changes and making healthcare marketing an indispensable element. An effective marketing approach includes identifying and in-depth research of patients' needs and offering new health services that have not been available so far.
Keywords: marketing, health services, healthcare.

Health service marketing has a unique set of challenges that are unlike any other industry.

Health service marketing is mainly dictated by the nature of the health services sought.

The main actor who marks the process of production and provision of health services is the patient and his presence is part of the delivery system (Dimitrov & Spasov, 2021; Kesov, 2021; Krahtova-Nasteva, 2021).

From a marketing point of view, the process of providing health services must be carried out in full compliance with the requirements of patients.

To this end, activities are designed to meet these requirements. The basis of the marketing strategy in the field of health services is the quality of the offered services.

The market is a set of consumers (customers) with needs for a product or service who have the willingness and ability to buy. The market is the people. Market research provides basic information on who buys and what they buy.

In today's dynamic reality, when patients have so many options for choosing health services, the only way in which the products offered by a health facility can really be distinguished is by creating a well-differentiated, memorable and unique concept, accompanied by with an adapted marketing strategy to the digital age.

Currently, information technology is making a huge contribution to building a more effective marketing strategy. A good marketing strategy must be properly structured to reach a specific group of patients looking for the product.

More and more consumers prefer to search for information about a product on the Internet, where they can contact healthcare providers or other patients who have benefited from a particular healthcare service.Coordinated communications of a particular brand of health product help its suppliers to stand out from the competition, convey what makes them different and succeed in gaining a foothold in the market.

With the help of digital marketing, almost everything can be tracked and assessed.

The quality of the health service is not constant and varies depending on the provider / provider of the service / and the moment of provision.

Observing the dynamics of the market of the offered services, health specialists and health organizations can assess the advantages and disadvantages of the offered product and work towards its improvement.

Every healthcare organization needs a marketing strategy to ensure its success.

Marketing in the field of healthcare is a philosophy, an orientation of the organization to the consumer. Through marketing, customers can understand the opinion of the services offered, as well as the new programs or activities that have been undertaken, changing them or redirecting them so as to meet the expectations of society.

Marketing seeks to formulate a package of goods (products and services) for the relevant target market with sufficient activity to induce voluntary exchange.

Effective health service marketing is focused on potential consumption, not sales at all costs.

Conclusion: Marketing increases the satisfaction of target markets by better understanding their needs, helping to attract more resources to healthcare facilities, improving efficiency by developing and marketing new products and services, regulating prices, improving communications and making them more efficient and useful.

References:

1. Kesov, G. 2021. Risk management in health sector. New Knowledge Jounral of Science 10-2.

2. Dimitrov, I., Spasov, E. 2021. Public health management in the European union and Bulgaria. Health security challenges in the context of the COVID-19 crisis. Academic publishing house “Talent”, University of agribusiness and rural development, Plovdiv.

3. Krahtova-Nasteva, K. 2021. Modern Management in Healthcare System. XV. International Balkan and Near Eastern Congresses Series on Economics, Business and Management, May 29-30, 2021, ISBN: 978-619-203-308-8, 255-265.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

HEALTH PROMOTION

Detelina Smilkova
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The article considers the issue of health promotion as a unifying concept, including decision-making and measures to change and improve certain factors affecting health, with the participation of both the individual and society as a whole, to achieve full compliance between the environment and health.

Keywords: health promotion, marketing, health education, public health.

ПРОМОЦИЯ НА ЗДРАВЕТО

Детелина Смилкова
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Статията разглежда въпроса за промоцията на здравето като обединяваща концепция, включваща вземане на решения и мерки за промяна и подобряване на определени фактори, влияещи върху здравето, с участието както на отделния човек, така и на обществото като цяло, за постигане на пълно съответствие между околната среда и здравето.

Ключови думи: промоция на здравето, маркетинг, здравно образование, обществено здраве.

Терминът включва не само въздействието на индивида върху определени фактори, но и намесата на околната среда за засилване на действието на тези фактори и промяна на тези от тях, които пречат на здравословния начин на живот. Основната философия на промоцията на здравето е принципът, че индивидът и социалната група са основният ресурс на здравето.

Промоцията на здравето е разработването на индивидуални, групови, институционални, общностни и системни стратегии за подобряване на здравните знания, нагласи, умения и поведение, здравния статус на хората, семействата, общностите и нацията.

Целта на промоцията на здравето е да повлияе положително на здравното поведение на индивидите и общностите, както и на условията на живот и работа, които влияят на тяхното здраве.

Програмите за насърчаване на здравето и превенция на заболявания се фокусират върху поддържането на човешкото здраве, намаляване на разходите, които отделни лица, работодатели, семейства, застрахователни компании, здравни заведения, общности, държавата и нацията биха похарчили за медицинско лечение. Те имат за цел да ангажират общността в избора на здравословно поведение и да предприемат мерки за намаляване на риска от развитие на хронични и други заболявания, както и от преждевременна смърт.

Промоцията на здравето е процес, който позволява на хората да увеличат контрола и да подобрят здравето си. Той надхвърля фокуса върху индивидуалното поведение към широк спектър от социални и екологични интервенции и представлява набор от действия за насърчаване на доброто здраве и благополучие (Кесов, 2021).

Значението на здравното образование се простира и до разработването на политики и законодателство на местно, държавно и национално ниво, като информира и влияе върху ключови решения, които оказват влияние върху здравето на общността. Правителството и специализираните здравни заведения трябва да работят заедно за прилагане на иновативни и ефективни стратегии за насърчаване на здравето както на местно, така и на регионално ниво. Необходимо е специалистите да проектират, ръководят и/или оценяват програми за контрол на теглото, хипертония, хранене, превенция на злоупотребата с вещества, управление на стреса и спиране на тютюнопушенето. За целта е добре да бъдат разработени публични образователни материали, маркетинг стратегии за достъпни до обществото кампании, флаери, като се кандидатства за безвъзмездно финансиране в подкрепа на тези проекти. В световен мащаб има нарастващи доказателства за ползите и ефективността на инвестирането в програми за промоция на здравето, които приемат базиран на място и съвместен подход, който съгласува работата на всички партньори в местните общности, за да осигурят възможно най-доброто въздействие за общността.

Минималните изисквания за успешния маркетингов и комуникационен план включват:

1. Образователни и маркетингови услуги за различни възрастови групи;
2. Разпространение на материали на базата на съвместно разработения маркетинг и комуникационен план;
3. Оценка на ефективността на плана и коригиране на подхода при необходимост;
4. Текущи срещи с ключови заинтересовани страни, включително обучения от страна на здравни специалисти

Всички болници трябва да установят политика, консултантски услуги, образование, подкрепа за здравеопазване, както за персонала, така и за пациента.

Промоцията на здравето дава възможност на хората да бъдат активни участници в промяната към по-здравословен и здравословен начин на живот.

Здравните послания, вградени във всяка кампания за насърчаване на здравето, трябва да бъдат ясни, точни и достъпни за различни аудитории, с потенциал за подобряване на здравните резултати.

Здравните специалисти играят централна роля в промоцията на здравето и информацията за начина на живот на пациентите, както и на населението като цяло, особено поради факта, че до услугите на здравната система прибягват значителен брой хора, нуждаещи се от промени в начина на живот. Те са смятани за един от най – надеждните източници на здравна информация. Тяхна е отговорността за осигуряването на по –

качествени здравни грижи за своите пациенти. Те трябва да информират хората за ползите и заплахите за здравето, пред които са изправени, да дават своя личен пример и по този начин да въздействат на хората за преминаване към един по - здравословен начин на живот. И тук възниква въпросът: какви са нагласите и информираността на самите здравни специалисти относно практиките и методите за насърчаване на здравето.

Ролята на мениджъра на дадено здравно заведение е да осигури на своите служители достатъчно обучения - лекции, курсове, семинари, уебинари, програми за насърчаване на здравето, за да могат те да придобият необходимата компетентност, знания и увереност за да могат да работят в интерес на обществото (Димитров, 2020; Кесов, 2021; Крахтова-Настева, 2021). Повишаването на компетенциите може да спомогне за предаването на нужната здравна информация към обществото по най-подходящия и достъпен начин. По - високо квалифицираният персонал може да помогне за предлагането на здравни услуги, които да отговарят на нуждите на общността. По този начин хората могат да повишат детерминантите на здравето си и по този начин да го подобрят.

Заключение: Като основна функция на общественото здраве, промоцията на здравето подкрепя правителствата, общностите и отделните хора да се справят със здравните предизвикателства. Това се постига чрез изграждане на здравословни публични политики, създаване на подкрепяща среда и укрепване на действията на общността и личните умения. Промоцията на здравето подобрява здравния статус и качеството на живот на хората, семействата и общностите.

Използвани ресурси:

1. Кесов, Г. 2021. Управление на медицинските специалисти в условия на криза. Списание за наука „Ново знание“ 10-2.
2. Крахтова-Настева, К. 2021. Добри практики в развитието на човешките ресурси в здравеопазването. Списание за наука „Ново знание“ 10-2.
3. Dimitrov, I. 2020. Communicative skills, an effective way of health management. Intel Design Ltd., Plovdiv 2020.
4. Importance of Health Prevention and Promotion, Saini, P., Webmedy team, January 23, 2022.
5. National Guidelines for Behavioral Health Crisis Care.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

BEHAVIOR MANAGEMENT IN THE HEALTH ORGANIZATION

Katrin Krahtova-Nasteva
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Behavior management is an important process for any healthcare facility. The focus is on the human factor: what employees do, analyzes why they do it and measures are taken to direct efforts to the interests of the organization.
Keywords: behaviour, management, group, team work.

УПРАВЛЕНИЕ НА ПОВЕДЕНИЕТО В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Катрин Крахтова-Настева
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Each person is strictly individual, has unique personal characteristics and perceptions of the world and his behavior is difficult to influence. The approach to each employee in an organization must be strictly individual if it is intended to fit into the work atmosphere and the work team.

Organizational behavior follows human principles behavior. The effectiveness of any organization is significantly influenced by human behavior. People are a resource that is common to all organizations (Aleksiev, 2012).

Based on the personal and job description of each employee, the manager of the health institution must decide which work team to include. In this way, he can be sure that the person will feel good, will be able to develop their potential and contribute to the achievement of the goals of the health institution. Understanding the candidate 's personality through a personal conversation or through tests helps to determine in which team it could be best realized.

Effective introduction of employees in the work environment includes integration, adaptation and clarity of the values of the health institution and what is expected of it.

The manager is responsible for directing and managing a person or team of people and the quality of the service they provide. Good people management requires many techniques, including how to increase individual productivity, avoid biased decision-making, reconcile the interests of employees with the interests of the organization.

Management involves organizing, coordinating and monitoring processes. The ways in which the manager recruits and controls his employees, the opportunities he provides them for their growth and career development, affect their ability to work according to the right standard established in the organization. Good managers attract staff; make the organization a preferred employer; they help increase market share and increase profitability (Smilkova, 2021).

Every good manager must set a good example to his employees, motivate them to get involved in both individual and team activities. To this end, he must be well acquainted with the nature of the working groups in the health institution in order to be able to combine the individual skills of each employee with the interests of a group and guide them to achieve the goals of the organization.

The group is a key element of the social structure of any society, as it is an important source for people to be aware of social values and norms (Aleksiev, 2011).

It is extremely important for each person to be among people with whom he finds common ground and with whom he could work calmly. Each representative of the team of a health institution must take an active part in the organization and course of the work process. If he cannot get along with the other people in the working group in which he is involved, he loses his desire to work, his motivation to prove himself, is not productive in his work and thus does not work to achieve the goals of the organization.

Each representative of the work team must take an active part in the formation, organization and management of the work process.

The practice of human resource management is an important indicator of the effectiveness of the organization itself. The manager of any organization must have the talent to properly manage their teams, select the right people in them, motivate them and be able to lead them. Human resource management also has the potential to encourage the introduction of organizational innovation.

The manager must have a clear view of the overall activity in order to gain an idea of the quality of performance of work duties. This can help him see the strengths and weaknesses of the workforce in the individual units (Dimitrov et al., 2018).

Good leaders create a positive environment for their workforce so that they feel motivated and engaged in their role. Proper governance helps to create the conditions for a positive workplace culture that is focused on providing quality health services. In a favorable working environment, employees focus their efforts on achieving the set goals.

Every good manager must find time to communicate and talk with his employees. When a person feels understood and appreciated, he feels more satisfaction from his work and is motivated to prove himself and achieve even better results in accordance with the values of the health institution.

The dialogue with the employees can give the manager clarity about the direction of the activity, as well as about the problems that have arisen in the individual units or teams. If a problem is noticed in a working group or team, the manager must take action to reorganize the group of employees.This is done in order to improve the work, encourage innovation and more efficient functioning of the health institution (Kesov, 2022).

As a manager, you have a responsibility to recognize the good employee, to encourage the manifestations of his strengths, his ideology and creativity.

Conclusion: The study of organizational behavior includes areas of research dedicated to improving performance, increasing job satisfaction, fostering innovation, and fostering leadership. Everyone has their own recommended actions, such as reorganizing groups, modifying compensation structures, or changing performance appraisal methods. The management of health institution is associated with several important skills of the leader: to know well the activities in the individual units; to choose the most appropriate management styles to meet the objectives of the task, the group and the individual needs of participants in the group.

References:

1. Aleksiev, I. 2011. Social psychology. ISBN 978-954-9498-65-3, 188 pages.
2. Aleksiev, I. 2012. Organizational behavior. ISBN 978-954-9498-80-6, 144 pages.
3. Dimitrov, I., Fotev, P., Petrov, P. 2018. Interpersonal behavior in the workplace. Contemporary Medical Science, Issue 1 (2018), 49-54.
4. Kesov, G. 2022. Team Management in Health Organization. XVII. International Balkan and Near Eastern Congress Series on Economics, Business and Management-Plovdiv / Bulgaria. ISBN: 978-619-203-323-1.
5. Smilkova, D. 2021. Health reform. New knowledge Journal of Science 10-2.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

METHODS OF HEALTH MANAGEMENT

Katrin Krahtova-Nasteva
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: Management methods in the field of health care are a set of tools to influence the employee and the work process in order to achieve a specific goal. Choosing the right management approach is important for the team of employees, as well as for achieving the goal.

Keywords: management, manager, employee, leader, innovation.

МЕТОДИ НА УПРАВЛЕНИЕ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

Катрин Крахтова-Настева
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

The concept of management has become especially important in today's competitive and complex business world.No company today could develop successfully without a well-developed concept and management structure. Effective management is key to the survival and prosperity of every business.

As a process, management refers to the functions performed by managers for the productive use of material and human resources in order to achieve the desired goals.

Management is the efficient use of the resources available in a given enterprise, and directing the activity towards achieving certain company goals. Resources are: people, money, materials, methods and markets. Management includes planning, organizing employees, coordinating, motivating, and controlling the organization of the work process. Management allocates and combines these resources to produce certain desired results.

Once he is aware of the goals of the health facility, the manager must constantly monitor the progress and activities of the company, the actions of the people who work for him to ensure that it is moving in the desired direction. This is the first and foremost task of any leader.

Leadership is related to the concepts of "control" and "group strength". Leadership can be aimed at maintaining interpersonal relationships in the group or encouraging the group to achieve its goals (Aleksiev, 2011).

The job of the leader-manager is to find a way to turn the skills and talents of the team member into a higher level of performance. it is about maximizing human potential (Kesov, 2022).

