



**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
&
COMPETITIVENESS
OF
REGIONS**

**Collective monograph
Volume 1**

*Academic publishing house "Talent"
University of agribusiness and rural development*

Plovdiv, 2018

COLLECTIVE MONOGRAPH

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF REGIONS

Volume 1

Academic publishing house "Talent"

University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2018



КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФИЯ

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА РЕГИОНИТЕ

Том 1

Академично издателство „Талант“

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите

Пловдив, 2018

Scientific team

Head and Editor:

Ognyana STOICHKOVA

Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, Plovdiv, BULGARIA

E-mail: ognsto@abv.bg

Authors:

Aleksandar DAVCHEV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: davchev@abv.bg

Anatoliy KUCHER

Corresponding Member at Academy of Economic Sciences of Ukraine (AESU), Ph.D. National Scientific Center "Institute for Soil Science and Agrochemistry Research named after O.N. Sokolovsky", UKRAINE

E-mail: anatoliy_kucher@ukr.net

Berkay KESKİN

Research Assistant, PhD candidate, Department of Agricultural Economics at Ankara University, TURKEY

E-mail: bkeskin@ankara.edu.tr

Biser KRASTEV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: biserkr@mail.bg

Ermile MESKHIA

Professor, Doctor of Historical Sciences, Batumi Art State University, GEORGIA

E-mail: ermile_mesxia@mail.ru

Erdoğan GÜNEŞ

Full-time Professor, Department of Agricultural Economics at Ankara University, TURKEY

E-mail: egunes@agri.ankara.edu.tr

Ivo DIMITROV

Eskulap Multiprofile Hospital for Active Treatment, Pazardzhik, BULGARIA

Krasimir LEVKOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of Agribusiness and Regional Development, BULGARIA

E-mail: klevkov@uard.bg

Lyubcho TRICHKOV

Dipl. Eng., Ph.D., Executive Forest Agency, Sofia, BULGARIA

E-mail: ltrichkov@iag.bg

Mariana ASSENOVA

Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: assenova_mariana@hotmail.com

Natalia STOYANOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: nstoyanova@uard.bg

Nevin DEMİRBAŞ

Full-time Professor, Department of Agricultural Economics at Ege University, TURKEY

E-mail: nevin.demirbas@ege.edu.tr

Ognyana STOICHKOVA

Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: ognsto@abv.bg

Petar PETROV

Professor, D.Sc., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Medical Institute of the Ministry of Interior, Sofia, BULGARIA

E-mail: prof.petrov@abv.bg

Snezhana YOTINSKA

Ph.D. candidate, University of finance, business and entrepreneurship, Sofia, BULGARIA

E-mail: yotinska@abv.bg

Stanislava PANCHEVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: stasia1973@abv.bg

Tanya GORCHEVA

Professor, D.Sc., D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, BULGARIA

E-mail: t.gorcheva@uni-svishtov.bg

Tanyo STEFANOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Burgasmed Multiprofile Hospital for Active Treatment, BULGARIA

E-mail: stefanovtanio68@gmail.com

Teodora DINOVA

Ph.D., American university in Bulgaria, BULGARIA

E-mail: teodora.dinova@gmail.com

Valentina MARINOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: vim09@mail.bg

Vassil PAVLOV

Ph.D. candidate, University of agribusiness and rural development, BULGARIA

E-mail: v.v.pavlov@gmail.com

Venelina TSANEVSKA

Chief Assist. Prof., Ph.D., St. St. Cyril and Methodius Veliko Tarnovo University, BULGARIA

E-mail: venelina.vtu@abv.bg

Virzhiniya ZHELYAZKOVA

Assoc. Prof., Ph.D. University of finance, business and entrepreneurship, Sofia, BULGARIA

E-mail: vzhelyazkova@vuzf.bg

Yakim KITANOV

Assoc. Prof., Ph.D. University of finance, business and entrepreneurship, Sofia, BULGARIA

E-mail: qkitanov@vuzf.bg

Scientific reviewers:

Dimitar DIMITROV

Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Mariana IVANOVA

Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Ekaterina ARABSKA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Olga DANILOVA

Professor, D. Sc., Financial University under the government of the Russian Federation, RUSSIA

Ali VEYSEL

Assoc. Professor, Ph.D., University of finance, business and entrepreneurship, BULGARIA

Sustainable development and competitiveness of regions. Collective monograph. Editor: Prof. Ogniana Stoichkova, Ph.D. Academic publishing house "Talent", University of agribusiness and rural development, Plovdiv, 2018, Volume 1, 278 p.

First edition

ISBN 978-619-203-230-2 (e-book)

Responsibility for the authenticity and accuracy of quotations, names and other data, as well as respect for intellectual property, lies with the authors.

The monograph is initiated by the Department of Finance and it has been published with the support of the Institute of regional studies at the University of agribusiness and rural development, Bulgaria.

© Academic publishing house "Talent"
University of agribusiness and rural development
Plovdiv, 2018

CONTENTS

СЪДЪРЖАНИЕ

FOREWORD	21
ПРЕДГОВОР	21
EXECUTIVE SUMMARY	23
РЕЗЮМЕ	23
CHALLENGES TO REGIONAL POLICY, MANAGEMENT AND BUSINESS	29
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА, УПРАВЛЕНИЕ И БИЗНЕС	29
Sustainable competitiveness of agricultural enterprises	29
Устойчива конкурентоспособност на аграрни предприятия.....	29
COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SECTOR ...	47
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА АГРОХРАНИТЕЛНИЯ СЕКТОР	47
Sustainable development of agri-food sector in Turkey.....	47
Устойчиво развитие на земеделския и хранителния сектор в Турция	47
COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM	59
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗМА.....	59
Preconditions for sustainability of tourist business in Bulgaria	59
Предпоставки за устойчивост на туристическия бизнес в България.....	59
Opportunities for sustainable development of the tourist exchange between Republic of Georgia and Republic of Bulgaria.....	75
Възможности за устойчиво развитие на туристическия обмен между Република Грузия и Република България.....	75
Camping as an alternative to traditional forms of accommodation - an opportunity to form a competitive advantage in the provision of tourist services on a regional basis	87
Къмпингът като алтернатива на традиционните форми на акомодация – възможност за формиране на конкурентно предимство в предлагането на туристически услуги на регионален признак	87

FINANCIAL AND ACCOUNTING PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY.....	99
ФИНАНСОВИ И СЧЕТОВОДНИ ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА.....	99
Transition to a circular economy: Incentives for financial institutions and good practices from the Netherlands, France and Denmark	99
Преходът към кръгова икономика: стимулите за финансовите институции и добрите практики от Холандия, Франция и Дания.....	99
Analysis of the state of municipal revenues in Bulgaria – regional aspects	109
Анализ на състоянието на общинските приходи в България – регионални аспекти	109
General principles of modern management of credit and interest rate risks	125
Общи принципи на съвременното управление на кредитните и лихвените рискове	125
Monitoring of credit migration of the commercial banks in the context of the requirements of IFRS 9.....	137
Мониторинг на кредитна миграция на търговските банки в контекста на изискванията на МСФО 9.....	137
Types of securities markets of the Bulgarian stock exchange and registration conditions	145
Видове пазари на ценни книжа на българската фондова борса и условия за регистрация.....	145
Calculation of cost as an element of the accounting practice.....	153
Калкулирането на себестойността като елемент на метода на счетоводната практика	153
Main trends and challenges in the development of the capital market in Bulgaria	171
Основни тенденции и предизвикателства в развитието на капиталовия пазар в България.....	171
Features of the market of derivative instruments in Bulgaria.....	181
Особености на пазара на деривативни инструменти в България	181
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS AND LOCAL COMMUNITIES.....	197
УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ И МЕСТНИТЕ ОБЩНОСТИ.....	197
Necessity of new teaching methods in the university	197
Необходимост от нови методи на преподаване във висшето образование.....	197
Guidelines for the development of regional plans for sustainable development in Northern-East Bulgaria	205
Насоки за разработване на регионални планове за устойчиво развитие на Североизточна България	205
Regional policy and socio-economic development in Pazardjik District	221
Регионална политика и социално-икономическо развитие в област Пазарджик	221

Sustainable development of the timber harvesting and timber sales in the Northwest and Southwest State Forest Enterprises	233
Устойчиво развитие на дърводобива и продажбите на дървесина в Северозападното и Югозападното държавни предприятия	233
TOPICAL PROBLEMS IN HEALTH CARE AND SERVICES IN REGIONS	251
АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО В РЕГИОНИТЕ	251
Assessment of the quality of communication in healthcare facilities	251
Оценка на качеството на комуникацията в здравните заведения	251
Reasons for inefficient communication in the team and influence of the communication on the personnel turnover in the medical collectives	257
Причини за неефективна комуникация в колектива и влияние на комуникацията върху тежестта на кадри в медицинските колективи	257
Study of the main factors leading to aggression in patients and their relatives in relation to doctors	265
Проучване на основните фактори, водещи до пораждаване на агресията в пациентите и техните близки по отношение на лекарите	265
Influence of financial incentives on the quality of the offered medical service	269
Влияние на финансовото стимулиране върху качеството на предлаганата медицинска услуга	269
CONCLUSION	275
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	275

SCIENTIFIC TEAM
НАУЧЕН КОЛЕКТИВ

Ръководител:

проф. д-р Огняна Кирилова Стоичкова

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Head:

Prof. Ogniana Kirilova Stoichkova, Ph.D.

University of agribusiness and rural development - Plovdiv

CHALLENGES TO REGIONAL POLICY, MANAGEMENT AND BUSINESS
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА, УПРАВЛЕНИЕ И
БИЗНЕС

Sustainable competitiveness of agricultural enterprises

Anatoliy KUCHER

Corresponding Member at Academy of Economic Sciences of Ukraine (AESU), Ph.D.
National Scientific Center "Institute for Soil Science and Agrochemistry Research named
after O.N. Sokolovsky", UKRAINE

Устойчивая конкурентоспособность аграрных предприятий

Анатолий КУЧЕР

Член-корреспондент АЭНУ, Ph.D., ННЦ «Институт почвоведения и агрохимии имени
А. Н. Соколовского », УКРАИНА

COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SECTOR
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА АГРОХРАНИТЕЛНИЯ
СЕКТОР

Sustainable development of agri-food sector in Turkey

Устойчиво развитие на земеделския и хранителния сектор в Турция

Berkay KESKİN

Research Assistant, PhD candidate, Department of Agricultural Economics at Ankara
University, TURKEY

Nevin DEMİRBAŞ

Full-time Professor, Department of Agricultural Economics at Ege University, TURKEY

Erdoğan GÜNEŞ

Full-time Professor, Department of Agricultural Economics at Ankara University, TURKEY

**COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗМА**

Preconditions for sustainability of tourist business in Bulgaria

Tanya GORCHEVA

Professor, D.Sc., D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, BULGARIA

Предпоставки за устойчивост на туристическия бизнес в България

Таня ГОРЧЕВА

Професор, д.ик.н., Стопанска Академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

Opportunities for sustainable development of the tourist exchange between Republic of Georgia and Republic of Bulgaria

Възможности за устойчиво развитие на туристическия обмен между Република Грузия и Република България

Krasimir LEVKOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of Agribusiness and Regional Development, BULGARIA

Ermile MESKHIA

Professor, Doctor of Historical Sciences, Batumi Art State University, GEORGIA

Camping as an alternative to traditional forms of accommodation - an opportunity to form a competitive advantage in the provision of tourist services on a regional basis

Aleksandar DAVCHEV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Къмпингът като алтернатива на традиционните форми на акомодация – възможност за формиране на конкурентно предимство в предлагането на туристически услуги на регионален признак

Александър ДАВЧЕВ

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

**FINANCIAL AND ACCOUNTING PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY
ФИНАНСОВИ И СЧЕТОВОДНИ ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА**

Transition to a circular economy: Incentives for financial institutions and good practices from the Netherlands, France and Denmark

Virzhiniya ZHELYAZKOVA

Assoc. Prof., Ph.D. University of finance, business and entrepreneurship, Sofia, BULGARIA

Преходът към кръгова икономика: стимулите за финансовите институции и добрите практики от Холандия, Франция и Дания

Виржиния ЖЕЛЯЗКОВА

Доцент, доктор, Висше училище по застраховане и финанси - София

Analysis of the state of municipal revenues in Bulgaria – regional aspects

Biser KRASTEVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Анализ на състоянието на общинските приходи в България – регионални аспекти

Бисер КРЪСТЕВ

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

General principles of modern management of credit and interest rate risks

Yakim KITANOV

Assoc. Prof., Ph.D. University of finance, business and entrepreneurship, Sofia, BULGARIA

Общи принципи на съвременното управление на кредитните и лихвените рискове

Яким КИТАНОВ

Доцент, доктор, Висше училище по застраховане и финанси - София

Monitoring of credit migration of the commercial banks in the context of the requirements of IFRS 9

Venelina TSANEVSKA

Chief Assist. Prof., Ph.D., St. St. Cyril and Methodius Veliko Tarnovo University, BULGARIA

Мониторинг на кредитна миграция на търговските банки в контекста на изискванията на МСФО 9

Венелина ЦАНЕВСКА

Гл. асистент, доктор, ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“, катедра „Финанси и счетоводство“

Types of securities markets of the Bulgarian stock exchange and registration conditions

Mariana ASSENOVA

Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Видове пазари на ценни книжа на българската фондова борса и условия за регистрация

Мариана АСЕНОВА

Професор, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Calculation of cost as an element of the accounting practice

Stanislava PANCHEVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Калкулирането на себестойността като елемент на метода на счетоводната практика

Станислава ПАНЧЕВА

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Main trends and challenges in the development of the capital market in Bulgaria

Snezhana YOTINSKA

Ph.D. candidate, University of finance, business and entrepreneurship, Sofia, BULGARIA

Основни тенденции и предизвикателства в развитието на капиталовия пазар в България

Снежана ЙОТИНСКА

Докторант, Висше училище по застраховане и финанси - София

Features of the market of derivative instruments in Bulgaria

Vassil PAVLOV

Ph.D. candidate, University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Особености на пазара на деривативни инструменти в България

Васил ПАВЛОВ

Докторант, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS AND LOCAL COMMUNITIES

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ И МЕСТНИТЕ ОБЩНОСТИ

Necessity of new teaching methods in the university

Ognyana STOICHKOVA

Professor, Ph.D. University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Необходимост от нови методи на преподаване във висшето образование

Огняна СТОИЧКОВА

Професор, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Guidelines for the development of regional plans for sustainable development in Northern-East Bulgaria

Natalia STOYANOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Насоки за разработване на регионални планове за устойчиво развитие на Североизточна България

Наталия СТОЯНОВА

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

Regional policy and socio-economic development in Pazardjik District

Teodora DINOVA

Ph.D., American university in Bulgaria, BULGARIA

Регионална политика и социално-икономическо развитие в област Пазарджик

Теодора ДИНОВА

Доктор, Американски университет в България

Sustainable development of the timber harvesting and timber sales in the Northwest and Southwest State Forest Enterprises

Lyubcho TRICHKOV

Dipl. Eng., Ph.D., Executive Forest Agency, Sofia, BULGARIA

Valentina MARINOVA

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Устойчиво развитие на дърводобива и продажбите на дървесина в Северозападното и Югозападното държавни предприятия

Любчо ТРИЧКОВ

Доктор, инженер, Изпълнителна агенция по горите - София

Валентина МАРИНОВА

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

**TOPICAL PROBLEMS IN HEALTH CARE AND SERVICES IN REGIONS
АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО В РЕГИОНИТЕ**

Assessment of the quality of communication in healthcare facilities

Ivo DIMITROV

Eskulap Multiprofile Hospital for Active Treatment, Pazardzhik, BULGARIA

Petar PETROV

Professor, D.Sc., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Medical Institute of the Ministry of Interior, Sofia, BULGARIA

Tanyo STEFANOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Burgasmed Multiprofile Hospital for Active Treatment, BULGARIA

Оценка на качеството на комуникацията в здравните заведения

Иво ДИМИТРОВ

МБАЛ Ескулап - гр. Пазарджик

Петър ПЕТРОВ

Професор, д.м.н., Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МИ на МВР - гр. София

Таньо СТЕФАНОВ

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МБАЛ Бургасмед - гр. Бургас

Reasons for inefficient communication in the team and influence of the communication on the personnel turnover in the medical collectives

Ivo DIMITROV

Eskulap Multiprofile Hospital for Active Treatment, Pazardzhik, BULGARIA

Petar PETROV

Professor, D.Sc., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Medical Institute of the Ministry of Interior, Sofia, BULGARIA

Tanyo STEFANOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Burgasmed Multiprofile Hospital for Active Treatment, BULGARIA

Причини за неефективна комуникация в колектива и влияние на комуникацията върху текучеството на кадри в медицинските колективи

Иво ДИМИТРОВ

МБАЛ Ескулап - гр. Пазарджик

Петър ПЕТРОВ

Професор, д.м.н., Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МИ на МВР - гр. София

Таньо СТЕФАНОВ

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МБАЛ Бургасмед - гр. Бургас

Study of the main factors leading to aggression in patients and their relatives in relation to doctors

Tanyo STEFANOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Burgasmed Multiprofile Hospital for Active Treatment, BULGARIA

Petar PETROV

Professor, D.Sc., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Medical Institute of the Ministry of Interior, Sofia, BULGARIA

Проучване на основните фактори водещи до пораждаване на агресията в пациентите и техните близки по отношение на лекарите

Таньо СТЕФАНОВ

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МБАЛ Бургасмед - гр. Бургас

Петър ПЕТРОВ

Професор, д.м.н., Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МИ на МВР - гр. София

Influence of financial incentives on the quality of the offered medical service

Tanyo STEFANOV

Assoc. Professor, Ph.D., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Burgasmed Multiprofile Hospital for Active Treatment, BULGARIA

Petar PETROV

Professor, D.Sc., University of agribusiness and rural development, BULGARIA

Medical Institute of the Ministry of Interior, Sofia, BULGARIA

Влияние на финансовото стимулиране върху качеството на предлаганата медицинска услуга

Таньо СТЕФАНОВ

Доцент, доктор, Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МБАЛ Бургасмед - гр. Бургас

Петър ПЕТРОВ

Професор, д.м.н., Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив

МИ на МВР - гр. София

University of agribusiness and rural development – Plovdiv, 2018

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив, 2018

FOREWORD

ПРЕДГОВОР

The scientific study of the theoretical and practical problems of the sustainable regional development and the opportunities for it in the near future are of the utmost importance in contemporary public and economic life. The active debates on those issues in the whole society are closely linked to the public policies and strategies on different levels.

The first volume of the monograph “Sustainable development and competitiveness of regions” presents topical issues related to the recognition of sustainability and sustainable initiatives and their potential to contribute to solving contemporary problems and challenges in regional development.

The main objective of the present monograph is to analyze and to identify the contemporary challenges facing regional development in the context of the priorities of sustainable development, intelligent and inclusive growth; to outline and to present good practices, to investigate and to propose new tools and recommendations for future development.

In connection with the stated goal, the following research tasks are formulated:

- presenting contemporary challenges to regional policy, management and business;
- analyzing the issues of competitiveness and sustainability of agri-food sector;
- identifying the opportunities for sustainable development of tourism and raising its competitiveness in a global scope;
- analyzing financial and accounting problems in regional economy as part of the world economy and in the context of sustainable development and the application of the concept of circular economy;
- identifying the role of public policy, governmental, educational and other instruments for sustainable development of regions and local communities through specific examples in concrete regions and sectors;
- outlining the modern problems in regional services through the example of health care and the assurance of its quality.

The object of the research is the sustainable regional development and the opportunities for its promotion. The subject of the study are the contemporary dimensions of sustainability on regional level and the variety of sectors to be engaged and initiatives to be implemented.

The scientific value of the monograph lies in the proposed systematic interdisciplinary study of the concept of sustainable regional development and its real dimensions. The monograph is a result of the long-standing work of prominent scientists and university professors with a focus on sustainable development in regions.

The monograph presents an unconventional and complex view on the modern regional development defining sustainability in various aspects, presenting comprehensive discussions and original implications on its different aspects and proposing new solutions and valuable recommendations for future development.

The first volume of the monograph is presented in a completed form, fulfilling the intended objective and related tasks, but poses many questions and ideas for future scientific research. It can be used by a wide range of users - in the scientific work of

researchers and academics, in the training of students, in the work of state institutions and non-governmental organizations, etc.

The book came to the life thanks to the devoted work of the scientific team and the reviewers, their active commitment to the preparation of the collective monograph and the building of a good team ready to continue working together in new scientific projects.

Special acknowledgments should also be rendered to the Academic publishing house “Talent” at the University of agribusiness and rural development, Bulgaria which made the monograph true and assisted its publishing.

EXECUTIVE SUMMARY

PE3IOME

The first part of the monograph **“Challenges to regional policy, management and business”** is devoted to the substantiation of the scientific and methodological foundations of the sustainable competitiveness of agricultural enterprises. Taking into account the concept of sustainable development, the concept of «sustainable competitiveness of agricultural enterprises» was introduced into scientific circulation. It is proposed and tested methodology of its express evaluation, which includes three criteria (economic, social and ecological) and a system of corresponding indicators and an algorithm for their calculation, which makes it possible to determine the partial and integral coefficients of sustainable competitiveness. The partial and integral coefficients of sustainable competitiveness on the example of agricultural farm are determined and analyzed. Based on this, the proposals for balancing the economic, social and ecological components of sustainable competitive development are substantiated. Practical application of the research results at the micro level creates the basis for making managerial decisions to ensure sustainable competitiveness, and at the macro level – allows to adjust the criteria of state financial support taking into account the degree of balance of the agricultural economy.

The second part **“Competitiveness and sustainable development of agri-food sector”** focuses on the issue of the sustainable development of agri-food sector through the example of Turkey. Turkey is one of the world's most important agricultural countries. It has a suitable climate for growing many agricultural products. Large agricultural land and facilities of the rural population, Turkey has reached a major transformation in the agriculture and food sector. As a result of this transformation, the production and export of processed agricultural products has improved significantly. Factors such as the diversity of agricultural raw materials, showing an increase of food demand, taking part in an important geographical position, has contributed to the development of the agri-food sector in Turkey. However, problems such as high energy costs, external dependence on energy and other inputs of production, small business concentration in the sector, inadequate capital, inefficient realization of R&D, and exports occasionally due to political and economic problems are preventing sustainable development of the sector. It is expected that development of the sector will be increased by eliminating these problems, establishing agriculture industry integration, increasing share in existing foreign markets, entering new markets and applying modern strategies in marketing.

The third part **“Competitiveness and sustainable development of tourism”** begins with a section which discusses the preconditions for sustainability of the tourist business in Bulgaria. It makes analyses on the interaction between the business and the environment by attempting to sort out the influences in the Bulgarian economy affecting the sustainable nature of the tourism business and the possibility to direct its development in a way that synchronizes the interests of all participants. Sustainable development based on the balance of interests between business, the natural environment and society. With increasing commercialization and the dominating role of the market as a regulator, the pursuit of business for profit has no social limit, which requires the establishment of a national policy for sustainability of the tourist business in our country. For this reason, the aim of the research is to identify the markers to stimulate the sustainability of the Bulgarian tourism business in order to create

adequate potential for its development. The main aspects of the identifications include: ensuring macroeconomic stability for the development of the tourism business; enhancing competitiveness; overcoming the problems and disproportions that have occurred as a result of the uneven course of structural reforms in our country; linking the economic development of the country with the processes of integration in Europe. The existing framework conditions implying the sustainability of the Bulgarian tourism business traced in the "business - environment" interaction are defined as the subject of the survey and the subject are the contemporary conditions perceived as the macro environment, resources and policies in which the tourism business operates in the last five years. The review carries out using an adapted methodology for macroeconomic analysis of developments implemented by Eurostat - Sustainable Development Indicators Task force. The analysis leads to the conclusion that the uneven and inconsistent course of market and structural reforms in Bulgaria implies a number of problems and disproportions in its development. They prevent the building of the desired potential for its sustainable development in strategic horizon. Conflicts between the macro and the business level of governance are recorded in the development of strategies to build a national strategy on "human capital" that describe a mismatch between macroeconomic stability and the actual creation of potential for its development.

The aim of the presentation in the second section of the third part is to analyze the opportunities for sustainable development of the tourist exchange between Georgia and Bulgaria. Various sources of information, including statistics and analyzes of national tourism organisations and tourism ministries of both countries, were used, as well as results from previous studies by authors. Based on the study, relevant conclusions and recommendations are made to the responsible institutions in Georgia and Bulgaria aimed at providing better conditions for expanding bilateral tourism exchanges.

The third section considers camping as an alternative to the traditional forms of accommodation which is scrutinized as an opportunity to form a competitive advantage in the provision of tourist services on a regional basis. Camping tourism is becoming more and more popular among the great variety of the consumers of tourist services. The idea of nature approaching, the pro-active way of living, and the open air activities, are part of the numerous stimuli to choose this form of accommodation as an alternative to hotel accommodation. There is a reasonable doubt whether Bulgaria is able to develop this form of tourism in accordance with the modern requirements, and the preferences and needs of the demand. The study presented aims at finding the fundamentals for the emerging of camping tourism in the EU and in our country, as well as to describe its contemporary situation in Bulgaria; to comparatively consider its strengths and weaknesses; to discover directions for its future developments, based on the conclusions and taking into account its significance mainly at regional level.

The fourth part of the monograph consists of six sections dealing with the ***“Financial and accounting problems of regional economy”***.

In the first section the transition to a circular economy is discussed, the stimuli for the financial institutions and good practices from the Netherlands, France and Denmark. To achieve success in that direction, the role of the different regions of a country, and in particular the active policy at local level, is important.

In the second section the nature and the peculiarities of the municipal revenues are characterized. By using the methods of comparative and structural analysis, a thorough empirical study of the composition and structure of the revenues of selected municipalities in Bulgaria has been carried out in the last year. The role and

significance of the municipal revenues for the financial status of the Bulgarian municipalities have been taken into account.

The third section presents the basic principles in the modern management of credit and interest rate risks. Credit risk management is discussed both as a process and as a complex management system.

The fourth section examines the changes and challenges for commercial banks concerning the requirements of the new IFRS 9, in force from 01.01.2018. An exemplary model of credit migration for expected credit losses (ECL) is presented and main problems of its implementation are addressed. A relation between IFRS 9 and the Basel Standards on the Approach to Determine Expected Credit Losses is made. In the context of synchronization of the two standards, recommendations are made to improve credit risk management and improve information provision.

In the fifth section types of securities markets of the Bulgarian stock exchange and registration conditions are presented. It is clarified the very important for the exchange trading point, that all securities that are sold on the stock exchange pass through a special procedure of introducing on the exchange or registration of securities admitted to trading or listing. These notions have their meaning and practical application on each exchange. The process of introduction on the exchange in the developed countries is being analyzed, accentuating on the listing of the particular markets on BSE – Sofia.