A qualified manager can manage any business

Managers are involved in the processes of operational planning and budget planning and thus actively determine what must to be done, in what order it needs to be done and what kind of resources are necessary to be successful in achieving the plan

Innovation is finding new, different and better ways to perform existing tasks (Smilkova, 2021; Smilkova, 2022). Very often the customer is the one who provides the source of innovation. Planning and managing innovation is an ongoing task. The first thing a manager needs to do is keep in close contact with customers. The leaders of the company provide the most direct connection of the company with its customers.

Successful companies innovate in response to market needs, involve potential consumers in the development of innovation and understand consumer needs.

The manager can also maintain a relationship between customers and the company.

Developing a new idea, concept, product or service can be very creative, challenging and exciting. But on the other hand, detailed planning and organization of finances, marketing, administration, etc. is required.

While developing a new product involves a high degree of creativity, turning it into a successful business reality involves performing relatively more and more repetitive tasks

Tracking the activities and movements of competitors can also be a source of innovation as well as improvements in technology. To qualify as innovative, technology must be market-oriented and customer-oriented.

The manager who monitors the dynamics of the labor market can accordingly modify the product or service to meet customer requirements. This requires flexibility in the organizational structure to adapt to the necessary changes. A manager must constantly look for people with potential and attract them to join the company. It is up to the manager to unite the people in a team, which must be built on the principles of division of labor, specialization of work and mutual giving and taking.

Hiring good people is still a relatively simple task compared to keeping them. People can join a company because of its favorable image, but they will only stay if they find gratitude and job satisfaction.

To retain talented people, the manager must provide a comfortable work environment that is conducive to work. More important than the physical environment is the degree of freedom that the worker enjoys in making decisions within certain parameters of his or her work. When the worker knows that he has been trusted, he will make every effort.

The manager must also understand that each person is unique and the degree of experience in working with different aspects of the job varies from person to person.

Every manager is a leader and he must influence subordinates to work with desire to achieve organizational goals and inspire them to make the best efforts.

Conclusion: Each organization has an individual management policy and approach to its employees. Every manager must to know the situation, to select the most appropriate management styles; individual needs of every employee. Successful management is related to gaining individual and team motivation of the agreed goals, appropriate use of skills, energy and talent of every staff member.

References

1. Aleksiev, I., 2011, Social psychology, ISBN 978-954-9498-65-3, 188 pages.
2. Kesov, G. 2022. Team Management in Health Organization. XVII. International Balkan and Near Eastern Congress Series on Economics, Business and Management-Plovdiv / Bulgaria. ISBN: 978-619-203-323-1.
3. Smilkova, D. 2022. Financing of Healthcare in Bulgaria. XVII. International Balkan and Near Eastern Congress Series on Economics, Business and Management-Plovdiv / Bulgaria. ISBN: 978-619-203-323-1.
4. Smilkova, D. 2021. Health reform. New knowledge Journal of Science 10-2.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE MICRO ENTERPRISES FROM THE TERRITORY OF THE SAMOKOV LAG

Valentina Marinova
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The present study is presented in several parts, which give the users of the development to get acquainted with what is innovation, gives ideas for the development of such, and presents the opinion of representatives of the owners of micro-enterprises on the territory of LAG "Samokov". on attitudes, opportunities and the desire and potential for innovation. In this regard, and given the future financial opportunities for financing innovative ideas for small businesses and in particular micro-enterprises, as from the operational programs in the period 2021-2027, national programs and strategies. The present study aims to present opportunities and ideas for the introduction of innovations to help the owners of micro-enterprises on the territory of the LAG "Samokov" to take steps towards the introduction of such. The lack of sufficient and systematic information regarding the potential of micro-enterprises to implement innovations, as well as the fact that in most cases innovation requires the investment of additional resources and financial and human hinders the achievement of successful innovation initiatives. Owners of small businesses, no matter in which sector they have focused their development interests, are placed in a situation of survival and preservation of their existing business and rarely take steps towards diversification.

Keywords: LAG "Samokov", innovative ideas for small business, invention, novelty, industry structure, industrial zone, rural and / or cultural tourism.

ИНОВАЦИОНЕН ПОТЕНЦИАЛ НА МИКРО ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ „САМОКОВ“

Валентина Маринова
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Настоящото проучване е представено в няколко части, които дават възможност на ползвателите на разработката, да се запознаят с това що е то иновация, дава идеи за развитие на такива, представя и мнението на представители на собствениците на микропредприятия на територията на МИГ “Самоков”, относно нагласите, възможностите и желанието и потенциала за въвеждане на иновации. В тази връзка и предвид бъдещите финансови възможности за финансиране на иновационни идеи за малкия бизнес и по конкретно на микропредприятията, както от оперативните програми през периода 2021-2027г., национални програми и стратегии. Настоящото проучване си поставя за цел да представи възможности и идеи за въвеждане на иновации, който да подпомогнат собствениците на микропредприятия на територията на МИГ „ Самоков“ да предприемат стъпки в посока въвеждане на такива. Липсата на достатъчно и систематизирана информация по отношение на потенциала на микропредприятията за реализиране на иновации, както и факта, че в повечето случаи иновациите изискват влагане на допълнителен ресурс и финансов и човешки възпрепятства постигането на успешни иновационни инициативи. Собствениците на малките фирми, без значение в какъв сектор са насочили интересите за развитие, те са поставени в ситуация на оцеляване и запазване на съществуващия си бизнес и рядко предприемат стъпки към разнообразяване.

Ключови думи: МИГ „Самоков”, иновационни идеи за малкия бизнес, инвенцията, новост, отрасловата структура, индустриална зона, селски и/или културен туризъм.

I. Иновационният процес

Традиционно се счита, че в основата му стоят научната и развойна дейност. В последните години, иновациите се разглеждат като специфични компетенции, които напускат формалните предели на научно-развойната дейност. Иновацията е свързана преди всичко с три основни свойства: **научно-техническа новост, производствена (практическа) приложимост и търговска реализуемост.** И докато научноизследователската сфера акцентира върху степента на новост, за бизнеса по голямо значение имат възможностите за практическо прилагане и за получаване на положителни финансови резултати. Много идеи не могат да бъдат приложени или нямат успешна пазарна реализация. Това налага предприятията да насочат своето внимание в две основни посоки:

• материализиране на идеята (инвенцията), изобретенията и разработките в нова продукция, материали, технологии, организация и пазари;

• комерсиализиране – превръщане на идеите и разработките в източник на доход.

Понятието иновации се изгражда върху 5 елементи:

• Новост - иновацията е свързана с нова идея, с нов начин (изобретение, техническо решение и други) за разрешаване на нови и стари проблеми.

• Реални промени - въз основа на новостта се осъществява целенасочена дейност по предизвикване на реални промени в което се предлага даден продукт, услуга, технология 6 и т.н. и в начина по който се произвеждат, разпространяват и реализират на пазара.

• Положителна оценка от потребителите на пазара.

• Иновацията като процес - тя не може да се разбере и осъществи ако не се разглежда като процес включващ логически обособени, но свързани фази и операции.

• Установим материален или нематериален резултат от въвеждане на новостта - това изискване касае особено нови в световен мащаб продукти (материали, суровини, машини и др.) и технологични процеси. По-трудно новостта може да се открие в усъвършенстване на продукти и процеси. Резултатът от новостта може да бъде и нематериален, когато се отнася до организация и управление (нови структури, организационни, управленски, нови процедури за вземане на решения, начините на оказването на услуги) Степента на иновациите има съществено значение за степента на новост и позицията от която се оценява тази новост. От гледна точка на световната икономика, иновации са само успешно развити и внедрени принципни новости (нови продукти, нови услуги, нови процеси и организация), които нямат аналог в света. От практическа гледна точка, оценяването на новостите се прави от позицията на фирмите и пазарите, за тях е по-естествено да се разглежда всеки нов за тях продукт, процес и т.н. За това не би било правилно да се ограничават иновациите само до новости водещи до радикални нови продуктите, услугите, процесите и т.н. Голяма част от иновациите се изразяват в последователни малки усъвършенствания, които водят до комулативен ефект за фирмите. Процес на създаване и внедряване на иновации за първи път

1. Генериране на идеята за иновация
2. Намиране на научно решение (фундаментални и приложни изследвания)
3. Намиране на техническо решение (приложно развитие, развойна дейност)
4. Внедряване на технологията или продукта (подготока на производството, комерсиализация)
5. Дифузия на новата технология или продукт хоризонтален трансфер Структура на иновационния процес

• Наблюдение и изследване на конкретната вътрешна и външна среда - целта на тази фаза е да се инеднтифицират сигналите за заплахи от неблагоприятно протичане на иновации във фирмата. Тези сигнали могат да дойдат в резултат на изследване на пазарно поведение, конкуренти. Може да са резултат в поява на нова иновация, където се появяват нови технически възможности, заплахите може да са породени и от невъзможността за приспособяване към законодателството, това изисква да има добре развити механизми за тяхното идентифициране и дефиниране в подходящ вид за вземане на управленски решения

• Избор на сигналите за иновация, на които може да се отговори - трябва да се избират онези сигнали за възможни иновации, за които може да се осигури ресурси за 7 тази цел трябва да се направят анализи в следните посоки:

✓ Оценяване на съответствието на всяка иновационна стратегия с общата стратегия;

✓ Трябва да се анализира компетентността на кадрите, до каква степен са иновативни; ✓ Оценяване на ползите и разходите за всяка алтернатива

• Осигуряване на ресурси за първоначално развитие на иновационната алтернатива (идея) - осигуряване на ресурс от знания за да може чрез тези знания да се намери решение на проблема. Тези знания могат да бъдат вътре или вън и чрез технологичен трансфер чрез различни форми да бъдат приложени.

• Окончателно развитие и внедряване на иновацията - крайния резултат на тази фаза ще бъде в окончателното развитие и внедряване в пазара на иновацията и обикновено това е сърцевината в иновационния процес във фирмата, свързана с много сложни проблеми, а именно проблеми свързани с производството (проектиране, прогнозиране) и също така с маркетинга.

• Обучение (извличане на поуки от опита) - последната, но не задължителна фаза на иновационния процес и тя е свързана с мениджмънта на иновациите в бъдеще. Съвременна концепция за продуктово и технологично обновяване

• Пълно съобразяване с потребностите и изискванията на потребителите.

• Купувачите се възприемат като интелигентни ползватели.

• Използват се потребностите на водещите клиенти за усъвършенстване на съществуващите продукти и за определяне на изискванията към новите продукти.

Развитието на иновациите и конкурентоспособността на българските предприятия и в частност на микропредприятията през последните години води до развитие, но то е все още твърде ниско в сравнение с останалите европейски страни. Според Европейския иновационен индекс за 2019 г. България остава на предпоследно място в ЕС-28 и продължава да бъде скромен иноватор. Макар иновационното представяне на нашата страна в последните 7 години да се подобрява, преминаването в групата на умерените иноватори изисква неговото ускоряване. Справочникът към Законодателния акт за малкия бизнес в Европа (SBA) за 2019 г. също показва, че българските предприятия изостават съществено от европейските по отношение на внедряването на иновации в процесите, маркетинга и организационната структура, независимо дали става въпрос за вътрешнофирмени иновации или иновации в сътрудничество с други предприятия. Според Проучване на инвестициите за 2019 г. на ЕИБ само 22% от МСП твърдят, че извършват някаква форма на иновационна дейност и едва 10% са активни иноватори. Определените от тях средства за нематериални активи като НИРД и дейности, свързани със софтуер, данни, ИТ и уебсайтове, са значително по ниски от тези в ЕС. Една от основните пречки пред иновационната дейност на е липсата на развит иновационен капацитет на ниво предприятие, особено при микропредприятия. Ограничените възможности за вътрешно финансиране на иновационни дейности и наемане на изследователи води до своеобразна изолация от актуалното знание в науката и бизнеса, в т.ч. информация за използването на съвременни технологии в НИРД, 8 разработването и внедряването на цифрови решения и изкуствен интелект в бизнеса и т.н. Това от своя страна ограничава разработването на нови модерни продукти и услуги в средносрочен и дългосрочен план, които да бъдат конкурентни на европейския и световния пазар. Необходима е подкрепа за развиване на иновационния капацитет на ниво предприятия в приоритетните тематични области на интелигентна специализация – внедряването на цифрови решения в подкрепа на НИРД, изграждане на изследователски екипи, осигуряване на достъп до релевантна за иновационния процес информация и знание, стимулиране осъществяването на вътрешни за предприятията НИРД, увеличаване дела на разработени и внедрени продуктови и процесови иновации в предприятията, подкрепа за заявяване и защита на индустриална собственост, в т.ч. патенти, полезни модели, търговски марки, дизайн и т.н.

II. Анализ на територията

Територията на МИГ „Самоков“ обхваща всички населени места в община Самоков и изцяло съвпада с административните граници на общината. Територията попада в Югозападната част на Република България, намира се в Самоковската котловина между планините Рила, Плана, Витоша, Верила и Ихтиманска Средна гора. На север граничи със Столична община, на изток с общините Ихтиман, Костенец и Долна баня, на юг с Якоруда, Белица и Рила, а на запад със Сапарева баня, Дупница, Радомир и Перник. Релефът на територията е равнинен, средно и високо планински, благоприятния климат и наличието на Територията принадлежи към двата основни водосборни басейна на България – Черноморския и Беломорския. Основна водна артерия е река Искър. Основните ѝ притоци на територията на МИГ са реките: Черни Искър, Бели Искър, Мусаленска Бистрица, Палакария и Шипочаница, които с изключение на последната, изцяло протичат през територията и обезпечават с воден ресурс територията. Климатът на Самоковската котловина е типично умереноконтинентален с планинско влияние. Средна годишна температура 7,3 °C, средна януарска -3,4 °C, средна юлска 17,3 °C. Средна годишна валежна

сума 653 мм. Всички тези природни даденост, както и дългогодишните политики за запазване на доброто екологично състояние определят и доброто развитието на територията в сферата на туризма. По отношение на демографските процеси през последните десет години се отчита спад на броят на населението с около 8%, но въпреки негативната тенденция територията на МИГ все още не попада в групата на силно обезлюдяващите се общини. Разпределението на населението по населени места се характеризира с това, че основната част от жителите е концентрирана в общинския център - гр. Самоков, където към края на 2019 г. живеят 67% от населението. Класификацията на населените места определя наличието на 1 град и 27 села. Средно големи села с население над 1000 жители са две, а именно с. Говедарци и с. Радуил. Общината се характеризира с отрицателен естествен и механичен прираст. Механичният прираст е със стойности, по-благоприятни от средните за страната, но те не могат да компенсират отрицателния естествен прираст, поради което броят на населението на общината намалява средногодишно с около 200-300 души. Териториалното разпределение на населението по населени места показва, че три четвърти от него живее в гр. Самоков. Подчертаната концентрация на население в града създава определени затруднения за осигуряване на място и условия за самостоятелно функциониране на детски заведения, училища, амбулатории на общопрактикуващи лекари и др., т.е. на ежедневни обслужващи функции в част от по-малолюдните села. В трите най-големи села: с. Говедарци, с. Радуил и с. Широки Дол са 11 съсредоточени 30% от селското население. Те се намират в стратегическа близост до важни транспортни точки, близки до туристически комплекси или до основни транспортни мрежи. Демографската диспропорция в разпределението на жителите в населените места се отразява негативно върху цялостното икономическо развитие на територията на общината, както и намалява ефективността на социалните дейности, свързани с обслужване на отдалечени населени места с много малко население. Налице е тенденция към намаляване на населението в трудоспособна възраст, за сметка на увеличаване на населението в над трудоспособна възраст.