The objectives of this study are: in a theoretical aspect - to familiarize the readers with the process of introducing companies on the stock exchange and admission to trading or listing of each issue. It is also presented the latest markets and segments of BSE; in a practical aspect - to explore the markets of BSE and the criteria for admission to trading of emissions on them. This yields a clear idea of the instruments traded on the Bulgarian stock exchange, their place on the elite Major market or on those with lower qualities – the alternative market.

The sixth section explores the essence and importance of costing as well as pricing models. The aim is to discover issues and discussions that are relevant to the theory and practice and on this basis to offer reasoned solutions for them.

The seventh section presents the main trends and challenges in the development of the capital market in Bulgaria. The processes of globalization in the financial markets have a significant impact on the Bulgarian economy, including on the state and trends in the development of the capital market. A key role has the accession of the country to the EU and the process of harmonization of the Bulgarian legislation with the European one in the field of capital markets. On the other hand, the global financial and economic crisis of 2007-2009 and the negative consequences to the Bulgarian economy, led to deterioration of the macroeconomic environment and of the stock market indices, as well as a loss of the confidence in the capital market.

The eighth section presents the features of the market of derivative instruments in Bulgaria. In addition to the major financial instruments (shares and bonds), capital markets have a wide variety of derivatives. These are relatively new tools built on the base instruments or other derivatives. This group includes futures, options, forward, currency contracts, binary options, and more. Their widespread use is related to the search for ways to reduce investment risks (so-called hedging). Leading global financial regulators have a policy of tightening the requirements for trading in derivatives. Over the last few years derivative financial instruments have been booming, but the lack of transparency in this kind of trade has sparked fears of a potentially new financial turmoil.

The fifth part **“Sustainable development of regions and local communities”** consists of four sections. The first one discusses teaching methods in the university, including modern ones. The necessity of implementing innovative teaching methods is justified. The concepts of "interactive methods" and "active methods" of teaching are given.

The second section presents guidelines for the development of regional plans for sustainable development through the example of the Northern-East Bulgaria. To determine the essence of regional planning, it is necessary to distinguish its subject from the subject of macroplanning. Macro-planning and regional planning are in a unity that stems from the essence of planning as a function of economic and social governance. The northeastern region has good potential for future socio-economic development. The priorities for achieving regional development objectives will be linked to the Integrated Maritime Policy and the Consolidated Priorities of the Black Sea Program.

The third section considers sustainable development as one of the main objectives of European policy. It includes economic and social conditions of a given territory. The main aim of this article is to analyze the capacity for sustainable development of one region from the South- Central part of Bulgaria. The structure, functions and development of Pazardjik region has been investigated by establishment of an evaluation system, which includes basic economic and social indicators. The research work examines statistical data for the period 2006-2016. The analysis shows that the basic management principles of cooperation and competition are not effectively implemented yet. Although the progress of social and economic breakthrough is gradual, there is a significant increase in production output, turnover and foreign direct investment in Pazardjik region.

The fourth section discusses sustainable development of the timber harvesting and timber sales in the Northwest and Southwest State Forest Enterprises. Major institutional, organizational and structural reform was performed with the adoption of the Law on forests in 2011. The state forest sector was affected by this reform as two relatively standalone functional branches were founded, respectively Executive Forest Agency with main regulatory-organizational and control functions over all forest territories in the country, and six State Forest Enterprises, established according the economic regions of planning NUTS-2, with main functions to govern the state forest territories, incl. management, reforestation and harvesting. Having in mind that 95% of the income in the forest sector comes from timber sales, and also the regional features and differences in quantity and quality characteristics of the forest resources, discrepancies between the possibilities of the different state forest enterprises have appeared. Twice more state forest territories and nearly three times more timber stock belong to the enterprises in South Bulgaria compared to those in North Bulgaria, where the non-state forest territories prevail. Because of this, the enterprises in the north part of the country have less timber resource which leads to less harvesting and less income from timber sales. Nevertheless, the different mechanisms for reallocation, main of which is fund “Forest investments”, this leads to some inequality in terms of possibilities for investments in the forest regions, managed by the respective state forest enterprises and their local bodies – the State Forest and Hunting Units (SFU/SHU). In the present study two comparatively different as a resource and as harvesting and income from timber sales state forest enterprises have been chosen, resp. Northwest state forest enterprise (NWSFE), with headquarters in the town of Vratsa, and Southwest state forest enterprise (SWSFE) with headquarters in the town of Blagoevgrad. An analysis of the potential resource and timber harvesting, as

quantities and income from timber sales for the period of 2015 – 2017, has been performed. Outcomes and conclusions are derived and respective proposals and recommendations for their sustainable development are also included in the study.

The seventh part ***“Topical problems in health care and services in regions”*** presents the results of four studies assessing the quality of communication in healthcare facilities; reasons for inefficient communication in the team and influence of the communication on the personnel turnover in the medical collectives; main factors leading to aggression in patients and their relatives in relation to doctors and the influence of financial incentives on the quality of the offered medical service.

Emotional status, through its connection to psychic processes, takes place at the cognitive, behavioral and body level, influencing excitatory processes, physiological functions, thoughts and manifestations. Emotions can adjust, signal, adjust or compensate. The emotions associated with aggressive behavior are divided into several types: anxiety, hostility, anger, irritability, depression, jealousy, guilt, shame. The impact that emotions have is both direct and indirect. Direct influence is an incitement to aggression, mostly associated with anger and hostility, jealousy and jealousy. Indirect influence is associated with the situation itself, its understanding, strategies and I-schemes.

With the male / female ratio, the relative shares of the medics have come to the point that financial incentives are important for the quality of the service they offer. Medical practitioners over twenty years of age most often identify financial factors as a primary incentive for the quality of their healthcare service. A significant percentage of the participants are dissatisfied with the financial compensation they receive for their work. For medics with internship in the specialty up to 10 years, the highest rate of unmet payment.

CHALLENGES TO REGIONAL POLICY, MANAGEMENT AND BUSINESS

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА, УПРАВЛЕНИЕ И БИЗНЕС

Sustainable competitiveness of agricultural enterprises

Устойчивая конкурентоспособность аграрных предприятий

В современной литературе есть разные, а иногда и диаметрально противоположные мнения относительно места и роли аграрного сектора в обеспечении конкурентоспособности Украины на мировом рынке. Сейчас Украина занимает ведущие места в мировых рейтингах экспорта аграрной продукции, а международные эксперты прогнозируют ей большое аграрное будущее, формируя концепцию мирового первенства [1]. Другие ученые считают, что “Украина превратилась из индустриально развитой страны, какой была раньше, в аграрно-индустриальную с низким уровнем технологического развития” [2].

По их мнению, «какой бы важной не была аграрная сфера для страны, она не способна вывести ее на другой уровень экономического развития», ... тем более учитывая явление убывающей отдачи, “когда каждую дополнительную единицу определенной культуры будет все дороже производить через задействование все больших площадей земель, но уже не столь плодородных, а мировые рыночные цены не смогут компенсировать эту разницу” [Там же].

Частично соглашаясь с этим, стоит отметить, что, во-первых, есть разные способы нейтрализации действия закона убывающей отдачи; во-вторых, следует ориентироваться на экспорт не столько аграрного сырья, сколько на переработанную продукцию с высокой добавленной стоимостью; в-третьих, следует согласиться с А. Поповой, что “возможности индустриализации, которая была основным катализатором преобразований в прошлом, теперь в значительной степени исчерпаны” [3].

По словам президента НААН Я. М. Гадзало, в Украине, на долю которой приходится около 0,5% численности населения мира, имея 8,8% лучших сельскохозяйственных земель мира, есть предпосылки для того, чтобы быть мировым лидером по производству и экспорту продовольствия (в частности органической переработанной продукции) и биоэнергетических продуктов [4].

По мнению заместителя Министра аграрной политики и продовольствия Украины по вопросам европейской интеграции А. Трофимцевой, сейчас “наша страна уже является весьма конкурентоспособным и большим аграрным игроком на мировом рынке. Но для того, чтобы украинская сельхозпродукция в дальнейшем успешно завоевывала глобальные рынки, решающим будет внедрение современных технологий по всей цепочке – от производителя к

потребителю”. По ее мнению, сейчас “аграрный сектор является настоящим локомотивом экономики и экспорта. И это не афоризм. Наши аграрии являются конкурентоспособными и способными повышать производительность своего бизнеса. Например, без использования ГМО, а как раз за счет повышения технологичности всех производственных процессов” [5].

Исследуя проблемы конкурентоспособности организационно-правовых форм хозяйствования на селе в условиях глобализации, ученые НУБиП понятие “экономическая конкуренция” на микроэкономическом уровне определяют “как отношения между динамично развивающейся экономикой, с определенной степенью контроля государством, которые проявляются во взаимодействии и соперничестве за наиболее выгодные сферы вложения капитала, завоевание новых и расширение имеющихся рыночных сегментов, формирование сбытовых каналов и потребительских предпочтений” [6, с. 181].

Можем принять как вполне справедливо определение о конкуренции как о „соперничестве между экономическими агентами для достижения поставленных целей (эффективного использования ресурсов, максимизирования прибылей, достижения высокой рыночной доли и т.п.), которое осуществляется в условиях взаимодействия между ними” [7].

Под конкурентоспособностью аграрных предприятий, по мнению Д. В. Шияна, следует понимать “их способность воплощать в процесс производства современные инновационные технологии, сохраняя при этом соответствующий уровень эффективности, который обеспечивает возможность дальнейшего развития». Ученый считает, что «нет необходимости говорить о возможности сохранения доли рынка, поскольку доля отдельных предприятий на рынке аграрной продукции приближается почти к нулю, потому что это высококонкурентный рынок. С другой стороны, значительная цена на современную технику, средства защиты растений, удобрения ставит существенные ограничения для многих предприятий с точки зрения эффективности использования вложенного капитала” [8], то есть фактически исследователь связывает конкурентоспособность с эффективностью.

“Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции – комплексный показатель, величина которого формируется в процессе биологической трансформации биологических активов и зависит от генетических особенностей сорта, агротехнических мероприятий по выращиванию, особенностей хранения, транспортировки готовой продукции и т.п.” [9]. Подобного мнения придерживаются другие ученые, отмечая, что для мирового рынка аграрного сырья характерна жесткая конкуренция, на нем выигрывает тот, кто наиболее оперативно реагирует на новые вызовы и увеличивает конкурентные преимущества, а также быстрее других внедряет инновационные агротехнологии [10].

Поскольку современная парадигма исследований в аграрной экономической науке основывается на концепции устойчивого развития [11-16], то есть таком, которое, удовлетворяя потребности современности, не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности, мы ввели в научный оборот понятие “устойчивая конкурентоспособность аграрных предприятий». Это понятие мы рассматриваем как комплексное свойство аграрного предприятия, отражающее уровень преобладания совокупности показателей, определяющих его успех на рынке, содержание которых отражает формирование конечных экономических, социальных и экологических результатов функционирования в конкурентной

среде, необходимых и достаточных для обеспечения простого или расширенного воспроизводства и устойчивого развития в текущем и долгосрочном периодах. В отличие от традиционного понятия «конкурентоспособность аграрного предприятия», дефиниция «устойчивая конкурентоспособность аграрного предприятия» характеризует его способность конкурировать с другими предприятиями на микро-, мезо- и макроуровнях не только по экономическим, но и по социальным и экологическим критериям.

Уровень конкурентоспособности малых и крупных аграрных предприятий проявляется не только по экономическим, но и по социальным показателям, что находит свое отражение в социальной ответственности [17]. Для ее определения ученые используют индикатор уровня социальной ответственности, который равен произведению индикаторов изменения (во времени) прибыли, средней численности работников и заработной платы. Дополняя эту мысль, отметим, что устойчивую конкурентоспособность аграрных предприятий характеризуют также экологические показатели.

Для экспресс-оценки устойчивой конкурентоспособности аграрных предприятий мы по результатам анализа литературных источников предложили сбалансированную систему показателей, которая отражает экономический, социальный и экологический компоненты устойчивого развития, и включает соответственно три подсистемы:

1. Экономический критерий:

1.1. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по доходности (производительности) использования земель;

1.2. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по прибыльности использования земель;

2. Социальный критерий:

2.1. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по среднемесячной заработной плате работника;

2.2. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по уровню землеобеспеченности рабочего места;

2.3. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по размеру затрат на оплату труда в расчете на 1 га с.-х. угодий.

3. Экологический критерий:

3.1. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по комплексному показателю использования посевных площадей;

3.2. Коэффициент устойчивой конкурентоспособности по экологичности производства подсолнечника.

По каждому из трех критериев на основе указанных показателей определяют интегральные коэффициенты устойчивой конкурентоспособности по экономическому, социальному и экологическому компонентам.

Под сбалансированностью системы показателей ученые понимают такое состояние предприятия, при котором текущие значения всех показателей системы находятся в одинаковых зонах [18]. В нашем случае речь идет о сбалансированности экономического, социального и экологического компонентов.

Учитывая изложенное, апробируем предложенную систему показателей на примере конкретного аграрного предприятия одного из регионов Украины (Харьковской области). Объектом исследования избрано фермерское хозяйство, которое арендует 5437 га пашни и специализируется на производстве продукции растениеводства, что есть в значительной мере типичным для многих аграрных

предприятий страны. Ведущим направлением деятельности является производство озимой пшеницы, доля выручки от реализации которой в структуре товарной продукции растениеводства в 2017 г. составляла 35,6%.

Согласно с предложенным методическим подходом частичные коэффициенты устойчивой конкурентоспособности аграрного предприятия по показателям-стимуляторам вычисляются как соотношение показателя по предприятию к средней его величине по административному району или области (за соответствующий период времени) или до нормативного значения:

$$Kc_i = x_i : x_c,$$

где Kc_i – коэффициент устойчивой конкурентоспособности по i -му показателю;

x_i – значение i -го показателя по аграрному предприятию;

x_c – среднее значение i -го показателя по району или области (или норматив).

Для показателей-дестимуляторов коэффициенты устойчивой конкурентоспособности рассчитываются как соотношение среднего показателя по административному району или области (или норматив) до его величины по аграрному предприятию:

$$Kc_i = x_c : x_i$$

Интегральные коэффициенты устойчивой конкурентоспособности аграрного предприятия по соответствующим компонентам (экономический, социальный и экологический) определяют путем деления суммы частичных коэффициентов на общее их количество:

$$IKc_i = \frac{\sum_{i=1}^n Kc_i}{n},$$

где IKc_i – интегральный коэффициент устойчивой конкурентоспособности;
 n – количество показателей.

Интерпретация коэффициентов устойчивой конкурентоспособности основывается на том, что, если значение коэффициента равно или больше единицы, то по соответствующему показателю аграрное предприятие является конкурентоспособным и отвечает признакам устойчивого развития, если меньше единицы, то оно неконкурентоспособно и не соответствует признакам устойчивого развития. Следовательно, чем больше значение коэффициента, тем выше уровень устойчивой конкурентоспособности аграрного предприятия. Для оценки устойчивой конкурентоспособности в динамике использовано математическое выравнивание динамического ряда с построением соответствующей линии тренда.

На первом этапе определен и проанализирован экономический компонент устойчивой конкурентоспособности фермерского хозяйства. Для этого мы использовали следующие показатели: выручка от реализации продукции в расчете на 1 га с.-х. угодий и прибыль на 1 га с.-х. угодий. Применяв упомянутую методику, определили коэффициент устойчивой конкурентоспособности по доходности (производительности) использования земель (рис. 1).

Как видно из графика, только в 2013 г. коэффициент устойчивой конкурентоспособности по выручке на 1 га с.-х. угодий не достиг единицы. Начиная с 2014 г. происходил постепенный рост рассматриваемого показателя, хотя в 2017 г. он несколько снизился по сравнению с 2016 г. То есть увеличение коэффициента устойчивой конкурентоспособности по производительности использования земель оказывает положительное влияние на уровень развития

предприятия и свидетельствует о том, что фермерское хозяйство в 2017 г. на 32,1% эффективнее использовало угодья, чем в среднем по району.

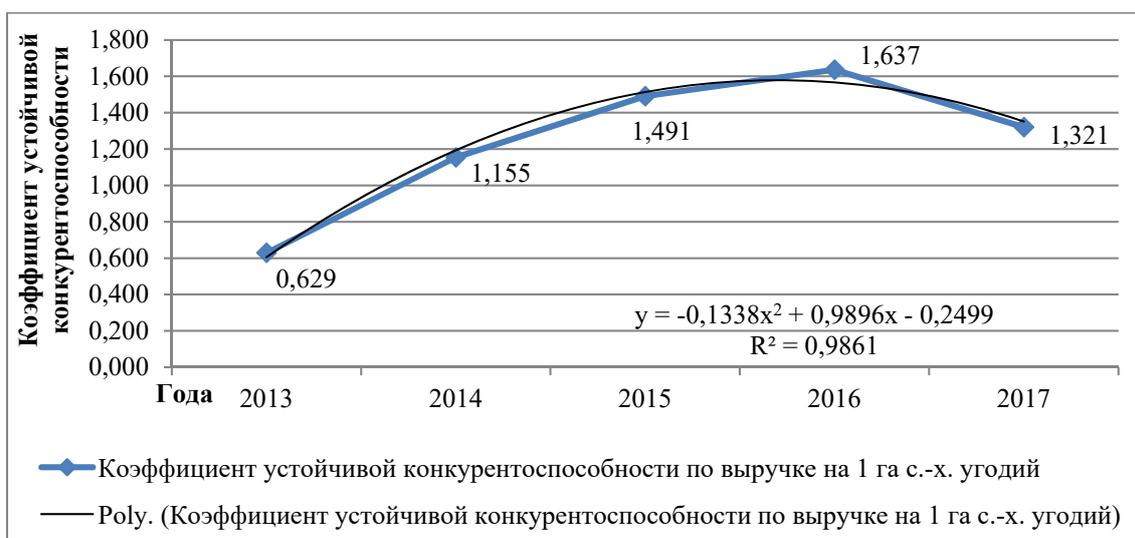


Рис. 1. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по доходности (производительности) использования земель (по уровню выручки на 1 га с.-х. угодий)

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по прибыльности использования земель, которая определена по прибыли на 1 га с.-х. угодий (рис. 2), показывает, что рассматриваемый показатель за исследуемый период существенно превысил минимальный критерий – единицу (в последние годы в более чем в два раза), что еще раз подтверждает сделанный вывод о достижении фермерским хозяйством устойчивой конкурентоспособности по экономическому компоненту.

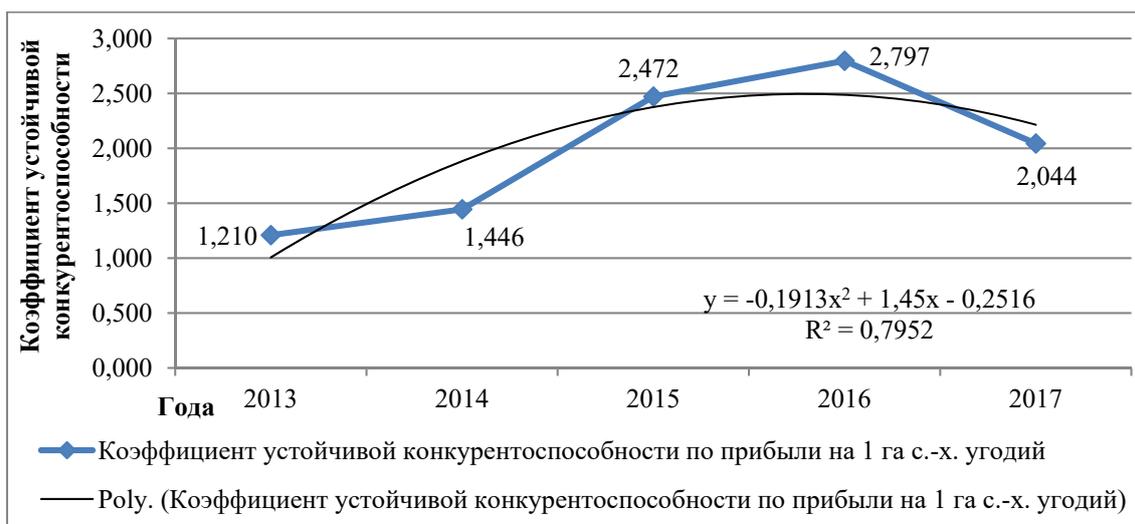


Рис. 2. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по прибыльности использования земель (по размеру прибыли на 1 га с.-х. угодий)

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

Анализ динамики интегрального коэффициента устойчивой конкурентоспособности фермерского хозяйства по экономическому критерию (рис. 3) показывает, что экономический компонент отвечает признакам устойчивости, правда, в динамике есть определенные колебания, что указывает на не высокую устойчивость конкурентного преимущества.

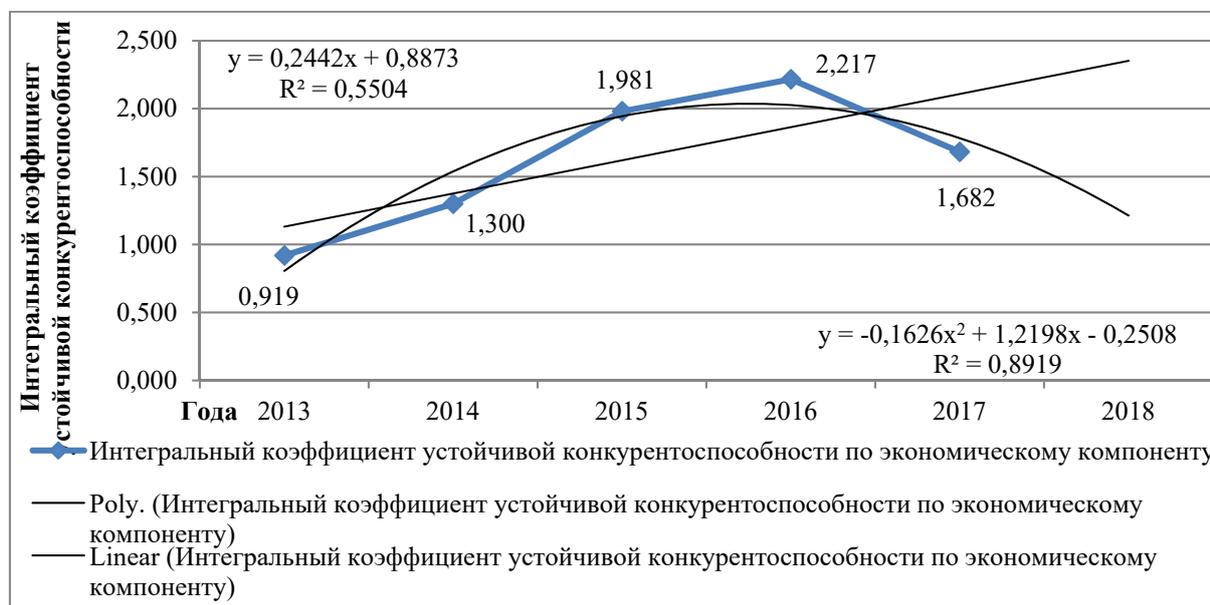


Рис. 3. Динамика и прогноз интегрального коэффициента устойчивой конкурентоспособности по экономическому компоненту

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

Прогноз по пессимистическому сценарию (полиномиальный тренд коэффициента устойчивой конкурентоспособности) свидетельствует о его вероятном снижении в 2018 г. Экстраполяция по реалистическому сценарию (линейный тренд) свидетельствует о возможном росте коэффициента устойчивой конкурентоспособности по экономическому компоненту в прогнозируемом периоде. Для повышения устойчивой конкурентоспособности и сохранения полученных конкурентных преимуществ по экономическому критерию фермерскому хозяйству рекомендуется последовательно осуществлять устойчивую интенсификацию использования земель и повышать устойчивость этих преимуществ в динамике.

Следующий этап исследования предусматривал комплексную оценку социального компонента и его составных частей для определения устойчивой конкурентоспособности фермерского хозяйства. Социальный компонент был оценен по следующим показателям: среднемесячная заработная плата работника; уровень землеобеспеченности рабочего места (количество работников, приходящихся на 100 га с.-х. угодий); уровень затрат на оплату труда в расчете на 1 га с.-х. угодий. Несмотря на то, что в трех из пяти анализируемых годов коэффициент устойчивой конкурентоспособности по среднемесячной заработной плате работника отвечал минимальному критерию, а в других двух – приближался к нему, этот показатель вовсе не свидетельствует об устойчивом развитии предприятия, поскольку среднемесячная заработная плата работника является достаточно низкой, при этом в районе она была еще ниже, чем в

исследуемом фермерском хозяйстве, отсюда имеем относительно высокий коэффициент (рис. 4).

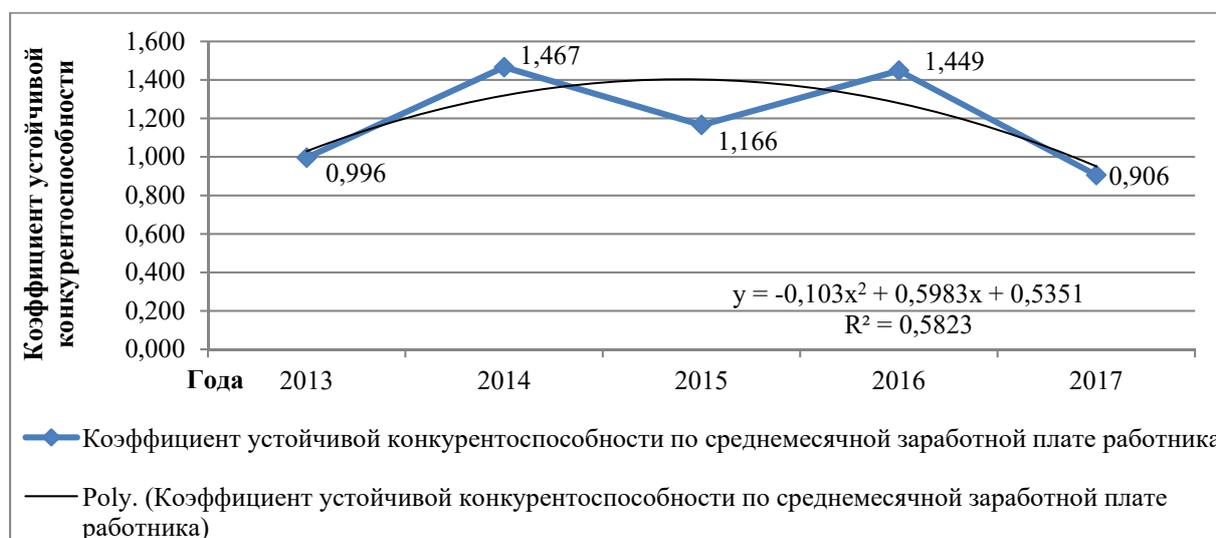


Рис. 4. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по среднемесячной заработной плате работника

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

Например, в 2017 г. размер среднемесячной заработной платы работников в исследуемом хозяйстве составил всего 3352 грн (что на 600 грн меньше по сравнению с 2016 г.), то есть он был близок к минимальному законодательно установленному уровню (3200 грн), но далеким от средней заработной платы по экономике. Полиномиальный тренд, изображенный на графике, показывает, что указанный коэффициент устойчивой конкурентоспособности в будущем будет иметь тенденцию к снижению в случае, если уровень заработной платы существенно не возрастет.