Водещо място в отрасловата структура за развитието на местната икономика има търговията, следвана от туризма и съпътстващите го хотелиерски и ресторантьорски дейности, а третото място се заема от промишленото производство. Почти всички предприятия са малки или микро, като броят на по-големите намалява. Най-много са заетите в търговията, промишлеността, хотелиерството и ресторантьорството. Процентите на икономически активно население и заетост са близки до тези за страната, района за планиране и областта, но броят на безработните е значително по-висок. Найголям е брой на наетите работници свързани с управлението на хотелите и инфраструктурата в к.к. Боровец, както и промишлените и инфраструктурни предприятия „Главболгарстрой” ЕАД (проектиране, строителство и строителномонтажни работи в областта на гражданското и инфраструктурното строителство, изграждане и предаване на обекти под „ключ”, инженерингова и търговска дейност по основния предмет на дейност в страната и чужбина), „Бекастрой” ЕАД (благоустройствено строителство; зимно почистване; поддържане на зелени площи, паркинги и спортни съоръжения; управление на градски отпадъци; строителство, поддържане, ремонт и модернизация на пътища и пътни съоръжения, градски и общински комуникации и инфраструктура), „Самел-90” АД (производство на осветителни тела със светодиоди и захранвания за тях, цифрови информационни цветни светодиодни дисплеи, компоненти за кабелни ТВ мрежи, феритни, пиезокерамични, стеатитови, метални, пластмасови и гумени изделия, галванични и лакопокрития, инструментална екипировка), „Пластимо” АД (проектиране, производство и монтаж на сглобяеми сгради от сандвич-панели и други), „Василев и Тодоров” ООД / производство на картофи/, „Самоков Инвест” ООД /производство на пелети/ и др. Голям брой са заетите и в публичната сфера, основно в системите на образованието и здравеопазването (МБАЛ Самоков АД). От общо 1835 регистрирани предприятия на територията на МИГ „Самоков”, основна част са

микропредприятията с персонал до 9 заети лица, малките предприятия са под 10%, големите предприятия са три. Най-голям брой икономически субекти са ангажирани с дейности в областта на търговията, следвани от хотелиерство и ресторантьорство и преработващата промишленост. Вторичният сектор – промишленост и строителство, е представен от 294 икономически субекта, в които са заети 28% от общия брой на заетите лица. Статистическите данни определят третичният сектор – търговия и услуги, като доминиращ в икономиката на територията на МИГ „Самоков“ с 1391 икономически субекта, формиращи трудова заетост на 5087 души. В първичния сектор – селско, горско и рибно стопанство, се наблюдава нарастване на броя на икономическите субекти, но и намаляване на броя на заетите лица. В статистически аспект се наблюдава намаляването на дела на малките и средни предприятия за сметка на микро предприятията, които оперират предимно в сферата на дребната търговия и услуги, което формира неблагоприятна тенденция, отразяваща трудностите пред малките и средните икономически оператори в последните няколко години.

От Селското стопанство – растениевъдство и животновъдство на територията се отглеждат култури, плодове и зеленчуци и се добиват суровини, които се преработват в отраслите от вторичния сектор – растителни и животински. Независимо, че селското стопанство не е с определяща тежест за икономиката на територията на МИГ, то е от важно социално–икономическо значение и е с потенциал за бъдещо устойчиво развитие. Основните култури, отглеждани на територията, са картофи и пшеница, както и различни ягодоплодни (малини, ягоди и др), ограничено е застъпено отглеждането на хмел и лен.

Общ размер на земеделските земи - 137273 дка, или 28,8% от територията на общината, от които:

Обща площ на обработваемите земи - 59751 дка, или 43,5% от площта на земеделските земи; Размер на поливните площи - 13236 дка, или 22,2% от площта на обработваемите земи;

Обща площ на горските територии - 276555 дка, или 58,1% от площта на общината.

Потенциал за интензивно развитие има в сектора на животновъдството, които през последните 20 години бележи значителен спад. Животни се гледат в малки лични стопанства, които са разпръснати и в голяма степен служат за задоволяване на личните потребности. Наблюдава се тенденция към бавно окрупняване на животновъдните стопанства, в които се отглеждат свине, говеда и овце. Насоката е към възстановяване на този сектор, като произведената продукция освен за задоволяване на местния пазар започва да навлиза бавно и на регионалните пазари. Наблюдава се висока активност в сектора пчеларство, като над 100 човека от град Самоков и околните села развиват тази дейност.

Горското стопанство на територията на МИГ “ Самоков“ е от съществено значение за устойчивото развитие и има важни икономически, екологични и социални функции. Горските продукти и услуги са предпоставка за развитие на дейности, осигуряващи доходи от продажба на дървесина и не дървесни горски продукти, предоставяне на еко системни услуги и производство на био маса. Горските територии са естествена среда за рекриация и туризъм, и за развитие на дейности, създаващи заетост. Основните проблеми 15 в този сектор, както на територията на цялата страна, така и на територията на МИГ „Самоков“ са свързани със съхраняването на горския фонд и биологичното разнообразие са незаконният дърводобив, бракониерството, свръх експлоатацията на горите, паленето на стърнище, неконтролираната паша, незаконният добив и износ на билки.

Горският фонд на територията на МИГ Самоков е разположен на площ от 53 323 ха.

По вида на собственост той е разпределен както следва държавна 32 470 ха. - 56,61%, общинска 18 000 ха. - 31,42%, частна 5 826 ха. - 10,16% и религиозни организации 81ха. - 0,18%.

Горите и горските площи се намират на северните склонове на Рила планина, североизточните и северозападни склонове на Верила планина, по южните и югоизточни склонове на Плана планина и по склоновете на южната част на Ихтиманска средна гора.

Основния структороопределящ отрасъл е преработващата промишленост, в която най-висок дял има производството на текстил и текстилни изделия, машини и оборудване и на хранителни изделия и напитки. Мощностите на сектора са концентрирани на територията на гр. Самоков като основните икономически резултати се формират главно от големите фирми. Традиционно развит е отрасъла на производството на текстил, изделията от текстил и производството на облекла. Отделни икономически субекти в сектора са насочени към производството и обработката на лен, нетъкан текстил, памучни тъкани, бельо и работно облекло. Застъпена е и хранително вкусовата промишленост с изградени капацитети за преработка на характерни за района суровини, като картофи, малини, ягоди, боровинки и арония.

Дървопреработвателната промишленост е с потенциал за развитие и затваряне на цикъла „добив - преработка - готов продукт“ поради наличието на достатъчен качествен дървен материал в региона. В дървопреработващите цехове се произвежда продукция предназначена за мебелната промишленост, производството на дограма и плоскости. Община Самоков участва в управлението на туристически дейности чрез предприятието „Маркетинг, туризъм и туристически дейности”. В неговите активи е включен общински хотел - „Арена”. Хотелът е част от сградния комплекс на спортната зала „Арена Самоков”, което дава възможност на различни спортни организации да го използват като място за подготвителни лагери на своите членове. Също така в него се организират различни по вид мероприятия, семинари, състезания, турнири, кръгове и срещи от европейски и световни първенства. Действащият туристически информационен център предлага услуги, които благоприятстват целенасоченото развитие на туризма и осигуряват реални възможности за неговото популяриризиране не само на национално, но и на международно ниво. Потенциал за развитие на различни форми на туризъм през цялата година имат и другите курортни зони в общината - комплекс “Мальовица”, района на с. Говедарци, с. Мала Църква, с. Бели Искър, които са включени в туристическа локализация “Самоков - Боровец - Бели Искър”. Тя е насочена към балансирано развитие на туризма, запазване 17 на екологичното равновесие, поддържане на естетическата хармония на територията и включване на местното население в туристическия процес. Интегрираният подход за диверсификация на туризма на територията на общината е от ключово значение за гарантирано опазване на околната среда и представлява инструмент за координиране на действията на участниците в туристическата дейност - органите на управление, стопанските субекти и обществеността. Предвид спецификите на територията и наличието на планински и ски туризъм, активният зимен сезон се разпростира в месеците декември, януари, февруари и март, а летният сезон е през месеците юли, август и септември. Наблюдава се развитие и на съпътстващата инфраструктура - заведения за хранене са се увеличи, което е в синхрон с увеличената потребност от такъв тип услуги. Допълнителен фактор за формиране на туристо поток са и съществуващите вилни зони, които предоставят условия за реализиране на сезонен отдих и имат разнообразен характер. Въпреки богатите ресурси и благоприятните условия за развитието на туризма, той все още не дава съществен принос в икономическото и социалното развитие. Същият може да играе ролята на приоритетен отрасъл, но неговото развитие не може да бъде успешно, ако не се съчетае с общото подобряване на икономиката, стимулиране на дейността на малките и средни предприятия и подобряване на инфраструктурата, която да осигурява лесен достъп до желаните дестинации и същевременно с това да създаде предпоставки за повишаване на атрактивността на общината. От така събраната и обобщена информация могат да се заключат следните изводи определящи икономическия профил на територията на МИГ „Самоков“, характеризиращи състоянието и потенциала за развитие:

• Наблюдава се сравнително добра икономическа активност на предприятията и в частност на микропредприятията, които преобладават на територията на МИГ;

• Икономическата активност е концентрирана на територията на административния център град Самоков;

• С доминиращо значение на икономически дейности на територията е „търговия” и „хотелиерство и ресторантьорство”;

• Потенциал за развитие на био земеделие и животновъдство, предвид запазената екологична характеристика на околната среда и бързото развитие на пазарите в страната и ЕС;

• Формирането на уникални регионални географски означения и запазени марки повишава конкурентоспособността и разширява възможностите за навлизане на международни пазари;

• Добро общо състояние и стопанисване на горския фонд, което предоставя 18 възможност за устойчиво развитие в преработващата промишленост;

• Наличие на индустриална зона, с изградена инфраструктура и добра достъпност от другите населени места;

• Голям потенциал за диверсифициране формите на туризъм на територията и увеличаване броя на чуждестранните туристи;

• Възможност за развитие на съществуващите и създаване на нови туристически зони и локализации, и включването им в трансрегионални туристически маршрути;

• Добре развита система от планински туристически обекти, които обхващат пълноценно туристическите маршрути;

• Добре развита ски инфраструктура в курортен комплекс Боровец и потенциал за развитие на такава към връх Мальовица, с. Говедарци, както и в близост до гр. Самоков;

• Формирането на клъстери и браншови сдружения в областта на екоземеделието и биопроизводството, ще спомогне за увеличаване на заетостта и доходите на населението;

• Преобладаващ е броят на микропредприятията, които в значително по-малка степен създават трайна заетост и са по - уязвими от гледна точка на продължителност на жизнения им цикъл;

• Намаляващ брой на заетите лица въпреки нарастването на икономическите субекти, което е предпоставка за увеличаване на безработицата;

• Липса на нови инвестиции във вторичния сектор, които да осигурят ръст на заетостта, развитие на реалния сектор и производство на продукция с висока добавена стойност;

• Ниска степен на генерирана добавена стойност в селското стопанство, формираща относително малката му тежест в икономиката на общината;

• Голяма степен на раздробеност на поземления фонд, което възпрепятства създаването на големи работещи стопанства и ограничава интереса за инвестиции в аграрния сектор;

• Слабо развита система от хидромелиоративни съоръжения и системи, което намалява ефективността на селското стопанство;

• Концентрация на туристическите услуги в к.к. Боровец за сметка на останалата територия на общината, която притежава потенциал за развитие на туристически дейности и услуги;

• Слабо развити алтернативни форми на туризъм и не достатъчно развита инфраструктура, насочена към формиране на културно - туристически дестинации и развитие на културно - познавателния туризъм; • Ниска степен на популяризиране на културно - историческото наследство в страната и чужбина;

• Липса на организирани форми за сътрудничество, обмен на знания и опит, комуникация, съвместно вземане на решения между публичните власти, бизнеса и структурите на гражданското общество.

• Липса на инициативи за разнообразяване и въвеждане на иновативни продукти и услуги, които да подобрят конкурентоспособността на предприятията.

• Липса на активна инициатива за кандидатстване и усвояване на финансови инструменти в посока развитие на бизнеса.

III. Дефинирани възможности

Дефинирани възможности и изводи Общият извод, които може да се направи е, че страната ни е сред най-слабо представящите се в иновационно отношение европейски страни с равнище на обобщения иновационен показател 56% от средното равнище за ЕС-25. По обобщен иновационен индекс тя е на 24-то място сред 29 европейски страни или на 26-то място от 33 страни. В България на ниско равнище в сравнение със средното за европейските страни са както търсенето, така и предлагането на нови знания въпреки макроикономическата финансова стабилизация и икономическия растеж. Особено тревожно е ниското равнище на търсене на знания от страна на бизнеса. Напускането на страната на висококвалифицирани специалисти, носители на знание, които в същото време са ресурс за съвременно развитие на страната, е логична последица от слабото търсене на специални знания и умения и съответно определя намаляването на предлагането на национално базирани нови знания. Като част от селските райони на страната територията на МИГ Самоков не може да отчете значителни достижения в областта на иновациите. В тази ситуация, въвеждането на иновативни за територията практики е сложно начинание, но наличните природногеографски, социални и икономически характеристики могат да бъдат използвани като база за развитие и въвеждане на иновации в почти всеки един аспект на икономическия, социалния и дори институционалния живот на територията на МИГ. 67% 8% 25% Имате ли намерение да кандидатствате по някоя от Мерките на Стратегията за ВОМР на МИГ Самоков. Да не знам 31 Възможностите за подкрепа за създаване на иновативни стартиращи предприятия, приоритетно с основна дейност във високотехнологичните или средно-високо технологичните сектори на преработващата промишленост и интензивните на знание услуги, както и подкрепата за заявяване и защита на индустриална собственост, в т.ч. патенти, полезни модели, търговски марки, дизайн биха били едно добро начало за развитие на иновационния потенциал на територията. В периода 2021-2027 г. ОП „Иновации и конкурентоспособност“ ще осигури добри финансови параметри с приоритетен достъп на малките предприятия до иновации с фокус към кръгова икономика и цифровата трансформация:

• Подпомагане на предприятията за осъществяване на НИРД, разработването и въвеждането на иновативни продукти, процеси и бизнес модели, които въвеждат безотпадни технологии, технологии въвеждащи използване на рециклируеми и устойчиви за дълготрайна употреба суровини и материали, технологии въвеждащи използване на суровини и материали, които заместват използването на пластмасата; разработването и въвеждането на зелени продукти и др.;

• Насърчаване на иновативни услуги, основани на устойчиво потребление и знания за материалните потоци и предимствата на кръговата икономика;

• Изграждане и развитие на дигитални иновационни хъбове (ДИХ), които да стимулират развитието на технологиите в областта на високопроизводителните изчислителни технологии, изкуствения интелект, киберсигурността и други иновативни цифрови технологии в полза на българските предприятия;

1. Възможности за въвеждане на иновации, свързани с възобновяеми енергийни източници Възобновяемите източници са местен ресурс, чието използване ще

допринесе за намаляване зависимостта на страната от внос на енергийни ресурси и ще окаже положителен социален ефект. Връзката между увеличаване на произведената енергия от ВИ и опазването на околната среда е пряка, тъй като ВИ не замърсяват и не увреждат околната среда, а дори оползотворяват и преработват отпадъци за производство на енергия

1.1. Хидроенергия

Течащата вода също като слънцето и вятъра притежава енергия, която може да бъде трансформирана в механична или електрическа. Тази хидроенергия най-често се акумулира посредством използването на язовири. Водата освободена от тях тече и завърта турбина, което от своя страна може да активира генератор, който произвежда електричество.