Результаты анализа динамики коэффициента устойчивой конкурентоспособности по уровню землеобеспеченности рабочего места (рис. 5) наглядно демонстрируют, что ни в одном году из анализируемого периода этот коэффициент даже не приблизился к единице, хотя и имел четкую тенденцию к постепенному росту, однако в 2017 г. несколько снизился. Таким образом, рассчитанный коэффициент устойчивости по уровню землеобеспеченности рабочего места не отвечает признакам устойчивой конкурентоспособности, то есть фермерское хозяйство по этому показателю неконкурентоспособное, поскольку создает почти втрое меньше рабочих мест в расчете на единицу земельной площади, чем в среднем в районе.

Малое количество рабочих мест могла бы, в определенной степени, компенсировать высокая заработная плата работников, но и по этому показателю хозяйство относится к числу аутсайдеров. Аналогичная ситуация характерна и для современного уровня и динамики коэффициента устойчивой конкурентоспособности по размеру затрат на оплату труда в расчете на 1 га с.-х. угодий (рис. 6).

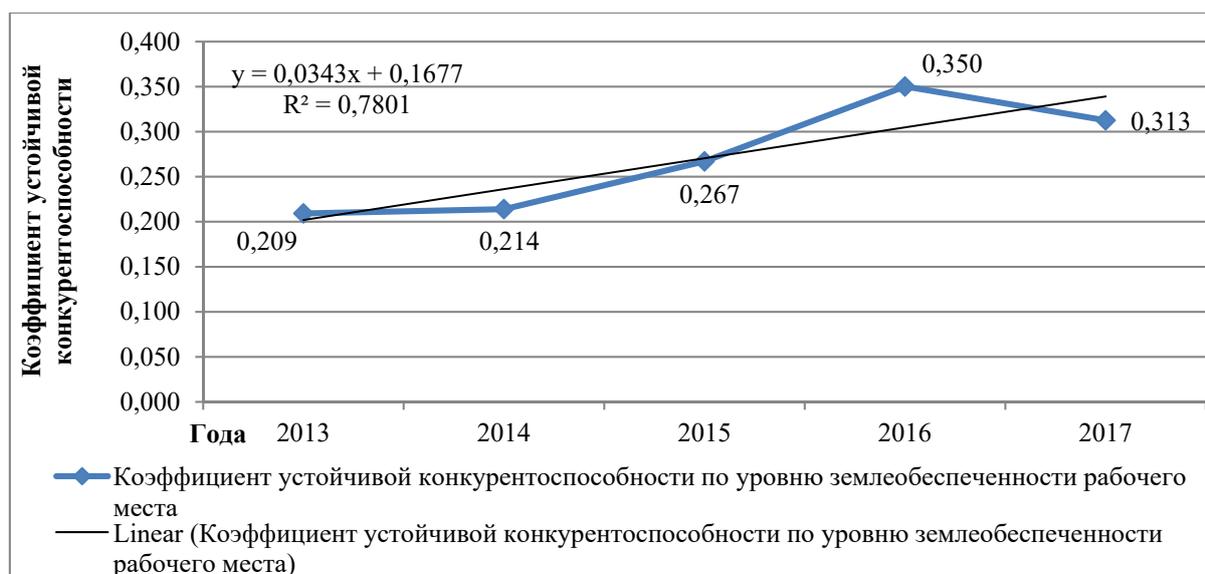


Рис. 5. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по уровню землеобеспеченности рабочего места

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

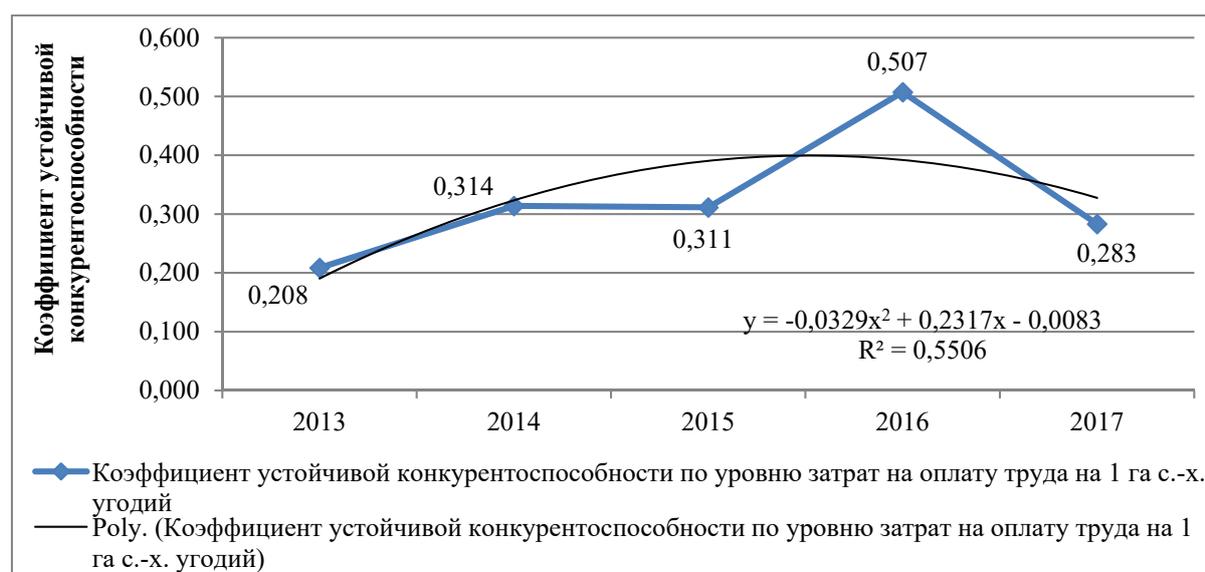


Рис. 6. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по размеру затрат на оплату труда в расчете на 1 га с.-х. угодий

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

Из данных, отраженных на графике, видим, что рассматриваемый показатель, как и в предыдущем случае, не соответствует признакам устойчивой конкурентоспособности. Это связано с тем, что затраты на оплату труда (включая отчисления на социальные мероприятия) в фермерском хозяйстве значительно ниже, чем средние по району (например, в 2017 г. они составляли лишь 28,3% от среднерайонного показателя).

Обобщающим показателем, который свидетельствует о социальном компоненте устойчивой конкурентоспособности фермерского хозяйства, является интегральный коэффициент (рис. 7), учитывающий предыдущие рассматриваемые показатели.

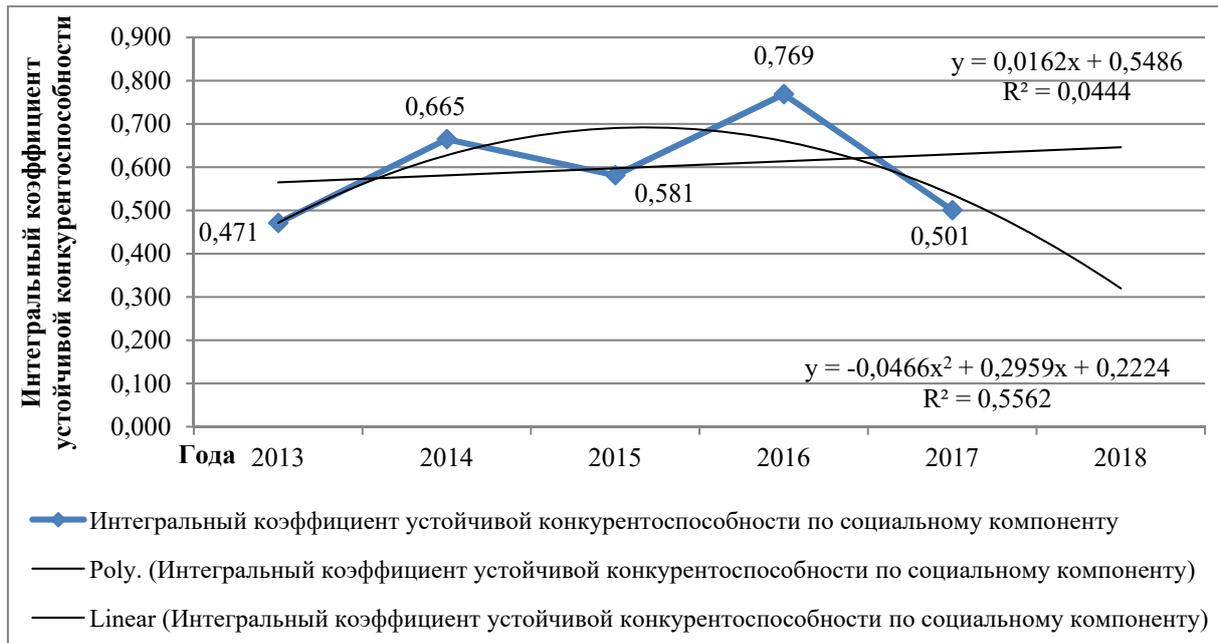


Рис. 7. Динамика и прогноз интегрального коэффициента устойчивой конкурентоспособности по социальному компоненту

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия и района.

Таким образом, в течение анализируемого периода социальный компонент не отвечал признакам устойчивой конкурентоспособности, поскольку был меньше единицы и, к тому же, существенно колебался по годам. Проведенный прогноз по пессимистическому сценарию (по полиномиальному тренду коэффициента) свидетельствует о вероятном снижении его в 2018 г. Прогноз по реалистичному сценарию (по линейному тренду) свидетельствует об условной устойчивости коэффициента устойчивой конкурентоспособности по социальному компоненту, то есть существенных положительных изменений при сохранении имеющейся тенденции, к сожалению, не ожидается. В связи с этим фермерскому хозяйству нужно немедленно принимать меры по улучшению социального компонента устойчивой конкурентоспособности, поскольку сейчас об устойчивом развитии в социальной сфере говорить не приходится. Первым мероприятием, в этой связи, может стать существенное повышение уровня заработной платы работников и соответственно мотивации их трудовой деятельности.

На третьем этапе исследования осуществлено комплексное оценивание экологического компонента и его составных частей для определения устойчивой конкурентоспособности фермерского хозяйства. Для этого использован комплексный показатель использования посевных площадей и уровень экологичности производства подсолнечника. Для определения комплексного показателя использования посевных площадей мы воспользовались Постановлением Кабинета Министров Украины «Об утверждении нормативов оптимального соотношения культур в севооборотах в разных природно-сельскохозяйственных регионах» от 11.02.2010 г. № 164 [19], в которой предусмотрены нормативы оптимального соотношения культур в севооборотах, а также методическим подходом, предложенным Д. В. Шияном и А. А. Богданович. Для проведения стандартизации показателей удельного веса

отдельных групп культур относительно нормативных их значений (нормативным в этом случае есть удельный вес избранных культур в структуре посевных площадей) стандартизированное значение определяли по формуле [20]:

$$x_i = \frac{a_i}{n_a},$$

где x_i – стандартизированное значение i -показателя;

a_i – значение i -показателя;

n_a – нормативная величина показателя.

Целью проведения стандартизации показателей является приведение их к сопоставимому размеру. Чем ближе полученный показатель к оптимальному, тем ближе его значение должно приближаться к 1. Расчет комплексного показателя устойчивости использования посевных площадей (R) осуществлен по формуле [19]:

$$R = \sqrt{\sum (1 - x_i)^2},$$

Комплексный показатель устойчивости использования посевных площадей предприятия в идеальном варианте должен равняться нулю. Чем больше отличается рассчитанное значение, тем, соответственно, больше показатель отличается от оптимального. Результаты проведенных расчетов, сгруппированные в табл. 1, показывают, что удельный вес зерновых культур в структуре посевных площадей фермерского хозяйства больше приближался к оптимальному значению, которое равно единице. Особенно благоприятным в этом контексте оказался 2013 г.

Таблица 1. Расчет стандартизированных и комплексного показателя устойчивости использования посевных площадей в фермерском хозяйстве

Культуры	Оптимальное значение, %	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Зерновые и зернобобовые, всего	70	0,994	0,867	0,907	0,906	0,809
Технические, всего	30	1,010	1,307	1,217	1,220	1,440
в т. ч.: подсолнечник	9	1,933	2,089	1,922	1,544	2,089
Кормовые, всего	10	-	-	-	-	0,020
в т. ч.: многолетние травы	10	-	-	-	-	0,020
Комплексный показатель устойчивости использования посевных площадей		0,933	1,139	0,952	0,595	1,542

Источник: авторские расчеты по данным предприятия.

В то же время удельный вес технических культур в структуре посевов предприятия за исследуемый период нарушал критерий оптимальности, особенно в 2017 г. В первую очередь это произошло за счет превышения удельного веса посевов подсолнечника – в 2017 г. в два раза. Доля технических культур увеличивается, в первую очередь, именно за счет сокращения доли площадей зерновых. В 2013 г. технические культуры занимали в структуре посевов 30,3%, а в 2017 – 43,2%. Доля подсолнечника при этом по годам колебалась, однако не превышала уровня 18,8%. Стоит отметить, что этот показатель существенно превышает установленный норматив – 9%. Наиболее

приближенной к нормативному значению доля подсолнечника в структуре посевов была в 2016 г. – 13,9%.

Таким образом, комплексный показатель устойчивости использования посевных площадей далек от оптимального. Так, если в 2013 г. этот показатель составлял 0,933, то уже в 2017 г. он увеличился до 1,542 и за анализируемый период имел самый высокий уровень. Для обеспечения устойчивого использования посевных площадей в фермерском хозяйстве, в первую очередь, необходимо оптимизировать структуру посевов в направлении уменьшения площади подсолнечника.