1.2. Енергия от биомаса

Най-древният допълнителен източник на топлина, използван от човека е дървесината. Още от зората на човечеството огънят е бил основният източник на топлина и светлина с изключение на слънцето. Към горящата дървесина постепенно са добавяни нови и нови източници на възобновяема биоенергия, свързани с бита на човека - като остатъци от селското стопанство, органични отпадъци, култивирани енергийни растителни видове.

2. Възможности за въвеждане на иновации в бизнеса

Икономическото състояние на стопанските субекти на територията на МИГ Самоков е сходно с общото състояние на икономиката в страната. Основни предизвикателства са намаленото търсене на експортните пазари, появата на нови конкуренти, затрудненият достъп до кредити за финансиране на оборотната и инвестиционната дейност. Но ниската активност в тежкото машиностроене и невъзможността да се натоварят наличните производствени мощности е устойчива тенденция. Това вероятно е свързано със загуба на пазари и намаляване на конкурентоспособността. От друга страна развитието на перспективни сектори трябва да бъде подкрепено. Ако се появят потенциални инвеститори трябва да бъдат подкрепени и производства в други сектори с цел диферсифициране на местната икономика, което по принцип намалява вредата от конюнктурните спадове и риска от безработица и се отразява благоприятно на човешкото развитие. Диверсифицирането ще бъде полезно и на ниво отделен стопански субект, но това е въпрос на фирмена стратегия. Делът на инвестиционните разходи за нови технологии и ноу-хау в промишлените предприятия е все още нисък, което в следващите години ще се превръща в проблем за конкурентоспособността на отделните предприятия. Недостатъчен е и броят на отраслите и производствата, които покриват изискванията за европейски сертификат за качество на произвежданата продукция. Външните фактори също се оценяват като неблагоприятни. Единствено възможностите за финансиране на дейностите от външни източници – главно програми на Европейския съюз се оценяват като много благоприятни. Изключително важни за развитието на местната икономика са възможностите за финансиране на дейности по Програма за развитие на селските райони и Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност”

2.1. Иновации в сектор „Туризъм и ресторантьорство“

В сектора на туризма се определят четири основни вида иновации – продуктови/услуги, процесни, организационни и маркетингови. Отделните иновации, заедно създават верижна реакция, която води до значими трансформации чрез интерпретация и социална адаптация допринасяйки за безопасността, преживяването и удоволствието от туристическото пътуване От друга страна, иновациите променят облика на туристическите предприятия, като спомагат за по-голяма рентабилност и ефикасност, обвързвайки отделните участници в процеса на комплексно предоставяне на услугите. В туризма, се счита, че иновативността е на ниското ниво по ред обективни причини. От една страна това е господството на МСП, които нямат капацитет и ресурс, а дори и сред големите туристически компании обикновено са изключение, тези със собствен отдел за научна-развойна дейност. Иновациите в хотелиерството, ресторантьорството и транспортната

дейност имат характер на подобрения, насочени преди всичко към повишаване на производителността и ефективността. В дейността на посредниците и управлението на туристическите атракции се срещат по-сериозни опити за иновации Иновациите в туризма са като цяло в следствие от външните въздействия и причинно-следствена връзка от промените във външната среда. Проучване на Ronningen проведено през 2010 посветено на иновативния капацитет на микропредприятията показва, че иновативността зависи от външните връзки и обединения под формата на мрежи, клъстери и др. Счита се, че ново стартиращите предприятия или „млади“ предприятия търсят, експериментират и разработват нови иновативни продукти и услуги много повече от колкото вече утвърдените в бранша.

Иновациите в сектор туризъм могат да бъдат определини събразно следните показатели:

1. промяна в характеристиките и разновидностите на продуктите и услугите, от гледна точка на туристите;
2. повишена социална и физическа ефикасност;
3. повишена производителност и ефикасност на туристическите предприятия и преструктуриране на входните ресурси като енергия, труд, капитал и земя;
4. формиране на нови дестинации;
5. засилване мобилността към и в рамките на дестинациите;
6. промяна в начина на процесна обработка и предаване на информация във и извън организацията;
7. промяна в институционалната логика и властовите връзки.

Съгласно тези показатели външните иновации, които се отличават с най-голяма степен на влияние и промяна на туризма са:

- Използване на различните видове енергия и развитие на транспорта;
- Биология и химия: прогрес в медицината и различни видове материали;
- Военни и космически разработки;
- Организационни и институционални иновации.

За съжаление в България, отчитайки развитието и динамиката на туризма, въпросът за иновациите и иновативните стратегии в туризма все още не достатъчно развит, така че може да се говори за въвеждане на иновации. Основните акценти са върху влиянието на новите ИКТ, и по-конкретно нарасналите възможности, скорост, капацитет и начин на работа както на вътрешноорганизационни ниво, така и във взаимоотношенията с партньори и доставчици. Друг акцент са иновации, свързани с структурно-организационната дейност, персонализиране на продуктите и услугите и процесите на комуникация между дистрибутори, партньори и крайни клиенти. За съжаление големите възможности и потенциал е в продуктовите, процесните и маркетингови и организационни иновации.

2.2. Иновации в сектор „Селско стопанство“

За сериозно развитие на аграрния сектор на територията биха могли да се предприемат действия за внедряване на нови технологии и оборудване и прилагане на научни постижения с цел интензификация на производството на картофи, създаване на масиви от трайни насаждения, стимулиране на сътрудничеството между ЗП и преработващия отрасъл.

Допълнителни перспективи за развитие на аграрния сектор в общината са прилагане на научни постижения с цел интензификация на производството на картофи, създаване на масиви от трайни насаждения, съобразени с климатичните условия в района - малинови насаждания, ягоди, боровинки, арония, хмел и др.; стимулиране на активните търговски взаимоотношения между производителите на селско стопанска продукция и преработващия отрасъл. Въвеждането на иновативни за територията на МИГ „Самоков“ производства и продукти е най-ефективно в секторите на селското стопанство, хранително-вкусовата промишленост и туризма. Земеделските производители от цял свят продават продукцията

си на местни пазари. Като основна причина за това освен получаването на по-големи приходи, е и директният контакт с потребителите. При този подход противно на анонимното пазаруване в супермаркетите се поставя ударение на уникалността на продукцията и възможността за пряк контакт с производителя, който да представи нейната история. Разбира се вкусът и външният вид на продуктите е по-различен от тези предлагани в големите вериги. Оценката от страна на потребителите е и своеобразна награда за производителя. Организирането на такъв пазар, подкрепено и от интернет базирана система с данни, е нещо, което би могло да се превърне в основа за нов тип отношения между производители и потребители. Също така групираните по сходство на продукцията производители ще имат по-лесен достъп освен до потребителите и до съответните правила и разпоредби, касаещи тяхното производство. Липсата на директен достъп на производителите до потребителите е сериозен проблем за местното производство, факт, който се анализира в повечето общински стратегически документи. В този ред на мисли въвеждането на система за предоставяне на информация на потребителите относно продуктите от територията би била иновативно решение за по добра реализация на производствения капацитет на територията. По този начин би се поддържала и възможно най-ниска цена за стоки с ясен произход, тъй като те ще се предлагат директно на потребителите и на практика няма да има оскъпяване поради необходимост от транспортиране.

В направи изводи на територията на МИГ „Самоков“ има, ясно изразено желание за разнообразяване и развитие на бизнеса, като конкретните идеи по области са както следва:

• Селски и/или културен туризъм: включване в туристически маршрути, възможност за представяне на местната култура чрез участие на гости в изделия от глина, кожа и дърво и местни ястия, развитие на селски туризъм, екскурзии до забележителности и наем на велосипеди за велопоход;

• Преработка на земеделска продукция: закупуване на хладилни камери, създаване на цех за бланширани картофи, мандра;

• Производство и търговия на хранителни продукти: закупуване на линия за производството на хляб

• Разнообразяване на продуктовата гама: разнообразяване на предлаганите изолации на сгради и покриви, производство на фибри, панели т.н.

• Друго: изграждане на склад, закупуване камера за сушене на автомобили, закупуване на транспорт, създаване на онлайн магазин за компютърна техника за повишаване на продажбите.

Източници на информация:

1. Стратегии и общински планове за развитие на община Самоков
2. Икономически и други анализи на района на община Самоков
3. Стратегия за ВОМР на МИГ „Самоков“
4. Проект „Подобряване на процеса по разработване и прилагане на политики за местно и Регионално развитие в община Самоков”
5. Информация от уебсайта на Община Самоков: https://samokov.bg
6. Информация от уебсайта на МИГ „Самоков“: https://www.mig-samokov.eu/
7. Анализ на добри практики (BIRTH OF IDEAS, 2015 A1-ES01-KA204-015658);
8. Институт за агростратегии и иновации - http://www.agroinnovations.bg/planinsko-zemedelie
9. „Европейски фондове за конкурентоспособност“- Оперативна Програма "Иновации и конкурентоспособност" 2014 - 2020

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

FAMILY COMMUNICATION - OFTEN A CONTRIBUTION TO AGGRESSION

Antonia Traykova
Paisii Hilendarski Plovdiv University, Bulgaria

Abstract: The article presents some main considerations in the family communication in the context of agreesion development.
Keywords: communication, family, agression.

ОБЩУВАНЕТО В СЕМЕЙСТВОТО – НЕРЯДКО С ПРИНОС КЪМ АГРЕСИЯТА

Антония Трайкова
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“

След аналитичен поглед в нелицеприятния проблем с насилието сред децата в полето на училището, може би е добре да се замислим кога за последен път напсувахме учителката по математика, защото тя „не разбира нищо“, кога го възпитавахме в максимата, че у нас успяват само престъпниците, мутрите и наглеците, кога му купихме телефон, струващ три учителски заплати: само, защото така ще го накараме да се почувства малко „по-готин“ и по-обичан; кога го попитахме как е минал денят му или му възложихме някаква отговорност, различна от блуждаенето в интернет и от фалшиви преживявания, прозиращи зад екрана на компютъра?

Когато си отговорим честно на тези въпроси, тогава ще прогледнем за това, в което се превръщат децата ни. Или поне ще сме опитали. Ако не е прекалено късно. Защото все

повече забравяме, че на родителите е основната задача, задължение и отговорност да отгледат достойни и истински човеци…

Данни на Министерство на образованието показват, че само през 2020 г. има 2270 случая на физически и над 2700 случая на вербален тормоз в училище.Според статистиката има и 1493 случая на кибер тормоз. Но, според новия Закон за предучилищното и училищно образование преместване в друго училище не се прилага за ученици от класовете в начален курс. От години се предлага да се въведе оценка-**възпитание.** Тази оценка, под различна форма съществува в не малко образователни системи и би могла **да бъде важен стимул след начално и след основно образование, а защо не и след гимназиално.** Крайно време е при агресивни действия между ученици, при рецидивиращи прояви на агресивен ученик да се отстраняват от училище, а отговорността за продължаване на образованието да се поема изцяло от родителите.

В немалко семейства общуването в интернет в т.ч. интернет са ежедневие, следователно се реализира пряко влияние на дигиталните технологии и интернет върху подрастващото поколение.

Според редица проучвания на London Scool of Economics and Political Science, което обхваща 21 държави България е сред европейските страни, в които децата са изложени на най-голям риск в интернет. В държани като България, Великобритания, Полша, Словения, Чехия, Естония, Холандия и Норвегия рискът за децата при посещения в интернет е най-висок. Една от причините за това е повишеното пребиваване в Интернет от децата.

В България, според проучване на е-Академия, базирано на данни от Гемиус, Нилсен и Synovate интернет потребителите в страната към края на 2009-та година достигат 3.45 милиона, които представляват около 46% от населението на страната. За София интернет потребителите надхвърлят 46% от населението на страната, за Варна – около 60%, за останалите областни градове – над 50%. Актуалните данни към 2009 година според Интернет обществото показват, че Интернет използват 44.69% /на практика процентът е по-голям, защото голяма част от децата под 15 години са онлайн при това редовно. България е на второ място в ЕС по използването на високоскоростен интернет/над 10 Mbps/. Според изнесените данни от Интернет обществото 46.5% от ползващите интернет у нас са с достъп, по-бърз от 10 Mbps. Наложителен е изводът, че макар и потребни дигиталните технологии трябва значително да се съчетават с т.нар. „живо общуване“.

Източници:

Собствено проучване.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

FACTORS AND CONDITIONS FOR EFFICIENCY OF TEAMWORK IN KINDERGARTEN

Desislava Slavova

Abstract: One of the most unique managerial challenges of teamwork is found in the role of team leader. He/she must do much of the traditional manager's job: to ensure that the work is correct and organized, that the team remains focused on the goal and does not go beyond the budget, and at the same time be able to persuade people to follow it in the implementation of common goals.

Keywords: teamwork, leadership, management.

ФАКТОРИ И УСЛОВИЯ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ НА ЕКИПНАТА РАБОТА В ДЕТСКАТА ГРАДИНА

Десислава Славова

Едно от най-уникалните управленски предизвикателства на работата в екип се открива в ролята на лидера на екипа. Той трябва да върши голяма част от задачите на традиционния мениджър: да гарантира, че работата е правилно и организирана, че екипът остава фокусиран в целта и не надхвърля рамките на бюджета и в същото време да успее да убеди хората да го следват в изпълнението на общите цели.

Лидерството е ориентирано към извършването на „подходящите неща”, което обяснява и връзката му с ефективността на екипа. Когато се говори за фактора „лидерство”, който е двигател в екипа и стимулира неговата ефективност имаме предвид три неща:

- екипът да има мениджър със силна роля на “Председател” – съчетание на мениджърски с лидерските функции;

- участниците в екипа да следват модела и самите те да притежават силен лидерски дух;
- организацията да подкрепя поведението на лидера, а не да го задушава.

Лидерите трябва да се чувстват удобно в тази роля, да изпълняват ефективно своите задължения и да поемат по-голямата част от отговорността. Лидер на екип, който се държи като директор, е антитеза на екипната работа, чиято основна характеристика е сътрудничеството. Ако лидерът възнамерява да казва на хората какво да правят, как да го правят и при какви стандарти, екипният подход към работата е невъзможен.

Моделирането на поведение от страна на лидера всъщност е могъщ инструмент. Той определя стандарт, към който другите трябва да се стремят. В много случаи е модел на поведение, които оказва директно въздействие върху работата на екипа. Лидерът на екипа не може да се държи като шеф и същевременно да извлича ползи от екипната работа. От него се очаква да цени и разбира работата на членовете на екипа, като им помага да планират, организират и изпълняват по-добре задачите си. Той трябва да ги разяснява на хората и да им помага да ги разбират и да се ориентират в поведението си по тях.

Изисквайки от другите членове на екипа да дават максималното от себе си за постигане на общата цел, лидерът сам трябва да дава пример за работоспособност и всеотдайност, да работи усилено, за да го уважават като лидер. Освен това, от него се очаква да цени и разбира работата на членовете на екипа, като им помага да планират, организират и изпълняват по-добре задачите си. Сред неговите задачи е и да утвърждава ценностите на организацията, да ги разяснява на хората и да им помага да ги разбират и да се ориентират в поведението си по тях. При това с ентусиазма си трябва да поддържа мотивацията. Тя е важен фактор за ефективност на дейността на всеки екип.

За да се разбере каква е мотивацията на екипа трябва първо да се разбере каква е мотивацията на отделния индивид, защото мотивацията е „субективна, вътрешна детерминация на човешкото поведение, чието разкриване дава отговор на въпросите защо и в името на какво се проявява активността на личността”. Съвкупността от мотиви за поведение определя мотивационната сфера на личността. Мотивирането на индивида е непрекъснат процес на формиране на нагласи, ценности и готовност за осъществяване на определена дейност, в резултат на което се постига насочеността на личността.

„Да бъдеш мотивиран означава да искаш да отидеш някъде по собствено желание или да бъдеш окуражен с всички налични средства да тръгнеш целенасочено и да постигнеш успех след пристигането”. Мотивацията на екипа, подобно на индивидуалната мотивация се изразява в готовност на екипа като цяло да положи необходимите усилия да изпълни екипната цел и като следствие да удовлетвори своите лични потребности. В този смисъл мотивацията на екипа има три съставни елемента:

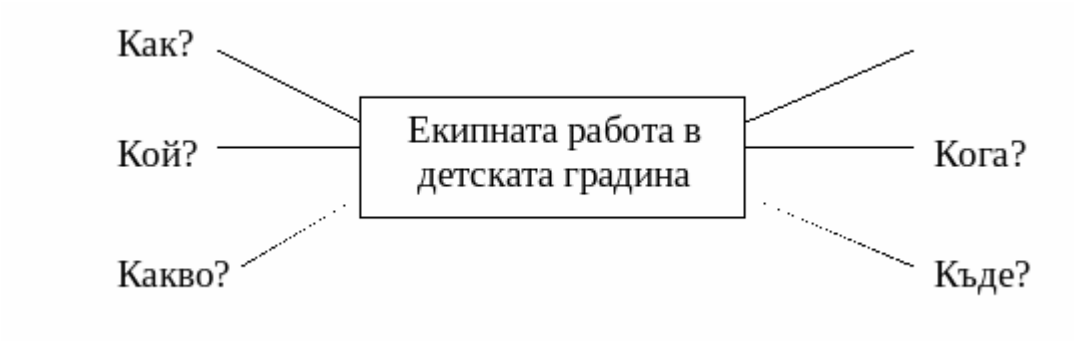
- усилията на членовете на екипа;
- наличието на екипна цел, към която всички да са еднакво съпричастни;
- потребностите на участниците в екипната работа.

Постигането на резултати в образователно-възпитателната дейност в детската градина може да се осъществи чрез включване на учители, родители и помощен персонал в екипна работа. Осигуряването на условия за такава дейност води до развитие на професионалния и личностният потенциал на участниците, до повишаване на социалните, управленските, професионалните умения, контролът, самооценката и самочувствието на работещите в детската градина.

Екипната работа в детската градина е динамично развиваща се дейност, която се характеризира с многофакторност, многоаспектност и сложност. Работата в екип осигурява възможност за колективно мислене, за обсъждания, дискусии и особено за вземане на колективни решения, свързани с цялостната дейност на детското заведение.

В зависимост от характера на неговите функции, цели, съдържание, структура, организация, могат да се изграждат различни екипи, които да изпълняват различни задачи с временен или постоянен характер.

За да се разкрият в детайли основните характеристики на екипната работа в детската градина може да се използва методът, известен като „Подход на 6-те въпроса”. При него се търсят отговори на поредица от въпроси, които разкриват необходимостта, причините, целта, смисъла, съдържанието и методиката на екипната работа в детската градина.



Фиг. 1. Подход на 6-те въпроса

Въпросът „Защо?” е свързан с целта и смисъла на екипната работа.

Въпросът „Кога?” – с разпределяне на времето за изпълнението на отделните задачи (дейности).

Въпросът „Къде?” – с мястото на реализирането на отделните дейности при екипната работа в детската градина.

Въпросът „Кой?” – с участниците в различните дейности и с разпределянето на отговорностите (Кой какво ще изпълнява?).

Въпросът „Какво?” – със съдържанието на работата.

Въпросът „Как?” – с методиката на изпълнение на конкретните задачи (дейности).

Необходимост от екипна дейност в детската градина

Формирането на екипи в детската градина осигурява по-задълбочено проучване на проблемите, анализ на състоянието на детското заведение, предлагане на компетентни решения по наболели въпроси, разработване на програми и материали, работа по проектни дейности.

Екипна дейност в предучилищните заведения се налага за осъществяване на важни, засягащи основни аспекти на педагогическата дейност, задачи или мениджърски функции, за разработване на концепция и стратегия за развитие на детското заведение, програми за работа, организиране на извънучебни дейности, тържества, разработване на важни материали и документи, системи от критерии за оценка на дейността и др. Екип може да се изгражда за разработване на годишния план на детската градина или важна част от него, за изготвяне на разпределение на труда сред педагогическата колегия, седмичното разписание, концепция, стратегия, програма или становище за предстояща педагогическа дейност.

Екипите освобождават колектива като цяло да се занимава с всеки проблем и му дават възможност да обсъжда, да се запознава с компетентните оценки и виждания на екипите, работили предварително по отделните проблеми, както и да насочва обсъжданията към позитивни действия и вземане на верни решения.

Видове екипи в детската градина

Екип в детската градина може да бъде създаден всеки път, когато е налице ясно определена, измерима, предизвикателна, но постижима обща за целия екип цел. Трябва да съществуват ясни обстоятелства около неговото създаване – на първо място, наличие на комплексен и динамичен за разрешаване проблем.

За целите на управленската и педагогическата дейност в детската градина могат да се изградят следните видове екипи:

• работни екипи – еднородни от 2 учителки и помощник-възпитател за всяка група;
• педагогически съвет – работен екип, еднороден;
• дирекционен съвет – управленски екип, нееднороден;
• родителско настоятелство – работен екип, нееднороден;
• експертни съвети – паралелни екипи, еднородни;
• консултативни органи – паралелни екипи, нееднородни;
• екипи по различни проблеми – проектни екипи.

Традиционни за детските градини са работните екипи, за конкретните групи. Всеки екип включва двама педагози и помощник-възпитателя. Членовете на екипа си сътрудничат един с друг, групово вземат решения, съществува доверие, чувство за отговорност и колегиалност, отдаденост към общата цел. Съществува добра атмосфера в екипа.

Педагогическият съвет е основен колективен професионален орган с особено голямо значение за решаване на основните въпроси на учебно-възпитателната работа в детската градина. Той обединява всички членове на учителския състав. Да се осигури екипност в работата на педагогическия съвет е доста трудна и сложна задача. Тя изисква особени усилия и съпричастност на целия колектив. Позицията на директора, като негов председател, е определяща.

Как да се постигне екипна организация в дейността на педагогическия съвет? Най-общо добре е да се съблюдават определени изисквания и правила в процеса на подготовката и провеждането на неговите заседания и вземането на решения:

• постигане на единомислие и единодействие, сплотеност на колектива по отношение на мисията и общите цели и тяхната реализация;

• доверие в директора, разбиране и подкрепа за изпълнение на управленските решения;

• задълбочена предварителна подготовка за всяко заседание на педагогическия съвет;

• осигуряване на делова атмосфера на заседанията, възможност за свободно изказване на мнения, за дискутиране, за различно мислене и допълване в обсъжданията, съпричастност към вземаните решения;

• съблюдаване на етични взаимоотношения в работата на педагогическия съвет – утвърждаване на поведение, характеризиращо се с принципност, толерантност, уважение към мненията на другите, изслушване, информиране, етичност във воденето на спорове.

Тези изисквания са необходими за постигане на екипност в дейността на педагогическия съвет. Водеща роля в педагогическия екип играе директорът. Той най-често определя задачата за изпълнение, както и информира за причините за дадено състояние на детското заведение, за факторите, които влияят най-силно върху него. Той има важна роля и в разпределението на текущите задачи, в определяне на правилата за работа, в организирането и ръководенето на обсъжданията, във вземането на решенията. Стремежът му към оперативно провеждане на заседанията, към деловитост и активност на екипа допринася за резултатността от работата на педагогическия съвет като екип. Действието на педагогическия съвет като екип до голяма степен зависи от предпочитания стил на ръководство на директора.

Практиката показва, че колегиалният стил е много по-успешен от едноличното ръководство, но изисква лидерски умения и качества на ръководителя, за да делегира права, да води преговори, да убеждава, да оценява чуждата гледна точка и уважава другите мнения. Безсмислено е да се поставят за екипно обсъждане въпроси, ако директорът не се съобразява при вземането на решенията с мнението на екипа, ако подхожда авторитарно, не изслушва колегите си, създава конфликтни ситуации и напрежение в работата. Въпросите за разглеждане и обсъждане в педагогическия съвет трябва внимателно да се подбират по проблематика, защото те могат да бъдат обект на много спорове, ако засягат работата на отделните индивиди.

Дирекционният съвет включва освен директора, представители на методически обединения сред учителите, психолог, старша сестра, логопед, представител на помощния персонал. Този орган работи като орган за оперативно ръководство на цялостната дейност на обединеното детско заведение. Заседава по-често според потребностите на управлението, по-гъвкав е от педагогическия съвет, поради по-малкия си състав. В дирекционния съвет са представени почти всички структури и звена в детската градина, което позволява да се обхванат отделните аспекти на дейностите на детското заведение.

Дирекционният съвет в детската градина работи като екип, когато има добро сработване между членовете му, допълване по отношение на компетенции, квалификация, специализация и поети отговорности, когато съществува единомислие и единодействие в него, убеденост в мисията и общите цели на дейността на детската градина и съблюдаване на принципите за работа в екип.

Основната дейност на съвета се отнася до:

• обсъждане и приемане на проекто-планове за дейността, както и оперативните отчети за тяхното изпълнение;

• обсъждане и решаване на въпроси, свързани с конфликтни и екстремни ситуации, със състоянието на материално-техническата база и др.

Най-благоприятно за работа е съчетаването на високи изисквания в работата с позитивна нагласа, етични взаимоотношения, уважение и доверие към хората от екипа. Постигането на добра екипност в работата на дирекционния съвет стимулира към търсене на възможно най-правилните решения, на ресурси и резерви за решаване на проблемите, носи удовлетвореност от работата в този вид екип.

Друга форма на екипна работа в детските градини е действието на експертни съвети. Един експертен съвет обединява група специалисти, които дават компетентно мнение и оценка на определена дейност, продукт или материал.

Експертни съвети в детските заведения се изграждат когато трябва да се направи анализ и да се даде оценка на някои важни или специфични въпроси, засягащи учебно-възпитателната или управленската дейност. Тези въпроси могат да бъдат от педагогически, методически, организационен, психологически, финансов, административно-стопански, кадрови характер. В детската градина има достатъчно добре подготвени специалисти – педагози, учители – които могат да участват в качеството на експерти по педагогически, методически, психологически въпроси, но са недостатъчно специалистите икономисти, които при необходимост се търсят и привличат отвън. Това е допълнително усложнение имайки предвид актуалната в момента ситуация с въвеждането на делегирания бюджет. Такава ситуация налага създаването на паралелен екип като експертните съвети.

Експертните съвети най-често се формират по решение на педагогическия съвет, във връзка с аспекти от учебно-възпитателната работа. Съставът на експертните съвети включва обикновено 3-5 или 7 души, специалисти по различни аспекти на обсъждания проблем. Те се определят от директора на детското заведение или с неговото активно участие, но е възможно съветът да се формира и по предложение на родителското настоятелство.

Директорът има водеща роля в изграждането на експертните съвети. Тук също са валидни изискванията за работа в екип. Директорът създава необходимите условия за екипност, за допълване на компетентностите на участващите експерти при обсъждането и вземането на решения.

Лидерът на екипа (не винаги това е директорът) осигурява организацията на работата, определянето на конкретните задачи, взаимодействието между членовете му, сътрудничеството в процеса на работа и съблюдаване на принципите и характеристиките на екипната дейност. Утвърждава стил на уважение и доверие в мненията и оценките на експертите, делова атмосфера за работа, целенасоченост и ориентация към позитивни действие.

Най-често функционират един до два експертни съвети. Някои по-важни съдържателни направления по които могат да се изграждат такива екипи са:

- избор на стратегия и приоритети за развитието на детското заведение;
- повишаване ефективността на възпитателния процес;
- взаимодействие на детската градина със социалната среда;
- методика и технологии на обучението – иновации, тенденции и др.

Вземането на решения, разработването и изборът на вярна стратегия за дейността на детската градина или за нейното развитие е изключително важна задача, поставено на даден екип. За да се създаде например „Стратегия за развитие на дейността на детската градина за периода от... до...”, е необходимо да се проучи състоянието на проблема, да се събере цялата необходима информация, касаеща го теоретически и практически, да се анализират силните и слабите/страни на дейността на детското заведение, да се направят съответните изводи и оценки. Целесъобразно е ръководителят на екипа и членовете му да разработят варианти на решения, да се постави на анализ и оценка всеки от тези варианти и да се избере най-подходящото и приемливо решение.

За да работи и предложи добри варианти на стратегии, експертният съвет (екип) трябва да познава историята на детската градина, настоящето и перспективите, тенденциите, особеностите на мрежата от детски заведения в района на общината, потребностите и интересите на децата, възможностите на учителската колегия и приоритетите на детската градина. Избраната от екипа стратегия е необходимо да осигурява и гарантира високо качество на обучението и подготовката на децата, издигане престижа на детското заведение сред родителите и обществото.

Смисълът на формирането на експертните съвети и създаването на екипна организация на дейността им е да се постигне по-висока компетентност при решаване на отделни важни за детската градина проблеми и създаване на ефективни условия на педагогическа дейност.

Разновидност на експертните съвети в детската градина са консултативните екипи (паралелни) – временни и постоянно действащи. Този вид екип има съвещателен характер и препоръчва вземането на решение.

Консултантската дейност подпомага ефективността на управлението на детската градина и учебно-възпитателния процес. От консултиране ръководството на детската градина може да се нуждае по въпроси за разширяване на сградния фонд, благоустройство на дворното пространство, обзавеждане, вътрешен интериор, украса и др. Броят на членовете на този екип е малък – 3 до 5 души. Изграден е предимно от консултанти – експерти (хора извън детската градина), които съдействат на ръководството на детското заведение по конкретен проблем. Ролята на директора в този случай е да търси съответните специалисти, да ги убеждава да се включат в работата, да организира предстоящата дейност, общуването с експертите, проучването и обсъждането на проблемите и определянето на вариантите за решения.

Друг вид екип в детската градина е родителското настоятелство. За ефективното осъществяване на широката му отговорна дейност, използването на екипната организация би могла да се окаже особено необходима. Родителското настоятелство е работен екип, нееднороден, обикновено постоянно действащ. В състава му се включват родители, учители и представители на външни институции. Броят им би могъл да бъде различен (оптимален вариант 5-7 души), в зависимост от обхвата на работата, която им се възлага.

При изграждането на екипи с участието на представители на партньорите на детската градина, решаваща е ролята на учителите като катализатори на това участие.