Оценивание уровня экологичности производства подсолнечника на этом этапе научного поиска выполнено с помощью расчета соответствующего коэффициента, предложенного в работе Н. В. Кондратюк, который определяют путем поиска квадратного корня из произведения коэффициента восстановления питательных веществ и коэффициента использования площадей под подсолнечник [21]:

$$K_e = \sqrt{K_{впр} \cdot K_{вп}}$$

где K_e – коэффициент экологичности производства подсолнечника;

$K_{впр}$ – коэффициент восстановления питательных веществ;

$K_{вп}$ – коэффициент использования пашни.

$$K_{впр} = 2 - H_f : H_n$$

где 2 – условное значение, которое свидетельствует о том, что коэффициент восстановления питательных веществ будет равен единице в случае, когда фактически внесенное количество удобрений будет совпадать с нормативным или превышать его;

H_f – количество фактически внесенных минеральных удобрений, кг д. в.;

H_n – норматив внесения минеральных удобрений (120 кг д. в.) [22].

При расчете коэффициента восстановления питательных веществ базировались на том, что нормативная величина минеральных удобрений в размере 120 кг д. в. на 1 га установлена из-за необходимости полного восстановления выноса питательных веществ. Чем больше показатель фактически внесенного количества минеральных удобрений будет приближаться к нормативной величине, тем в большей степени величина коэффициента восстановления питательных веществ будет приближаться к единице [Там же].

$$K_{вп} = 1 + P_f : P - 0,1$$

де 1 – условное значение, которое показывает, что коэффициент использования пашни будет равен единице в случае, когда удельный вес подсолнечника в структуре пашни составляет 10%;

P_f – фактическая площадь посева подсолнечника, га;

P – площадь пашни на предприятии;

0,1 – удельный вес подсолнечника в структуре пашни.

Общая величина коэффициента экологичности должна учитывать оба его элемента, которые предложено определять. Этот коэффициент позволяет выявить проблемные хозяйства: те, которые вносят под подсолнечник количество удобрений, меньше нормативной величины; те, которые имеют удельный вес подсолнечника в структуре пашни более 10%. Чем больше значение коэффициента от нуля, тем выше уровень нарушения технологических и экологических условий при производстве подсолнечника [Там же].

В результате проведенных расчетов получены значения коэффициента экологичности выращивания подсолнечника в фермерском хозяйстве (табл. 2),

которые колебались в диапазоне от 0,348 в 2016 г. до 1,374 в 2017 г. Таким образом, наибольшие нарушения технологических и экологических условий при производстве подсолнечника происходили в 2013 г. и 2017 г. Стоит отметить, что эти нарушения связаны прежде всего с несоблюдением требований по удельному весу подсолнечника в структуре посевных площадей, так как коэффициент восстановления питательных веществ в почве в отдельные годы даже превосходил единицу.

Таблица 2. Оценка уровня экологичности производства подсолнечника в хозяйстве

Года	Коэффициент восстановления питательных веществ ($K_{впр}$)	Коэффициент использования пашни ($K_{вп}$)	Коэффициент экологичности производства подсолнечника (K_e)
2013	1,418	0,174	1,191
2014	0,179	0,188	0,423
2015	0,787	0,173	0,887
2016	0,121	0,139	0,348
2017	1,887	0,188	1,374

Источник: авторские расчеты по данным предприятия.

В связи с тем, что критерием оптимизации устойчивости использования посевных площадей определено следование к нулю, мы стандартизировали эти показатели путем соотношения к наименьшему значению в динамике лет. Динамику коэффициента устойчивой конкурентоспособности по комплексному показателю использования посевных площадей в фермерском хозяйстве отражено на рис. 8.

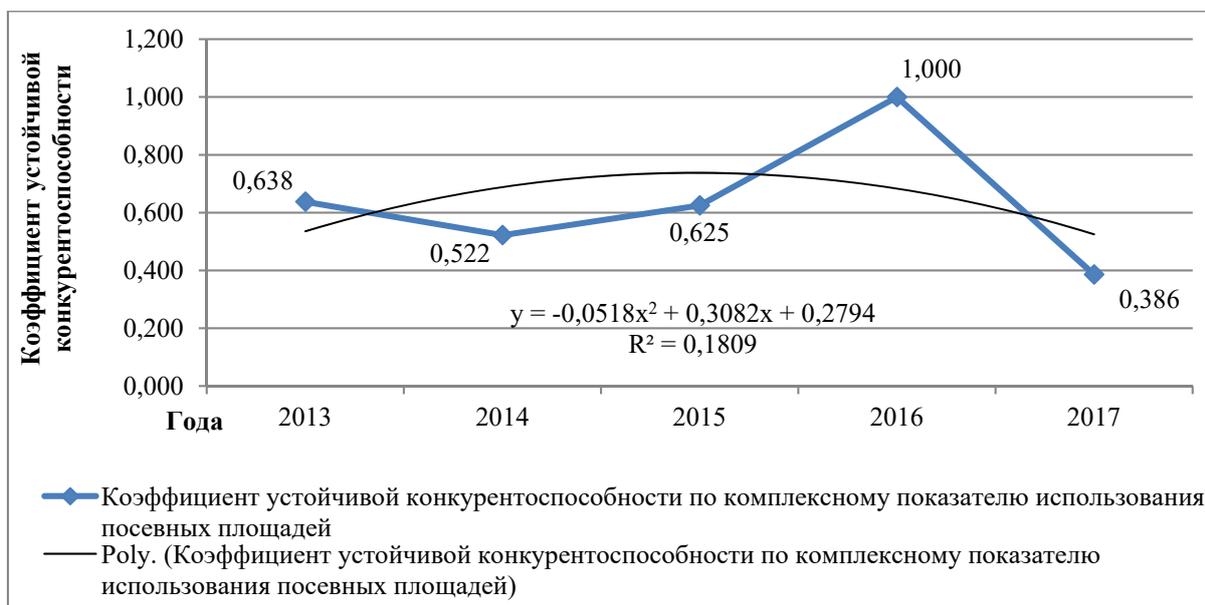


Рис. 8. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по комплексному показателю использования посевных площадей

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия.

За условный критерий устойчивой конкурентоспособности в этом случае принято наименьшее значение показателя, которое приравняли к единице. Как видим, высоким указанный коэффициент был в 2016 г., однако его значение лишь условно соответствует устойчивости развития. Самый низкий коэффициент устойчивой конкурентоспособности наблюдался в 2017 г. – 0,386, в 2013 г. и 2015 г. этот показатель превысил отметку 0,500, но к критерию устойчивости так и не приблизился.

Аналогичную ситуацию наблюдали и с коэффициентом устойчивой конкурентоспособности по экологичности производства подсолнечника (рис. 9).

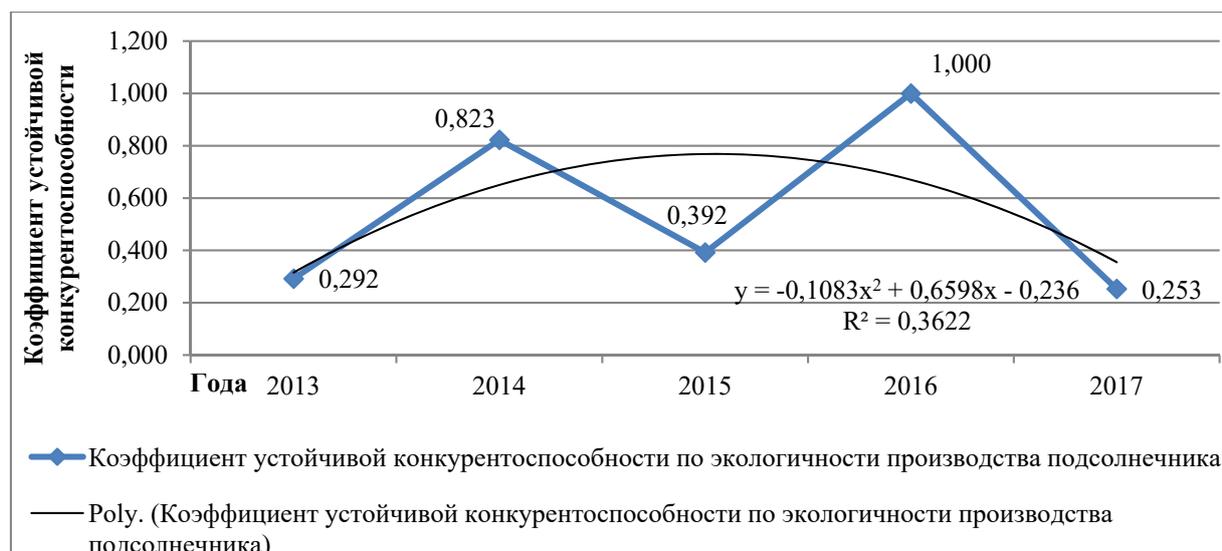


Рис. 9. Динамика коэффициента устойчивой конкурентоспособности по экологичности производства подсолнечника

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия.

В качестве условного критерия устойчивой конкурентоспособности принято единицу. Из рисунка видно, что коэффициент устойчивой конкурентоспособности по экологичности производства подсолнечника в 2016 г. соответствовал необходимому критерию, однако, как и в предыдущем случае, это достаточно условный уровень устойчивости, поскольку показатель этого года наиболее приближался к нормативному значению и был принят за базу сравнения. Поэтому можно утверждать, что в 2016 г. коэффициент устойчивой конкурентоспособности по экологичности производства подсолнечника наиболее соответствовал критерию устойчивости, но не был устойчивым. В 2014 г. этот коэффициент также приближался к критерию устойчивости, однако уже меньше, во все остальные годы указанный показатель находился на достаточно низком уровне.

Результаты расчета интегрального коэффициента устойчивой конкурентоспособности по экологическому компоненту (рис. 10) свидетельствуют, что этот компонент не отвечает критериям устойчивого развития, кроме того, в его динамике не наблюдается положительных сдвигов. Прогноз коэффициента устойчивой конкурентоспособности по экологическому компоненту по пессимистическому сценарию (полиномиальный тренд) свидетельствует о вероятном риске его существенного снижения в 2018 г. Экстраполяция линейного тренда (по реалистическому сценарию)

свидетельствует о неизменном (стабильном) уровне указанного коэффициента. Учитывая это, руководству фермерского хозяйства нужно принимать меры по улучшению экологического компонента устойчивого развития, поскольку сейчас в экологической сфере имеются существенные риски и угрозы ухудшения окружающей среды, в первую очередь земельных ресурсов.

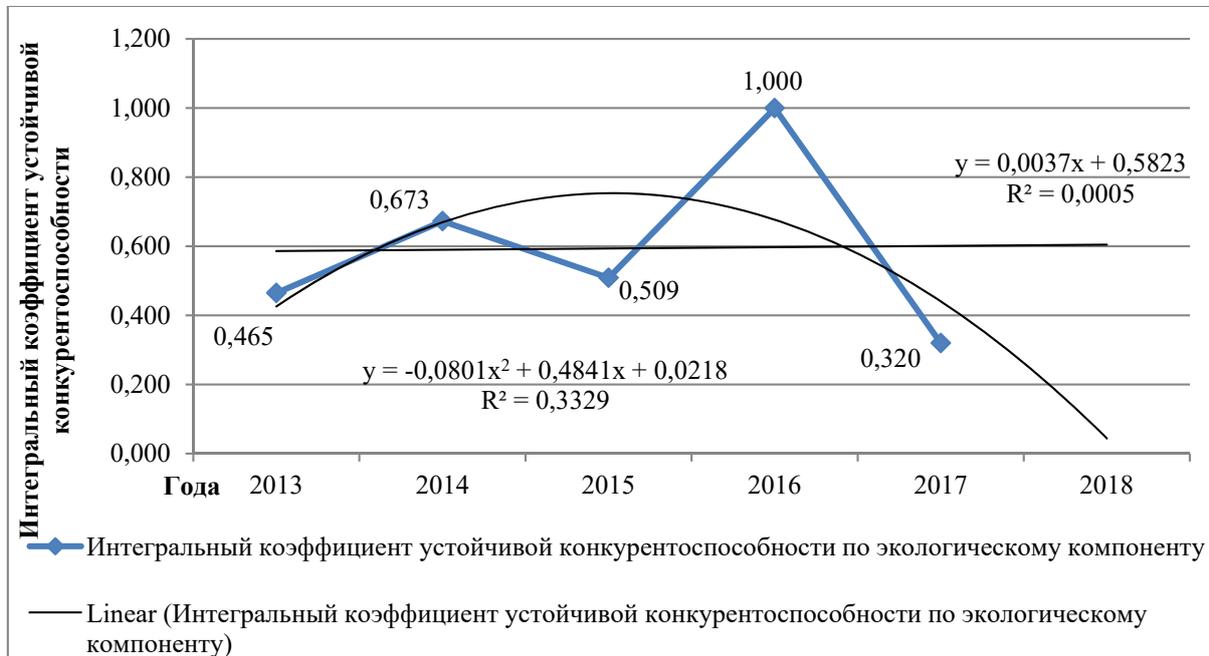


Рис. 10. Динамика и прогноз интегрального коэффициента устойчивой конкурентоспособности по экологическому компоненту

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия.

Первым мероприятием такого улучшения является приведение структуры посевных площадей к оптимальному уровню, в первую очередь, за счет уменьшения площади подсолнечника при одновременном увеличении посевных площадей экологически дружественных культур, например, многолетних трав и бобовых культур. Следующим шагом должна стать экологизация землепользования в хозяйстве путем внедрения современных агротехнологий использования в качестве удобрений побочной продукции, в частности соломы, а также сидератов. Стратегическим направлением должно стать возрождение животноводства, в частности скотоводства, что, с одной стороны, позволит диверсифицировать структуру посевных площадей, а с другой – будет способствовать воспроизводству плодородия почв благодаря органическим удобрениям. Кроме того, возрождение скотоводства позволит создать дополнительные рабочие места, и в определенной степени будет способствовать решению социальных проблем.