Екипната работа с родителите може и трябва да се прилага широко в цялостната дейност на детската градина:

- за организиране на съвместни инициативи на деца и родители в свободното време;
- за организиране на консултации и психолого-педагогическа помощ за родители и деца от специалисти;
- за съвместно проучване (с учители) интересите на децата в детската градина;
- за подготовка на родителски събрания (група родители се запознават с проблемите на детското заведение и подготвят предложения, мерки за подобряването им).

Освен постоянни в ДГ могат да се създават и временни екипи за изпълнението на конкретни задачи – например, за разработването план или програма за дейността на детското заведение или за работа по значими проекти. Екипът за разработване на планове и проекти извършва следното:

- анализира състоянието на дейността на детската градина в последните години, като разкрива силните и слабите страни, очертава проблемите и приоритетите;
- разработва целите и стратегиите за дейността на детското заведение;
- проектира основни направления и конкретни дейности за работа на детската градина през съответния период;
- определя дейностите по мониторинг върху работата на детското заведение;
- проектира действия за подкрепа и взаимодействия със социалните партньори.

Може да се формира и временен екип, който да разработи цялостна програма за повишаване квалификацията на учителите за определен период от време. Би могло да се осъществи иновационна, експериментални, изследователска, опитна дейност, свързана с усъвършенстване на учебния процес и професионалното развитие на учителите. Примерни направления на дейност на този екип могат да бъдат:

- Проучване интересите и потребностите на учителите от детската градина;
- Разработване на варианти за участие в различни форми за повишаване на квалификацията – специализации, курсове, тренинги, участия в периодически форуми (конференции, семинари, дискусии и др.), работа по проекти на общинско, регионално, национално и международно равнище;
- Търсене на възможности за ресурсно осигуряване на квалификационната дейност на учителите (научно, материално-техническо и финансово);
- Организиране на обучение на учителите за работа в екип.

Временен екип в детската градина може да бъде и този, който се сформира по повод предстояща музикална, театрална и др. вид изява на детската градина. Този вид екип е временен, паралелен екип – част от учителската колегия, паралелно със своите задължения като учители, са част от новосформирания екип.

За да е ефективна работата на всеки екип е необходимо да са налице определени изисквания (условия). Едно от тях е размерът на екипа. Екипите в детската градина могат да имат малък или по-голям състав, в зависимост от задачата, която трябва да изпълнят. Те могат да включват само двама души, но може да се състоят от 7-9 и повече души. Няма регламентация за броя на участващите в един екип специалисти. Важно изискване е обаче те да са подготвени в съответната област, да имат необходимата квалификация и опит и което е решаващо, да са специалисти по различните аспекти на проблема, за да се допълват.

Друго особено важно изискване, засягащо състава на екипа, е възможността за сработване на членовете му, за сътрудничество, взаимно допълване, комуникиране и единодействие. Това не изключва вероятността те да имат различни идеи и становища, в екипа да се спори, но да съществува убеденост в добронамереността, да се правят компромиси в името на най-добрите варианти за решения на принципа на консенсуса.

Когато се изгражда екипът е добре членовете му да се търсят на първо място сред колегията на детската градина. Но когато дадени специалисти липсват, такива могат да се привлекат отвън. Те могат да бъдат представители на органите за управление на образованието, общини, родителите, държавните институции и обществените организации, неправителствени организации, фондации, сдружения, бизнес средите, социалната сфера.

Екипите в детската градина, с изключение на работните, се създават за определен срок, в който трябва да изпълнят дадена дейност или задача, да решат определен проблем. Този срок зависи от мащабността на задачата, както и от значението й за управленската или педагогическата дейност. Често някои задачи трябва бързо да се изпълняват и се налага съответният екип да работи интензивно в краткия срок от време, с което разполага.

Когато задачата е от типа спешна и важна, екипът трябва да вложи максимални усилия, за да се справи. Затова е добре винаги когато е възможно да се създават екипи по-рано, за да има достатъчно време за изпълнение на задачата без претоварване и преумора на членовете на екипа.

Технологично време е необходимо, за да се подготви график за работа и да се приключи успешно в срок.

Разпределение и изпълнение на задачите в екипите на детските заведения

Важен организационен въпрос на работата на екипа е за начина на разпределението на задачите. Те трябва равномерно да натоварват членовете на екипа и да се разпределят в зависимост от отделните аспекти на проблема и компетентността на участниците в екипа.

Разпределението на задачите може да бъде устно или в писмена форма, с декомпозиране и конкретизиране на сроковете за изпълнението, изисквания за обема на работата, срока за оформянето на материалите, правата, задълженията и отговорностите на отделните членове на екипа. Целесъобразно е още при разпределянето на задачите от лидера на екипа, на членовете да се предоставят съществуващите материали, справки, доклади, информации, които те ще ползват в процеса на работата си в екип. Необходимо е да се изградят и канали за получаване на необходимата информация и взаимодействие.

Тези важни функции в екипа се осъществяват от ръководителя – лидер. Той може да бъде избран от цялата педагогическа колегия, когато екипът се изгражда към Педагогическия съвет, да бъде определен от директора на детската градина или от състава на самия екип.

Директорът на детското заведение може да ръководи изградените в помощ на управленската му дейност екипи, но те могат да се оглавяват и от други специалисти – най-често от най-добрия измежду тях, най-компетентния, най-опитния, с откроява щи се организаторски умения и качества. Екипът може да си избере и секретар, който да води необходимата документация, да оформя разработените материали. При малък състав от двама-трима души, какъвто е екипът в детските възрастови групи (двама учители и помощник-възпитател), екипът може да работи и без определен ръководител.

Директорът на детската градина има определяща роля в изграждането на екипите. Те могат да се формират пряко в негова помощ като консултативни или експертни съвети, в които той участва като член или ръководител на екипа.

Могат да се формират и към други управленски органи на детското заведение – към педагогически съвет, към методически обединения или комисии. В тях не винаги е необходимо прякото участие на директора на училището, но той активно подпомага

изграждането им, когато това е необходимо, съдейства им при осъществяване на поставените им задачи. Основно значение за екипната работа има неговата ориентация към сътрудничество и взаимодействие, както и стилът му на управление, насочен към обединяване на екипа, обсъждане на проблемите, съветване и изслушване на чуждите мнения. Този демократичен стил се възприема от учителските екипи като признание, уважение и доверие в техните възможности, квалификация и подготовка.

Работата в екип в детската градина е целесъобразно да бъде подчинена на следните по-важни принципи:

- съвместност на членовете на екипа помежду си;
- колективизъм, сътрудничество;
- специализация и окомплектованост на екипа;
- иновативност в работата му;
- толерантност, уважение на чуждото мнение;
- стратегическа ефективност;
- координиране;
- комуникация;
- ефективно социално взаимодействие;
- вариативност;
- конструктивност;
- взискателност;
- добронамереност;
- инициативност.

Съвместната дейност на екипите на детската градина трябва да се организира в контекста на организационна култура и микроклимат, който се характеризира с взаимно уважение, доверие и зачитане на мненията, оценките и работата на всеки участник, с изслушване, насърчаване, подпомагане, окуражаване за активно участие и изява, но и със свобода в критиката на слабостите, с отстояване на свободното мнение, с правото да се защитава, обосновава, аргументира друго, различно мнение. Реален смисъл от екипната работа в детската градина има тогава, когато се постига високо ниво на ефективност.

Един от най-добрите начини да се управляват тези проблеми е като се установят ясни норми на поведение и работа. Както посочват Катценбах и Смит, най-съществените от тези правила се отнасят до следните особености на живота на екипа:

- присъствие – членовете и лидерите трябва да разбират, че екипът не може да взема решения и да върши работата си, ако отделните членове не се появяват на срещите или на съвместните работни сесии;
- обсъждания – трябва да се постигне съгласие, че нито един въпрос или проблем няма да се решават без обсъждане. Дори да се знае, че дадена промяна може да не се хареса на ръководителя, екипът не бива да се притеснява или да се страхува да я обсъжда.
- конструктивна критика – решаването на проблемите в екипа задължително трябва да довежда до конкуриращи се решения. Привърже-ниците на тези решения трябва да са наясно, че могат свободно да представят становищата си, но им е забранено да използват измама или прикриване на данни, за да оборят защитниците на други решения. Екипните играчи освен това трябва да се научат как да изразяват конструктивно несъгласието си с другите;
- конфиденциалност – всички членове на екипа трябва да се уверени, че казаното в рамките на екипа ще си остане там, в противен случай някои екипни въпроси няма да се обсъждат свободно;
- ориентация към действие – истинската цел на екипите е действат и да дават резултати.

Каквито и норми на поведение да е избрал екипът в детската градина, неговите членове трябва да са участващи в този избор, да са ги приели.

Литература

Гюрова, В. Божилова, В. (2006). Магията на екипната работа Европрес, София.

Колева, Ир.и колектив. (2008) Модели на педагогическото взаимодействие. София „Просвета

Ленсиони, П. (2006). Петте основни слабости при работата в екип Изток-Запад.

Ленсиони, П. (2013). Преодоляване на петте основни слабости при работата в екип. Изток-Запад.

Славянска, В. (2016). Психология на управлението. П/в, Макрос, 2016.

Славянска, В. (2016). Управление на човешките ресурси в проектна среда. П/в, Макрос, 2016.

Славянска. В. (2016). Управление на организационната промяна. П/в, Макрос, 2016.

Славянска, В. (2017). Мотивиране на персонала. П/в, Макрос, 2017.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

PROBLEMS IN TEAM WORK

Desislava Slavova

Abstract: The study analyzes weaknesses in teamwork: Lack of trust; Fear of conflict; Lack of commitment; Avoidance of seeking responsibility; Deviation from results.
Keywords: team work, conflict, trust, results.

ПРОБЛЕМИ ПРИ РАБОТАТА В ЕКИП

Десислава Славова

Според Патрик Ленсиони пет са основните слабости при работа в екип[1]:

1. Липса на доверие;
2. Страх от конфликт;
3. Липса на ангажираност;
4. Избягване на търсенето на отговорност;
5. Отклоняване от резултатите.

Ленсиони отбелязва, че тези пет слабости биха могли погрешно да се разглеждат като пет различни проблема, които могат да бъдат решавани отделно един от друг. На практика обаче те формират взаимосвързан модел.

Липса на доверие. Първата слабост е липсата на доверие сред членовете на екипа. По същество тя се дължи на нежеланието на хората в екипа да бъдат уязвими един от друг. Ако съекипниците не са откровени към другите за грешките и слабостите си, това пречи да се изгради основа на доверието.

Членовете на екипи, в които липсва доверие:

[1] Ленсиони, П. 2006. Петте основни слабости при работа в екип. Изд. „Изток Запад“, гр. София.

- крият слабостите и грешките си един от друг;
- колебаят се да поискат помощ или да осъществят конструктивна обратна връзка;
- колебаят се да поискат помощ извън собствените си сфери на отговорност;
- стигат до прибързани заключения относно намеренията и уменията на другите, без да се опитат да ги изяснят;
- губят време и енергия да се справят с поведението си и с последиците от него;
- са отмъстителни;
- ненавиждат заседанията и намират оправдания да не прекарват заедно времето си с останалите.

Членовете на екипи, в който има доверие:

- признават слабостите и грешките си;
- молят за помощ;
- приемат въпроси и информация (съвети) за собствените си сфери на отговорност;
- преди да стигнат до негативно заключение, допускат, че другият е прав, и му дават възможност да се защити;
- поемат риска да предложат обратна информация и помощ;
- оценяват и се възползват от уменията и опита на другите;
- насочват времето и енергията си към важни проблеми, а не към политиканстване;
- предлагат и приемат извинения без колебание;
- очакват с нетърпение заседанията и другите възможности да работят като група.

Доверието е основата на работата в екип. В екипа доверието се отнася единствено до показване на уязвимост, което за повечето хора е трудно. Изграждането на доверие иска време, но процесът може да бъде силно ускорен с подходящи управленски действия. Доверието в екипа никога не е окончателно. То трябва да се поддържа с времето.

Страх от конфликти. Втората слабост при работа в екип е страхът от конфликти сред членовете на екипа. Става дума за т.нар. „конструктивни конфликти”, разбира се, които са така полезни и необходими за всеки екип. Ленсиони няма предвид деструктивните конфликти, които често са на лична основа и следва да се избягват.

Тонът за появата на страх от конфликти се задава обикновено от липсата на доверие в екипа. Хората, които си нямат доверие са неспособни да влязат в разгорещени спорове „за” или „против” някаква идея. Вместо това те спорят привидно и правят предпазливи коментари. В екипа цари атмосфера на автоцензура.

Екипите, които се боят от конфликти:

- провеждат скучни екипни срещи;
- създават среда, в която процъфтяват политиканстването и личните нападки;
- избягват спорните теми, които са жизненоважни за успеха на екипа;
- не успяват да се възползват от мненията и съображенията на членовете на екипа;
- губят време и енергия в силово и рисково откъм междуличностните отношения управление.

Екипите, които влизат в конфликти:

- провеждат оживени и интересни заседания;
- извличат и използват идеите на всички свои членове;
- решават проблемите бързо;
- свеждат до минимум политиканстването;
- слагат жизненоважните проблеми на масата за обсъждане;
- избягват разсейването.

Конфликтът е ситуация на противопоставяне между хората, който възниква и се развива вследствие на непримирими техни позиции. За да се провери какво е положението с фактора „справяне с конфликт” е добре да се разграничат конфликтите в екипа на два вида: функционални и дисфункционални.

Функционалният (съдържателен) конфликт включва несъгласия по идеите и различаващи се становища за най-добрия начин да се върви напред. С помощта на този конфликт екипът изяснява различни гледни точки и идеи, преговаря, постига съгласие какво и как да направи. Такъв конфликт не само е здравословен, но е и от критично значение за ефективността на екипната работа. Когато хората изразяват различията си открито и оспорват различни мнения и позиции, могат да идентифицират реалните слабости и да предложат добри идеи.

Дисфункционалният конфликт е с изместен спрямо екипната цел фокус. Включва търкания, съперничество и противопоставяне на личности, като обикновено подкопава готовността на хората да си сътрудничат, правейки процеса на вземане на решения по-малко ефективен. Този вид конфликт възниква когато участниците в екипа не са подготвени да комуникират ефективно. Вместо да се критикува идеята се критикува участника, който е предложил идеята.

При по-внимателно вглеждане двата вида конфликт лесно могат да се разграничат. Когато член на екипа си спомня „трудните дебати за стратегията за развитие на детската градина...” има предвид съдържателен конфликт. Когато член на екипа коментира „разгорещените спорове, които са се изродили в личностни нападки” има предвид дисфункционален конфликт.

На практика обаче двата типа конфликт трудно могат да се разграничат. Хората са склонни да приемат всяка критика лично и да реагират отбранително. Атмосферата бързо се „зарежда” и дори да се появи решение на спора, емоционалните негативни вторични ефекти продължават да се носят във въздуха, затруднявайки членовете на екипа да работят заедно по неговото изпълнение. Когато това се повтаря по един и същи сценарий се срива доверието и мотивацията за работа в екипа.

Справянето с конфликти е управление на непримирими идеи, гледни точки, позиции, мнения, които се отнасят до съвместната работа за изпълнение на общата цел. Поради този факт, предизвикателството пред лидерите е да засилват съдържателния конфликт, като същевременно поддържат дисфункционалния на ниско равнище. Решение за това може да бъде установяването на норми, които превръщат сериозните дебати в правило, а не в изключение. Добрият конфликт между членовете на екипа изисква доверие, изразяващо се в ангажирането в нефилтриран и страстен дебат по важните въпроси. Дори сред най-добрите екипи конфликтите понякога причиняват неудобство. Страхът от вероятен личен конфликт не трябва да спира екипа да провежда редовни продуктивни дебати.

Липса на ангажираност. Страхът от конструктивни конфликти в екипа и липсата на здравословни сблъсъци на идеи и гледни точки е вреден, тъй като дава тон за третата слабост – липсата на ангажираност в екипа. Ако не са изразили мненията си в разгорещени и открити дебати, членовете на екипа рядко приемат и се ангажират с решенията, които са взети в екипа. Някои членове на екипа се преструват, че са съгласни и ангажирани с едно или друго решение, но на практика не са.

Екип, в който липсва ангажираност:

- е причина членовете му да не са наясно с курса и приоритетите;
- вижда как възможностите се пропиляват поради прекалени анализи и ненужно отлагане;
- поражда неувереност и страх от провал;
- се връща отново и отново към предишни дискусии и решения;
- поражда съмнения и задни мисли у членовете на екипа.

Екип, в който има ангажираност:

- създава яснота относно решенията и приоритетите;
- сплотява целия екип около общите цели;
- спомага членовете му да се учат от грешките;
- възползва се от възможностите, изпреварвайки конкурентите;

- върви напред без колебания;
- променя курса без колебания и угризения.

Ангажираността изисква яснота и приемане. Яснотата изисква екипа да избягва допусканията и да завършва всяка дискусия с ясното разбиране какво точно е решено. Приемането не изисква консенсус. Членовете на добрите екипи се научават да изразяват несъгласие едни с други и въпреки това да се ангажират с взетото решение.

Търсенето на консенсус в екипната работа често пъти изглежда нещо съвсем естествено, но може да е голяма грешка. Има много ситуации, в които търсенето на консенсус на всяка цена може да доведе до спиране на работата и пълна парализа.

Избягване търсенето на отговорност. Четвъртата слабост при работа в екип е избягването на търсене на отговорност. Когато в екипа липсва ангажираност и приемане на чуждите идеи или решения, членовете на екипа избягват търсенето на отговорност. Когато хората не са ангажирани с ясен план за действие, дори и най-целенасочените и мотивирани хора често се колебаят дали да потърсят отговорност от колегите си за действия, които изглежда вредят на работата на екипа.

Екип, който избягва взаимното търсене на отговорност:

- предизвиква негодувание у членовете, които имат различни стандарти за оценка на работата;
- насърчава посредствеността;
- пропуска важни срокове и ключови етапи;
- стоварва ненужно бреме върху плещите на ръководителя като единствен източник на дисциплина.

Екипът, чийто членове се държат взаимно отговорни:

- оказва натиск върху по-слабо представящите се съекипници да подобрят работата си;
- открива бързо евентуалните проблеми, тъй като членовете му без колебание подлагат на съмнение подхода на другите;
- поражда уважение към членовете на екипа, които се придържат към едни и същи високи стандарти за работа;
- избягва излишната бюрокрация в управлението на дейността и коригиращите действия.

В силния екип търсенето на отговорност става директно между колегите. От ръководителя на екипа не се очаква единствено той и никой друг да търси отговорност. За да просперира културата на търсене на отговорност, лидерът на екипа следва да демонстрира готовност да се изправи лице в лице с трудностите. Най-добрата възможност за взаимно търсене на отговорност е по време на общите екипни срещи, на които редовно да се обсъждат резултатите и прогреса на екипа.

Отклоняване от резултатите. Неспособността на хората да се държат един другиго отговорни създава среда, в която процъфтява петата слабост – отклоняване от резултатите. Тази слабост настъпва, когато членовете на екипа поставят индивидуалните си потребности (като его, напредък в службата или признание) или нуждите на своите отдели над общите цели на екипа.

Екипът, който не е съсретодочен върху резултатите:

- тъпче на едно място;
- рядко побеждава конкурентите;
- губи ориентираните към постигане на постижения служители;
- насърчава членовете на екипа да се съсредоточават върху собствената си кариера и индивидуални цели;
- лесно се разсейва.

Екипът, който е съсредоточен върху колективните резултати:

- задържа ориентираните към постижения служители;
- свежда до минимум индивидуалистичното поведение;
- се радва на успеха и страда силно от неуспехите;
- печели от индивидите, които подчиняват собствените си цели / интереси на благото на екипа;
- избягва разсейването.

Литература

Гюрова, В. Божилова, В. (2006). Магията на екипната работа Европрес, София.

Колева, Ир.и колектив. (2008) Модели на педагогическото взаимодействие. София „Просвета

Ленсиони, П. (2006). Петте основни слабости при работата в екип Изток-Запад.

Ленсиони, П. (2013). Преодоляване на петте основни слабости при работата в екип. Изток-Запад.

Славянска, В. (2016). Психология на управлението. П/в, Макрос, 2016.

Славянска, В. (2016). Управление на човешките ресурси в проектна среда. П/в, Макрос, 2016.

Славянска. В. (2016). Управление на организационната промяна. П/в, Макрос, 2016.

Славянска, В. (2017). Мотивиране на персонала. П/в, Макрос, 2017.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

TOUR GUIDE TALK ABOUT TRYPHON ZAREZAN

Angelina Titeryakova

Abstract: The study presents the commemoration of the feast of Tryphon Zarezan in Bulgaria.
Keywords: tour guide, feast, Tryphon Zarezan.

ЕКСКУРЗОВОДСКА БЕСЕДА ЗА ТРИФОН ЗАРЕЗАН

Ангелина Титерякова

Виното винаги е имало специално място в живота и културата по нашите земи. Още от времето, когато траките го пренасят по нашите земи и изграждат култа към Сабазий, през средновековните обреди, обичайте през възраждането, чак до традициите, които спазваме и до наши дни. Днес честваме празника на лозарите, градинарите и кръчмарите в деня на техния покровител св. Трифон, дори може да се каже че го празнуваме двойно – веднъж по нов стил на 01 февуари,и веднъж по стар стил на 14 февуари. В разнообразните етнографски територии на страната, празника се отбелязва по различни начни, но в техния център винаги стоят гроздето, лозята и плодородието. Ритуалите, които се изпълняват включват избиране на цар, поливане на лозята със свещена вода, преносно зашиване на устите на мишките и други. Част от тях не са еднодневни, а продължават цели три дни, т.н. *трифунци*, а следите от античността в празника, може да видим и днес. При нас светецът е известен с прозвището *зарезан*, защото по подобие на една от легендите за тракийския цар Ликург, отрязва носа си[1].

[1] За разлика от Ликург, който убива сина си.

В Античността по нашите земи виното е било широко разпространено и използвано при редица ритуали от Траките. Божеството, което отговаряло за лозята, пиршествата и плодородието на земята бил бог Дионис[2]. Траките пренасят от изток гроздето, като тракийското вино било едно от най-известните и ароматни вина за времето си. Племената изградили култ към гроздовия сок и неговия покровител Сабазий, който според преданията обикалял из земята и показвал на хората как да си приготвят божествената напитка. По-късно този култ бива възприет и от древните гърци, а след това и от римляните. С навлизането и налагането на християнството, по подобие на много други празници и култове, този към Дионис също успява да оцелее, но под нов образ – на св. Трифон. Свети Трифон е роден през 227г. във Фригия (Мала Азия), където се намира една от най-плодородната земя. Бил е известен лечител, който гонил злите духове от хората и им помагал да оздравеят[3]. Умира, като мъченик, през 248г. и по-късно бива канонизиран като светец. Днес той е известен с прозвището си *зарезан*, което той получава, след като сам отрязва носа си. Според легендата, на 40 ден след раждането на сина си Иисус (2 феувари по нов стил), Мария отивала към църквата. Минавайки покрай дома на Трифон, който според някои версии й е брат, тя го поздравява, но не получава отговор. На връщане от църквата Мария отново поздравила Трифон, а той й отвърнал, че не разбира за какво тя ходи в църквата, да кръщава и да се моли за копелето си[4]. Тогава Мария се ядосала и се извикала към жената на Трифон с думте „Ела и вземи кърпа и сол, че мъжът ти си отряза носа!“. Притеснена жената веднага отишла на лозето при мъжа си, който го подрязвал и видяла, че носът му си е на мястото. Щом Трифон разбрал защо идва при него жена му, тръгнал да й обеснява „Че аз не режа тъй, а тъй“ и отрязва върха на носа си[5]. От тук нататък той става известен, като Трифон Чипия или както ни е познат и до днес - Трифон Зарезан.

Приема се, че тази легенда е отглас от мита за тракийски цар Лигурк, който изгонил свитата на Дионис и богът го наказал - да убие синът си в безумие, мислейки си, че зарязва лозята[6].

Друга прилика с тракийски бог виждаме и при една от другите легенди за св. Трифон, която срещаме при гр. Средец. Според нея светеца е учил хората как да зарязват лозата си, по подобен начин, както Дионис е учил хората да правят вино. Трифон имал много лозя и се грижел за тях с помощта на животните си, едно от които магаре. Веднъж светеца видял, че магарето е наяло част от стръковете на лозята, което означавало че ще има по-малко реколта през есеннта, и веднага се скарал на магарето. Дошла есента и Трифон бил учуден да види, че тъкмо тези места от който магарето е яло, са най-плодородните. Извинил се на животното и започнал да учи хората, че трябва да зарязват лозата си, за да имат по-добра реколта[7].

На 1 февуари празнуват всички носещи името Трифон, както и неговите производни. Вярва се, че хората празнуващи на тази дата са големи късметлии, понеже всички са им съпричастни и празнуват заедно с тях празника им[8]. Самият св. Трифон е покровител на лозарите, градинарите и кръчмарите, а от 1926г. на неговия ден официално празнуват и винарите в България[9].

[2] Все още наричан Загрей, Сабазий, Бакхус, Бакх.
[3]Старева, Лилия – „Български имена и традиции“, Труд, 2006 г., стр. 191.
[4] Визирайки, че Мария е родила, макар да е девица.
[5] Арнаудов, Михаил – „Български народни празници“, Сириус, 2002 г., стр. 49.
[6] Стойне, Анани; Попов, Димитър; Василева, Маргарита; Попов, Рачко – „Българската Митология – енциклопедичен речник“, Захари Стоянов, София, 2006 г. стр. 341.
[7] Райчесвки, Стоян – „Календар и обредност в Странджа и Източна Тракия“, Захари Стоянов, София, 2016 г., стр. 58.
[8] Младенов, Олег – „Български празничен народен календар“, Световит, 2006 г., стр. 38.
[9] Райчесвки, Стоян Цит. Съч., стр. 59.

Макар да почитаме св. Трифон на 1 февурари, празниците обвързани с него се празнуват три дни и се наричат *трифунци*. На първия ден се празнува св. Трифон, на 2 февуари се отбелязва Сретение Господне, а на 3 февуари се почита св. Симеон Богоприемец. На първия ден от трифунци, обредите се свързват най-вече с виното и лозята, като традициите се различават в различните краища на България. В Пловдивско още от предишната вечер селяните събират пари за коливо, свещи, ракия и гощавка, а на заранта бият камбаните, както на големите празници. След литургия, всеки отива с бъклица червено вино на лозята и зарязват с наострен косер най-плодовитите лози, които се поливат с вино и богословят за да родят много грозде. Връщат се в селото, на предварително уговорено място, където тразпезата е подготвена, като задължително на нея има бял котел с вино, заедно с няколко лозови пръчки във него[10]. За гощавка се подготвят кокошка, тутманик и прясна пита[11], също така се черпят и със светена вода (с богопожелания). Ако времето е хубаво – от този ден нататък режат редовно лозята, стои се на трапезата и се пие цял ден.

В Търновско, една седмица по-рано, избират няколко почетни селяни, които събират 10-15 крини жито и ги продават. Купуват овен, който се сготвя сред лозята за „оброк“[12], всички селяни идват с хляб, бъклица вино и печена кокошка. Свещеника извършва освещение на маслото и водата – маслото се изсипва под оброчния камък, а водата се взима от селяните и се носи за поръсване на лозята. Всички сядат заедно на общата трапеза, а някои от селяните натриват сажди по върховете на отрязаните лозови пръчки, за да видят дали ще пуснат млъзга. Колкото повече се овлажни притиснатата съжда, толкова повече млъзга има, тоест толкова по-плодовита ще бъде годината[13]. В Скопско всеки взима от кръстената от местния поп вода и я занася на лозята, заедно с пепел, за да „изпръхнува“ гроздето, тоест да има по-големи зърна. След като се зареждат няколко лози се седя на веселба.

В Струга и Прилеп, св. Трифон е известен като „Трифон Пияницата“. Според тях, Трифон зарязвал пиян лозята си, след като се опиянил с вино, и без да иска си е отрязал носа[14].

В Малгарарско засащат овощни дървета, а лозята пръскат със свещена вода. Когато лозарите обикалят, те повтарят един и същи диалог - А: „Трифоне, кажи къде си?“ Б: „Под лозата, от грозде се невидя!“ А:“Догодина хич да не се видиш!“[15]. В същия край мъжете, които нямат деца изпълняват обичая *насичане*. Мъжът вика свой съсед или приятел да го избръсне, след което бръснаря го посича на три места по врата. Смята се, че след това вече мъжа ще има деца.

В Южна България и най-вече в родопска област, се извършва ритуал за сплашване на овощните дървета. Те биват заплашвани, че ще бъдат отрязани, ако не дадат плод. След две сплашвания, ако дървото все още не ражда, то тогава то наистина бива отрязвано.

В с. Марашки Тръстеник, Плевенско, вечерта срещу първия трифунец, взимат 12 броя люспи от червен лук – по една за всеки месец от годината. Във всяка една люспа слагат малко сол и на третия ден гледат солта във всяка люспа. Ако тя се е стопила, то значи през този месец ще има кишаво време, а ако не се е стопила, то значи през този месец ще е сухо[16].

В Северна България се избира цар на лозята. Събират се всички мъже, поставя се на масата китка босилек с червен конец и три пръчки от лоза, а най-възрастния казва „Кой е

[10] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 47.
[11] Проданова, Мария – „Български празници и традиции – бит, духовност, обичаи“, БАРД, 2006 г., стр. 39.
[12] традиционни свещени места в България, както и култовите ритуали, сходни с курбан, извършвани там ежегодно на определен християнски празник.
[13] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 48.
[14] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 48.
[15] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 48.
[16] Маринов, Димитър – „Религиозни народни обичаи“, Изток-Запад, 2003 г., стр. 151.

честит, нека поеме китката и да стане Трифон (цар)!“. Гледа се да я вземе някой по-заможен, защото той ще трябва да почерпи цялото село, също така се гледа да е късметлия, за блага реколта. След като приключи яденето и пиенето на лозята, мъжете тръгват обратно към селото с гайди, като царя или се вози в колесар, теглен от останалите мъже, или на нечие рамене. Царят води шествие през селото, като спират през всяка къща, от където излиза стопанина с бял котел с вино и черпи най-напред царя, а след това и всики в свитата му. Каквото остане от виното в котела изспива върху царя с думите „Хайде, нека да е берекет, да прелива през праговете!“, на което царя отговаря с „Амин!“. След като обиколят всички къщи се спират в дома на царя, който трябва да посрещне всички у тях и да ги почерпи[17].

В някои райони се смята, че денят на св. Трифон е началото на пролетната оран – стопаните закичват впрегнатия добитък със здравец и го прекаждат с тамян[18].