На завершающем этапе исследования, учитывая то, что требованием по обеспечению устойчивого развития является сбалансированность трех сфер: экономической (100%), социальной (100%) и экологической (100%), поскольку именно их сбалансированность показывает, в какой степени предприятие способно обеспечить устойчивое конкурентоспособное развитие, мы построили треугольник сбалансированности (рис. 11).

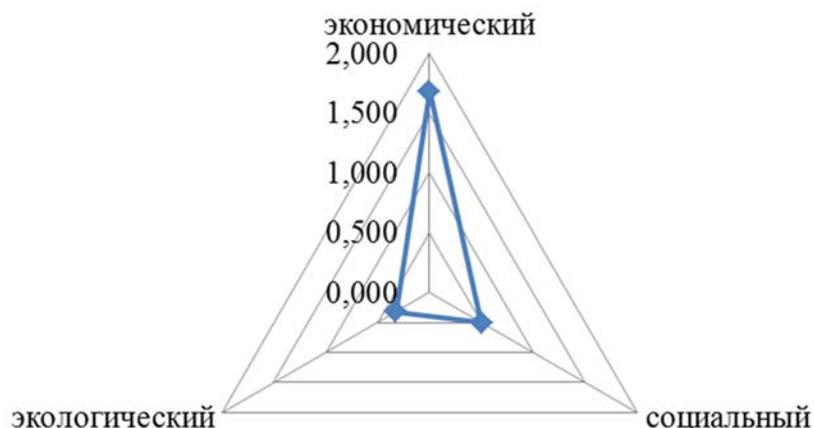


Рис. 11. Треугольник сбалансированности экономического, социального и экологического компонентов устойчивой конкурентоспособности, 2017 г.

Источник: построено на основе авторских расчетов по данным предприятия.

Таким образом, представленный график наглядно иллюстрирует, что в 2017 г. в фермерском хозяйстве только экономический компонент устойчивой конкурентоспособности имел значение больше 100% (больше единицы), социальный и экологический компоненты не превышают 100%, а, следовательно, треугольник не является равносторонним, что свидетельствует о несбалансированности и доминировании экономической составляющей. Социальный и экологический компоненты имеют недостаточно высокие значения (50,1 и 32,0%), что указывает на наличие, во-первых, структурных перекосов в пользу экономической составляющей, во-вторых, потенциала для сбалансирования устойчивого развития.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. С учетом концепции устойчивого развития введено в научный оборот понятие «устойчивая конкурентоспособность аграрных предприятий», что, в отличие от традиционного понятия «конкурентоспособность аграрного предприятия», характеризует его способность конкурировать с другими субъектами хозяйствования на макро-, мезо- и макроуровнях не только по экономическим, но и по социальным и экологическим критериям.

2. Предложено и апробировано методику экспресс-оценки устойчивой конкурентоспособности аграрных предприятий, которая включает три критерия (экономический, социальный и экологический) и систему соответствующих показателей и алгоритм их расчета, что позволяет определить частичные и интегральные коэффициенты устойчивой конкурентоспособности.

3. На примере конкретного фермерского хозяйства определены и проанализированы частичные и интегральные коэффициенты устойчивой конкурентоспособности, что позволило выявить его сильные и слабые стороны и на основе этого обоснованы предложения по сбалансированности экономического, социального и экологического компонентов устойчивого конкурентоспособного развития.

4. Практическое применение результатов исследования на микроуровне создает основу для принятия управленческих решений по обеспечению устойчивой конкурентоспособности, а на макроуровне – позволяет

корректировать критерии государственной финансовой поддержки с учетом степени сбалансированности аграрной экономики.

Работа посвящена обоснованию научно-методических основ устойчивой конкурентоспособности аграрных предприятий. С учетом концепции устойчивого развития введено в научный оборот понятие “устойчивая конкурентоспособность аграрных предприятий”. Предложена и апробирована методика ее экспресс-оценки, которая включает три критерия (экономический, социальный и экологический), систему соответствующих показателей и алгоритм их расчета, что позволяет определить частичные и интегральные коэффициенты устойчивой конкурентоспособности. На примере конкретного фермерского хозяйства определены и проанализированы эти коэффициенты. На основе этого обоснованы предложения по сбалансированию экономического, социального и экологического компонентов устойчивого конкурентоспособного развития. Практическое применение результатов исследования на микроуровне создает основу для принятия управленческих решений по обеспечению устойчивой конкурентоспособности, а на макроуровне – позволяет корректировать критерии государственной финансовой поддержки с учетом степени сбалансированности аграрной экономики.

Библиографія

1. Аграрна Україна. Концепція світової першості (2017). URL: <https://agro-online.com.ua/ru/public/blog/38905/details>.
2. Підоричева, І. (2018). Незручна правда. *Дзеркало тижня*, 15. URL: https://dt.ua/macrolevel/nezruchna-pravda-275780_.html.
3. Попова, О. (2014). Село дрейфує... *Дзеркало тижня*, 14. URL: https://dt.ua/ariculture/selo-dreyfuye-275086_.html.
4. Ярослав Гадзало назвав перспективні напрямки розвитку вітчизняного АПК (2018). URL: http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=4044.
5. Трофімцева, О. (2017). Технології є вирішальним фактором конкурентоспроможності українського виробника на світовому ринку. URL: <http://minagro.gov.ua/node/23308>.
6. Звіт про діяльність Національного університету біоресурсів і природокористування України за 2017 р. (2018). Київ, 298 с.
7. Stoichkova, O. (2017). Role of state in regulating competition on market. *New Knowledge Journal of Science* Vol. 6 N 5, 9-28.
8. Шиян, Д. В. (2017). Вплив інтенсивності виробництва на рівень конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств. *Конкурентоспроможність національної економіки: матер. XVII міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Київ, 5–6 жовтня 2017 р.). Київ: КНУ ім. Т. Шевченка. 192–197.
9. Богданюк, О. В. (2016). Удосконалення оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в контексті підвищення її якості та безпеки. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*, 249, 44–52.

10. Ярослав Гадзало: аграрній науці є що запропонувати сільськогосподарському виробництву. URL: <http://ua-ekonomist.com/17221-yaroslav-gadzalo-agrarny-nauc-ye-scho-zaproponuvati-slskogospodarskomu-virobnictvu.html>.
11. Bachev, H. (2017). Socio-economic and environmental sustainability of Bulgarian farms. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, [Online], 3(2), 5–21, available at: www.are-journal.com.
12. De-Pablos-Heredero, C., Luis Montes-Botella, J. & García-Martínez, A. (2018). Sustainability in Smart Farms: Its Impact on Performance. *Sustainability*, 10(6), <https://doi.org/10.3390/su10061713>.
13. Gosetti, G. (2017). Sustainable Agriculture and Quality of Working Life: Analytical Perspectives and Confirmation from Research. *Sustainability*, 9(10), <https://doi.org/10.3390/su9101749>.
14. Rangelova, R. & Vladimirova, K. (2017). Agricultural sector in Bulgaria during the transition to market economy and the integration into the European Union. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, [Online], 3(2), 30–43, available at: www.are-journal.com.
15. Wrzaszcz, W. & Prandecki, K. (2015). Economic Efficiency of Sustainable Agriculture. *Problems of Agriculture Economics*, 2, 15–36. <https://doi.org/10.5604/00441600.115211>.
16. Wrzaszcz, W. (2017). Sustainable Intensification vs. Farms` Economic Outcomes – the case of Poland. *European Journal of Sustainable Development*, 6(3), 347–359. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2017.v6n3p347>.
17. Малік, М. Й., Мамчур, В. А. & Шпикуляк, О. Г. (2017). Інституціональне середовище та формування соціальної відповідальності аграрних підприємств. *Економіка АПК*, 12, 5–13.
18. Наумов, І. Г., Іващенко, П. О. & Наумова, Г. І. (2011). Оцінка рівня збалансованості системи показників діяльності підприємства. *Статистика України*, 3, 12–15.
19. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах (2010): Постанова Кабінету Міністрів України № 164 від 11.02.2010 р. (зі змінами). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-p>.
20. Шиян, Д. В. & Богданович, О. А. (2013). Структура посівних площ як фактор сталого землекористування у сільськогосподарських підприємствах Харківської області. *Органічне виробництво і продовольча безпека*. Житомир: Полісся. 45–53.
21. Kondratyuk, N. (2015). Formation of sunflower production efficiency in the agricultural enterprises. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, [Online], 1(1), 14–22, available at: www.are-journal.com.
22. Кондратюк, Н. В. (2014). Підвищення ефективності виробництва соняшнику в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. канд. екон. наук. 08.00.04. Харків. 20 с.

COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SECTOR

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА АГРОХРАНИТЕЛНИЯ СЕКТОР

Sustainable development of agri-food sector in Turkey

Устойчиво развитие на земеделския и хранителния сектор в Турция

Introduction

"The agri-food industry" is an industry based on the production, processing, preparation and packaging of food products for the consumption of people in a basic sense. Raw materials of this industry are provided from agriculture, livestock and fisheries sectors [1]. Classifications such as ISIC, CPC and HS are used to identify and define the agro-industry. There are some differences between these classifications, the scopes of classifications are being updated over time, and the issue continues to be discussed in detail [3]. Discussion about which groups have to be added or removed, especially in classes, are intensive and up-to-date. For this reason, different types of classification are used in different studies. Likewise, similar debates continue for the agri-food industry context. For this reason, different approaches to the issue are seen in the international literature.

According to one of these approaches, the "agri-food industry" includes final products from the agriculture, livestock, forestry and fisheries sectors and products produced by the food industry (food, beverages and tobacco products) [4]. In another study, primary agriculture, forestry and fishery products and food, beverage, fish and wood processing industries are included in the "agri-food industry" [5]. In the case of the Philippines, food, beverages, tobacco and rubber products were taken under the "agri-food industry" [6]. A study in Canada includes "the agri-food industry", the agricultural sector, the food, beverage and tobacco processing industry, food wholesaling and retailing, and even the food service industry [7]. Another study in the same country "the agri-food industry" includes primer production in the agriculture sector and in the fisheries sector and processing of food and beverages [8].

According to the international literature, the scope of the "agri-food" concept may differ for the purpose of the intended study, the country in which it is realized, and the time it is being implemented.

The aim of this study was to evaluate the agri-food sector in Turkey and examine the macro data related to the sector. Thus, the development of the sector in recent years and the determination of the strengths and weaknesses of the sector have been aimed. Besides, the measures that can be taken in terms of sector sustainability and the works to be done have been discussed.

Material and Method

The material of the study is the secondary data obtained from the sources of the subject. As stated in the introduction, the scope of the concept of "agri-food" can be expressed in different ways in different studies in different countries, in accordance with the stated aims and the conditions of the countries. In this study, in line with this approach, taking into account the conditions of Turkey, "agri-food sector" has been studied in two main sections, including agriculture sector and food and beverage industry.

Macro data on the "agri-food sector" has been examined in the minimum 15-year time series, where data are available, taking into account annual changes. Macro data obtained from TURKSTAT and other institutions were converted to US dollars from the local currency (Turkish Lira), using the average exchange rates indicators. In addition, SWOT analysis has been carried out by evaluating the studies that have already been done to reveal the sustainability of the sector.

Agri-food Sector's Importance for Turkey

The importance for Turkey of the sector is very large due to providing of food for the population, providing raw materials to agro-industry, creating demand for industrial products and its contribution to national income and exports [9].

Generally, when agriculture sector integrates successfully with the industry sector, significant benefits are created for producers, agro-industries and the country's economy. For producers, there are important benefits such as providing some basic inputs on time, guaranteeing to sell products at a certain price, reducing risk in production, reducing costs, acquiring bargaining power, adaptation of new technologies, capital funding. For agro-industries, it is possible to find raw materials in desired quantity, amount and on time and fluctuations in production can be reduced. From the point of view of the country economy, it can be said that the added value increase, the transfer of the excess population in agriculture sector to the industry sector and the improvement of the income distribution can be mentioned [9].

In the first years of the establishment of the Republic of Turkey, agri-food sector had enormous significance for the country and the state that was the main sector for the economic development of the country. In the 1920s, when the vast majority of the population lived in rural areas, a successful agricultural-based industrial policy was established and the urgent development process started with these industries. The economy has grown steadily through investment in agriculture, especially in the textile and sugar industries. Significant improvements have been made in the capital, raw material, energy, labor force, transportation and marketing issues required for industrial investments [10]. Investments through private sector activities and cooperatives have been encouraged after the Second World War, while development of the sector has been achieved with public sector identification. After the 2000s, the globalization trends that have emerged in the world economic and in the world political structure has affected Turkey, with customization activities carried out with the market economy's policies in this process is largely private sector dominance was observed. The private sector dominates today's food sector in Turkey.

A General View of the Agriculture Sector in Turkey

Reduction of the qualified population in the transition to the Republic of Turkey from the Ottoman Empire constituted one of the country's most important problems. Due to the prolonged wars, the population has significantly declined and in the years when the Republic was founded, the majority of the population was children, women,

elderly and veterans. Economic activities in the country based largely on agricultural activity were significantly reduced [11]. Scarcity and poverty were at stake. As a result of many year wars, business strength has declined, production has fallen and epidemic diseases have become widespread. Turkey's ability development with their own resources was linked to the development of the agricultural sector [10]. Therefore in 1923 to develop the agricultural industry and agriculture with the establishment of the Republic of Turkey was the main target, and many development moves in this direction were carried out.