Изброените досега обичаи включваха мъжете, но и жените имат своите традиции за първия ден на малкия сечко. В Странджа и Източна Тракия жените празнуват този ден за мишките. Рано сутринта отиват на църква, за да вземат от там осветена вода, на която поповете са правили заклинания и молитви срещу мишките, поповите прасета и къртиците (част от големите вредители на посевите). Когато се върнат в дома си, ръсат с донесената вода стаите и хамбарите си, а след това и нивите си, за да няма мишки през лятото[19]. Изпълняват и ритуали против мишките – от това да не виждат къде е храната до по-крайни като да не им позволява да ядат. При първия се завързват очите на едно от момичетата в къщата с кърпа и го карат да маже с червена глина домашното огище и четерите ъгъла на стаята. През цялото време, докато маже се води следния диалог между нея и майката на момичето (или някоя от сестрите й): „Какво мажеш?“, „Мажа на мишките очите!“, „Маши, да ги замажеш!“.

При втория ритуал, стопанката застава разкрачена над купчина жерава при домашното огнище, взима една игла и започва да шие по полата си, докато се води следния диалог: „Какво шиеш?“, „Шия на мишките устата!“, „Ший да ги зашиеш!“[20].

В Родопско се изпълнява т.н. *трифоносване*. Домакинята удря с брадва по някой стълб и вика „Чуеш ли ме, Трифоне?“, а от къщи й отговарят „Не чуем те от масло, от сирене“. Същото се повтаря и по нивите, лозаята, градините[21].

Следващите два дни от *трифунци* са познати и като *вълчи дни*. През трите дена не се работи от страх от вълци – жените още от 31 вечерта нарязват и изпират всичко, за да избегнат позлването на остри предмети и работата през следващите три дни. Вярва се, че ако отворят нощици (или нещо друго остро), то те отварят вълчите челюсти.

Правя се и предсказания за годината, ако на първия трифунец времето е добро, то тогава ще има хубава коприна от първа ръка и есенна сеидба. Ако на втори вали, то ще има много царевица и грозде, а ако на трети времето е хубаво, значи ще има добро жито. Слагат се въглени на огнището и се наричат, кой за жито, кой за царевица, кой за пчели и други. На третия ден гледат дали въглена (те са стоели зад вратата) е станал на пепел. Ако е, то това означава плодородие за каквото е бил наречен (примерно ако е бил за царевица, то тази година царевичната реколта ще бъде благодатна)[22]. На втория ден се месят питки и се подаряват на поне две къщи в селото.

В Пиротско вярват, че ако на втория трифунец вземеш пари, ще взимаш през цялата година, а ако дадеш пари, то тогава цяла година ще даваш.

[17] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 49-50.
[18] Дяков, Томислав – „Народният календар – празници и вярвания на българите“, Св. Климент Охридски, София, 2013 г., стр. 34.
[19] Райчесвки, Стоян Цит. Съч., стр. 55.
[20] Райчесвки, Стоян Цит. Съч., стр. 56.
[21] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 48.
[22] Арнаудов, Михаил Цит. Съч., стр. 48.

В Чепеларе, ако времето на втори е хубаво, то тогава се смята че то ще остане такова и в следващите 40 дни. Вярва се, че каквото срещне човек, като излезе от дома си, това ще му е съсмета за година. На третия трифунец има традиция да се удря, че от вибрациите да избягат змиите и гущерите[23].

В традициите от близкото минало, които за жалост бавно замират, може ясно да видим по-древните следи на празника. На практика празника на св. Трифон съвпада с Дионисиевите празници на траки и гърци. На-очевидния факт е, че Дионис е бил бог на лозята (виното), веселието и плодородието, а Трифон е закрилник на лозарите, градинарите и кръчмарите, тоест техните роли се препокриват. И за двамата има легенди, в които някой, под чуждо влияние (било то Дионис, или Дева Мария) има „рязане“ с лозарски ножици. Друга прилика виждаме и при истроиите за тях – според траките Сабазий обикалял дълго из земите на смъртните, за да ги учи как да правят вино. Според част от вярванията за Трифон, той е обикалял и е показвал на хората как да подкастрят лозята си, за да имат повече плод и повече вино. В Северна България имат обичай, в който избират цар и го возят в колесар, което се доближа до описанията на Дионис. За мен това е един от съвременните празници, в които най-силно си личи тракийската следа в обичаите ни.

Използвана литература:

1. Арнаудов, Михаил – „Български народни празници“, Сириус, 2002 г.
2. Дяков, Томислав – „Народният календар – празници и вярвания на българите“, Св. Климент Охридски, София, 2013 г.
3. Маринов, Димитър – „Религиозни народни обичаи“, Изток-Запад, 2003 г.
4. Младенов, Олег – „Български празничен народен календар“, Световит, 2006 г.
5. Проданова, Мария – „Български празници и традиции – бит, духовност, обичаи“, БАРД, 2006 г.
6. Райчесвки, Стоян – „Календар и обредност в Странджа и Източна Тракия“, Захари Стоянов, София, 2016 г.
7. Старева, Лилия – „Български имена и традиции“, Труд, 2006 г.
8. Стойне, Анани; Попов, Димитър; Василева, Маргарита; Попов, Рачко – „Българската Митология – енциклопедичен речник“, Захари Стоянов, София, 2006 г.

[23] Маринов, Димитър Цит. Съч., стр. 151-152.

Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
ISSN 1314-5703 (Print)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development Bulgaria

http://science.uard.bg

HARMFUL AND BENEFICIAL ENTOMOFAUNA IN TOBACCO PLANTS

Zheko Radev
Tobacco and tobacco products institute, Markovo, Bulgaria

Abstract: During the research in tobacco plantation with oriental tobacco ecotype Dupnitsa, variety Dupnitsa 733 were found: five representatives of the harmful entomofauna- *Agrotis segetum* Denis & Schiffermüller, *Calliptamus italicus* L., *Helicoverpa armigera* Hübner, *Myzus persicae* Sulzer and *Thrips tabaci* Lindeman; and eight representatives of the beneficial entomofauna- *Aphidoletes aphidimyza* Rondani, *Coccinella septempunctata* L., *Dicyphus eskerlieni* Wg., *Harmonia axyridis* Pallas, *Hippodamia variegate* Goeze, *Macrolophus costalis* Fieber, *Orius* sp. and *Sphaerophoria* sp. The species were reported in the period April-September. The cankerworm of *A. segetum* was first reported by the representatives of the harmful entomofauna at the end of April, and *C. italicus* with single representatives was found at the latest. Plant protection measures were carried out at the beginning of the vegetation in order to limit the economically important pests of tobacco.

Keywords: *Tobacco*, study, insects.

ВРЕДНА И ПОЛЕЗНА ЕНТОМОФАУНА В ТЮТЮНЕВИ РАСТЕНИЯ

Жеко Радев
Институт по тютюна и тютюневите изделия - Марково

Резюме: При извършеното проучване в насаждение с ориенталски тютюн екотип Дупница, сорт Дупница 733 бяха установени: пет представителя на вредната ентомофауна- *Agrotis segetum* Denis & Schiffermüller, *Calliptamus italicus* L., *Helicoverpa armigera* Hübner, *Myzus persicae* Sulzer и *Thrips tabaci* Lindeman; и осем представителя на полезната ентомофауна- *Aphidoletes aphidimyza* Rondani, *Coccinella septempunctata* L., *Dicyphus eskerlieni* Wg., *Harmonia axyridis* Pallas, *Hippodamia variegate* Goeze, *Macrolophus costalis* Fieber, *Orius* sp. и *Sphaerophoria* sp. Видовете бяха отчетени през периода април-септември. Най-рано от представителите на вредната ентомофауна бе отчетена гъсеницата на *A. segetum* още в лехите в края на месец април, а най-късно бе установен *C. italicus* с единични представители. Бяха извършени растително защитни мероприятия в началото на вегетацията с цел лимитиране на икономически важните неприятели по тютюна.

Ключови думи: *Тютюн, проучване, насекоми.*

ВЪВЕДЕНИЕ

Тютюна е техническа култура от род *Nicotiana* към семейство Solanaceae с широко разпространение и създаваща богата ентомофауна. Запознаването с вредната и полезна ентомофауна в тютюневите насаждения е от изключително значение и играе ключова роля за развитието и опазването на растенията. Редовният фитосанитарен мониторинг ни дава възможността да установим какви ентомологични обекти се намират по тютюневите растения, прагът на икономическа вредност на неприятелите, наличието на техните ентомофаги, и какви мерки да се предприемат при необходимост.

От листните въшки *M. persicae* е основен неприятел по тютюна (Григоров, 1980), като допълнително вреди по листата чрез отделянето медена роса. Прасковената листна въшка заедно с тютюневия трипс *T. tabaci* развиват голям на брой поколения и освен преките поражения нанасят и косвени такива, като пренасят вирусни заболявания.

Нападнатите растения забавят своето развитие и имат нисък добив. При невъзможност ентомофагите да лимитират вредителите под ПИВ, извършването на растителнозащитните мероприятия в правилният момент са с най-висок процент на ефективност, но трябва да се има в предвид, че химическите средства съдържат токсични за човешкото здраве вещества (Varma & Dubey, 1999; Oka et al., 2000; Chitwood, 2002; Tsay et al., 2004; Zhao et al., 2008).

Целта на настоящето проучване е да се проведе мониторинг за установяване на вредната и полезна ентомофауна в насаждение с тютюн.

МАТЕРИАЛИ И МЕТОДИ

Проучването е проведено през 2021 г. в насаждение с ориенталски тютюн екотип Дупница, сорт Дупница 733 на площ от 3 дка, намираща се в Институт по тютюна и тютюневите изделия, с. Марково (Пловдив). Обследването е започнало от месец април в лехите с гъст разсад и е продължило до месец септември. Отчитанията на видовия състав на вредната и полезна ентомофауна в насаждението са извършени чрез маршрутни обследвания и чрез стръсквания в ентомологичен сак през десет дни. Преди разсаждане, в края на май и средата на юни са извършени растителнозащитни мероприятия.

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

Според направеното проучване през периода март-септември за наличната ентомофауна в насаждение с ориенталски тютюн екотип Дупница, сорт Дупница 733 са установени 5 представителя от четири семейства на вредната и 8 представителя от пет семейства на полезната ентомофауна. Вредните представители принадлежат към пет рода а полезните към осем (Таблици 1 и 2). С най-много видове от вредната ентомофауна е семейство Noctuidae (Нощенки) - 2, а от полезната е семейство Coccinellidae (Калинки) – 3, последвано от семейство Miridae – 2.

Таблица 1. Регистрирани представители на вредната ентомофауна в тютюнев масив

Семейство	**Представител**
Acrididae	*Calliptamus italicus*
Aphididae	*Myzus persicae*
Noctuidae	*Agrotis segetum*
	Helicoverpa armigera
Thripidae	*Thrips tabaci*

Таблица 2. Регистрирани представители на полезната ентомофауна в тютюнев масив

Семейство	**Представител**
Anthocoridae	*Orius* sp.
Cecidomyiidae	*Aphidoletes aphidimyza*
Cecidomyiidae	*Coccinella septempunctata*
	Harmonia axyridis
	Hippodamia variegate
Miridae	*Dicyphus eskerlieni*
	Macrolophus costalis
Syrphidae	*Sphaerophoria* sp.

По време на обследването са отчетени също така и видовете *Apodiphus amygdali* Germar и *Eysarcoris ventralis* Westwood, които нанасят вреди по други култури. *A. amygdali* бе установен по време на яйцеснасяне.

Най-рано от представителите на вредната ентомофауна бе отчетена гъсеницата на *A. segetum* (зимен сив червей) още в лехите в края на месец април, а другият представител на нощенките *H. armigera* (Памукова нощенка) в края на месец юли. Най-късно бе установен италианския скакалец (*C. italicus*) с единични представители. Поради студената и дъждовна ранна пролет представителите на прасковената листна въшка (*M. persicae*) и тютюневия трипс (*T. tabaci*) бяха установени в края на втората десетдневка на месец май.

За борба срещу сивия червей се използва Коломбо Про 1,2 кг/дка внесен при разсаждането на тютюна. Срещу прасковената листна въшка и тютюневия трипс се извършиха две третирания в края на май и средата на юни с Моспилан 20 СГ 25 гр/дка и Мовенто 100 СК 0,15%, като целта бе в по-късен етап хищниците да регулират размножаването и разпространението на основните неприятели по тютюна през последните години. След това хищниците успяха да регулират неприятелите.

От направеното проучване бяха установени разнообразни видове от полезната ентомофауна, които са регулатори на прасковената листна въшка и тютюневия трипс. По отношение на естественото регулиране на *T. tabaci* с най-голямо значение са установените хищни дървеници *D. eskerlieni*, *M. costalis* и *Orius* sp. Представителите на: *A. aphidimyza*, калинките – *C. septempunctata, H. axyridis* и *H. variegate* са силно изразени афидофаги. От

калинките с най-голям брой отчетени представители бе „арлекиновата калинка” (*H. axyridis*). Радев (2020) установява ръст на намножаване на *H. axyridis* в насаждение с маслодайна роза, а Ванева-Ганчева (2017) отчита висока плътност по тютюневи растения на *A. aphidimyza*.

ИЗВОДИ

Резултатите показват относително голям на брой насекоми и богата ентомофауна в тютюневия посев. Прави впечатление голямото разнообразие на полезната ентомофауна, която би могла да регулира намножаването на неприятелите. Извършването на фитосанитарен мониторинг е важна задача в агроценозите. По този начин се установява наличната ентомофауна- вредна и полезна, и така може да се прецени има ли нужда от извършване на растителнозащитно мероприятие или да се спести такова ако не е наложително прилагането му.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ванева-Ганчева Т. (2017). Популационна динамика и плътност на листни въшки *M. persicae* и ентомофагите им в тютюнев посев. Списание за наука Ново знание, 6(2): 147-153.
2. Григоров С. (1980). Листни въшки и борбата с тях. София, Земиздат, 285 стр.
3. Радев Ж. (2020). Проучване на представителите на Coccinellidae в насаждения с маслодайна роза (*Rosa damascenea* Mill.). Списание за наука Ново знание, 9(3): 171-174.
4. Chitwood D. (2002). Phytochemical based strategies for nematode control. Annual Review of Phytopathology, 40: 221–249.
5. Oka Y., H. Koltai, M. Bar-Eyal, M. Mor, E. Sharon, I. Chat, I. Spiegel. (2000). New strategies for the control of plant parasitic nematodes. Pest Management Science, 56: 983–988.
6. Tsay T., S. Wu, Y. Lyn. (2004). Evaluation of Asteracea plants for control of *Meloidogyne incognita.* Journal of Nematology, 36(1): 36–41.
7. Varma J., N. Dubey. (1999). Prospectives of botanical and microbial products as pesticides of tomorrow. Current Scinece, 76(2): 172–179.
8. Zhao B., K. Futai, J. Sutherland, Y. Takeuchi. (2008). *Pine Wilt Disease*. Springer, Tokyo, 9.

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Списание за наука

НОВО ЗНАНИЕ

ISSN 2367-4598 (Online)

ISSN 1314-5703 (Print)

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, Bulgaria

NEW KNOWLEDGE

Journal of science

ISSN 2367-4598 (Online)

ISSN 1314-5703 (Print)

www.science.uard.bg

www.uard.bg

science@uard.bg