Great improvements and transformations have taken place in the agricultural sector of Turkey from 1923 until today. In the 1920s, the share of the agricultural sector in the GDP(Gross Domestic Product), was around 40% [12]. This figure has fallen below 30% in the 1970s; and now it has decreased to 7%. Again, while the share of agriculture in employment was close to 90% at the beginning of the 1930s, the share of agriculture in employment declined to below 60% from 1970's and has now declined to 20% [13]. In the period between the establishment of the Republic and the day-to-day period, the level of production, productivity and technology in the agricultural sector has also increased considerably [14]. However, this change is not yet sufficient when compared to developed countries. Considering the period between the years 2001-2015 are discussed in this study shows that Turkey's total gross domestic product showed a large increase, especially between 2001-2008 years. GDP, which was \$ 196.9 billion in 2001, has risen to \$ 731.1 billion in 2008. And the GDP of 2015 was 717.8 billion dollars. In this period, the share of agriculture in GDP changed between 7-10% and it was recorded as 7.5% in 2015. This rate during the first of 1980's around 20%, while in the 1990s, when taken into consideration that around 10%, Turkey can be significantly reduced in the last 30 years the share of the agricultural sector of the gross domestic product (Table 1).

Table 1. Gross Domestic Product by the Main Economic Activities (Current Prices) (by Buyer Prices) [15]

Years	Share of Agriculture (%)	Share of Industry (%)	Share of Services(%)	Share of Indirectly Measured Financial Intermediation Services (%)*	Tax Share (%)	Total Gross Domestic Product (billion dollars)
2001	8,8	26,8	58,5	5,3	11,1	196.9
2002	10,3	25,2	55,0	2,6	12,1	233.6
2003	9,9	24,9	54,2	1,9	12,9	303.1
2004	9,5	24,7	54,3	1,7	13,2	393.6
2005	9,4	24,7	54,1	1,4	13,3	484.2
2006	8,3	24,8	55,0	1,4	13,2	534.0
2007	7,6	24,8	57,0	1,5	12,1	648.5
2008	7,6	24,4	57,9	1,6	11,7	731.1
2009	8,3	22,9	59,6	2,3	11,5	614.5
2010	8,4	23,6	57,2	1,8	12,5	732.5
2011	8,0	24,4	56,3	1,3	12,7	777.0
2012	7,9	23,8	57,5	1,5	12,4	791.5
2013	7,4	23,6	57,6	1,6	13,0	824.8
2014	7,1	24,1	57,7	1,4	12,5	801.9
2015	7,5	23,4	57,4	1,5	13,1	717.8

* With the change in methodology, financial intermediation services are calculated in two separate sub-items, direct and indirect production. Direct production includes income from banking services. If this service is used in other sectors, it is treated as input for the total economy. This value is regarded as a negative item at the end of GDP calculations with production method as an indirect measurement of financial intermediation services.

When the crop and animal production values are examined, a considerable increase is observed between 2001 and 2017. The crop production value, which was 16.4 billion dollars in 2001, rose to 37.2 billion dollars in 2017. Again, 11.7 billion dollars of animal production was made in 2001, and in 2017 this value increased to 51.5 billion dollars. Between 2001 and 2009, crop production had a bigger share compared to animal production and after 2010, share of animal production in total production value exceeded crop production. In 2001, 58.3% of total agricultural production value belongs to crop production and 41.7% belongs to animal production. However, as of 2017, 58.1% of total agricultural production value comes from animal production and 41.9% from crop production (Table 2).

Table 2. Crop and Animal Production Values (Billion Dollars) [15]

Years	Crop Production Values (1)	Share of Crop Production (%) $1/(1+2)$	Animal Production Values (2)	Share of Animal Production (%) $2/(1+2)$	Total Agricultural Production Value (1+2)
2001	16.4	58,3	11.7	41,7	28.1
2002	21.5	62,0	13.2	38,0	34.7
2003	27.0	59,3	18.5	40,7	45.5
2004	32.1	57,3	23.9	42,7	56.0
2005	38.0	57,6	27.9	42,4	65.9
2006	38.4	56,6	29.4	43,4	67.8
2007	43.6	54,4	36.6	45,6	80.2
2008	50.6	57,1	37.9	42,9	88.5
2009	44.0	55,4	35.3	44,6	79.3
2010	53.4	48,5	56.6	51,5	110.0
2011	53.3	46,4	61.4	53,6	114.7
2012	49.1	43,8	63.0	56,2	112.1
2013	48.6	48,5	51.6	51,5	100.2
2014	45.0	47,9	49.0	52,1	94.0
2015	44.2	48,3	47.3	51,7	91.5
2016	38.9	43,6	50.3	56,4	89.2
2017	37.2	41,9	51.5	58,1	88.7

Turkey is one of the major grain producing countries and, in the examined period, "grain and other crop products" has had the largest share in the crop production value. Turkey, in cereals such as wheat and barley is among leading producing countries in the world. Turkey is also one of the world's most important fruit and vegetable producing countries. In the value of crop production, except for 2010, the second order was "fruit, drink and spice plants" group and the vegetables were in third place (Table 3).

Table 3. Crop Production Value by Subgroups (Billion Dollars) [15]

Years	Grain and other crop products	Vegetables	Fruit, drink and spice plants	Total Crop Production Value
2001	7.2	4.3	4.9	16.4
2002	9.7	5.1	6.7	21.5
2003	11.9	6.7	8.4	27.0
2004	15.1	8.0	9.0	32.1
2005	16.0	8.9	13.1	38.0
2006	14.1	10.6	13.7	38.4
2007	15.0	13.1	15.5	43.6
2008	18.4	13.9	18.3	50.6
2009	16.7	12.5	14.8	44.0
2010	18.9	17.7	16.8	53.4
2011	21.3	15.2	16.8	53.3
2012	18.5	14.2	16.4	49.1
2013	20.5	13.4	14.7	48.6
2014	19.3	11.9	13.8	45.0
2015	18.2	10.7	15.3	44.2
2016	15.3	10.5	13.1	38.9
2017	15.2	9.2	12.8	37.2

Between 2001 and 2017, there was a significant increase in both the "live animals" and "animal products" sub-groups in the animal production value and the largest share in the total animal production value was the "live animals" group. In the period examined, total animal production value increased from \$ 12 billion to \$ 63 billion; And 51.5 billion dollars in 2017 (Table 4). An increase in poultry meat production is an important factor in the increase of animal production value. Turkey has increased its poultry production, especially in the last twenty years, significantly, have created modern facilities utilizing the latest technology and has become one of the world's most important producers and exporters of poultry meat [16].

Table 4: Value of Animal Production by Subgroups (Billion Dollars) [15]

Years	live animals	animal products	Total Animal Production Value
2001	6.8	4.9	11.7
2002	6.9	6.3	13.2
2003	9.5	9.0	18.5
2004	12.9	11.0	23.9
2005	15.6	12.3	27.9
2006	16.1	13.3	29.4
2007	18.9	17.7	36.6
2008	19.6	18.3	37.9
2009	18.1	17.2	35.3
2010	31.2	25.4	56.6
2011	35.9	25.5	61.4
2012	35.5	27.5	63.0
2013	30.3	21.3	51.6
2014	28.6	20.4	49.0
2015	26.8	20.5	47.3
2016	29.7	20.6	50.3
2017	32.3	19.2	51.5

Overview of the Food and Drink Sector in Turkey

As Turkey is an important agricultural country, food industry as well as other agro-industries is making a significant contribution to the national economy. In parallel with the development of the agricultural sector in Turkey, the food industry also showed growth over time. Turkey is located in an important region in terms of proximity to European and Middle East markets. Alternatively it carries agricultural production facilities and suitable climate while allowing continuous supply of raw materials to the country's food processing sector in Turkey is also a major exporter of food and beverage sector [17]. Turkey's geographical position that allows easy access to major markets has created an accelerating effect on the development of the sector. However, the political problems and instability experienced in recent years are affecting the export capacity of the industry negatively.

In the period between the years 2001-2015 as the food and beverage industry in parallel with the growth in total GDP it has also grown significantly in Turkey. While the contribution of sector to GDP was 40 billion \$ in 2001, this value was 155 billion dollars in 2012, decreased in the following years and recorded as 136 billion dollars in 2015. The food and beverage industry's share in GDP has varied between 19-21% in the years examined (Table 5).

Table 5. Share of Food and Drink Industry in Gross Domestic Product of Turkey, (Billion Dollars) [18]

Years	Food and Drink Industry (1)	Share of Food and Drink Industry (%) (1/3)	Gross Domestic Product (3)
2001	40.0	%20.3	196.9
2002	48.5	%20.7	233.6
2003	65.3	%21.5	303.1
2004	80.0	%20.3	393.6
2005	97.5	%20.1	484.2
2006	102.5	%19.1	534.0
2007	123.4	%19.0	648.5
2008	138.3	%18.9	731.1
2009	121.1	%19.7	614.5
2010	147.5	%20.1	732.5
2011	153.0	%19.7	777.0
2012	155.6	%19.6	791.5
2013	152.4	%18.4	824.8
2014	152.2	%19.0	801.9
2015	136.2	%19.0	717.8

Food and beverage industry exports have also increased significantly in the past 15 years. The sector exports about 2 billion dollars in 2001; this figure has risen by 11.1 billion dollars in 2016, despite a decline in the last three years. Although imports of the industry have increased in the period examined, it has not been a year that the import value has passed the export value. For this reason, the sector has always given foreign trade surplus in the period under examination. Again, the number of enterprises operating in the sector increased considerably during the period examined and exceeded 40.000. In line with the increase in the number of enterprises, employment in the sector has also increased. As of 2016, the sector employs close to 500.000 people (Table 6).

Table 6. Some Indicators Related to the Food and Drink Industry [18]

Years	Exports (Billion dollars)	Imports (Billion dollars)	The number of enterprises	Employment (Persons)
2001	2.0	1.0	*	*
2002	1.8	1.3	*	*
2003	2.6	1.6	27.618	275.773
2004	4.1	2.0	32.187	285.073
2005	5.4	2.2	30.717	290.810
2006	5.2	2.6	36.728	315.196
2007	6.1	2.9	31.069	311.791
2008	7.3	4.2	34.781	328.653
2009	6.7	3.2	40.777	349.135
2010	7.6	3.7	35.631	384.484
2011	10.0	5.2	39.583	411.435
2012	10.7	5.6	40.719	455.246
2013	11.9	6.0	41.794	472.413
2014	12.6	6.2	42.560	486.347
2015	12.0	5.7	42.520	485.340
2016	11.1	5.6	*	*

* Data couldn't be obtained.

Concentration Situation in Food and Drink Industry in Turkey

In order to understand the structure of the food industry in Turkey, clearly, it is important to establish the level of concentration in the sector. The baseline concentration ratio (CR4) was obtained by dividing the sum of the registrations of the largest 4 enterprises in an economic class by the total turnover value in that economic class. (CR8) is obtained by dividing the sum of the total of the 8 largest enterprises in an economic class by the total turnover in that economic class. Accordingly, according to the CR4 values of 2014, nine of the Food and Drink Industry sub-sectors have very high, five high, ten medium and six low concentrations. The sub-sectors in the beverage industry generally have a high and very high concentration ratio, while the sub-sectors in the food industry are more concentrated in the medium and low levels. The sub-sectors, such as beer and malt manufacturing sectors, with the smallest number of businesses, have the highest concentrations, while the concentrations of bread, fresh pastry products and cakes and milled cereal and vegetable products in the manufacturing sector are quite low.

Respectively; beer and malt production, margarine and similar edible fats, preparation of homogenized food preparations and dietetic food, distillation of alcoholic beverages, purification and blending, sugar manufacture, ice cream production, processing and storage of potatoes and ready-made food production for pets are the sub-sectors with the highest concentration in the food industry in Turkey. In all of these, CR4 is above 80% (Table 7).

Table 7. Concentration Rates of Sub-Sectors in Food and Drink Industry in Turkey (2014) [18]

Sub-Sectors	CR4	CR8	Number of enterprises	Concentration Level for 2014
Beer production	100,00	100,00	4	Very high
Malt production	100,00	100,00	1	Very high
Production of margarine and similar edible fats	95,27	100,00	6	Very high

Sub-Sectors	CR4	CR8	Number of enterprises	Concentration Level for 2014
Homogenized food preparations and dietary food production	94,43	98,62	19	very high
Distillation, treatment and blending of alcoholic beverages	94,07	99,73	10	very high
Sugar production	92,73	99,53	13	very high
Ice cream production	84,12	87,98	539	very high
Processing and storage of potatoes	83,45	97,45	21	very high
Production of ready-made food for pets	83,29	96,95	22	very high
Coffee and tea processing	69,15	78,53	274	high
Production of rusks and biscuits; manufacture of durable pastry products and durable cakes	68,18	84,79	2.801	high
Production of starch and starch products	62,65	92,98	19	high
Production of non-alcoholic beverages; production of mineral waters and other bottled water	54,86	66,02	396	high
Wine production from grapes	53,32	65,83	130	high
Production of pasta, noodle, couscous and similar bakery products	48,80	74,95	68	medium
Processing and storage of poultry meat	47,73	74,12	54	medium
Production of ready-made meals	46,69	73,33	76	medium
Production of fruit and vegetable juices	44,04	64,81	180	medium
Meat processing and storage	43,77	55,72	288	medium
Processing and storage of fish, shellfish and molluscs	41,20	62,66	122	medium
Production of other food products nec	37,87	61,28	224	medium
Production of cocoa, chocolate and confectionery	36,82	55,14	1.212	medium
Production of products produced from meat and poultry meat	35,55	50,71	269	medium
Dairy management and cheese production	32,57	42,50	1.674	medium
Production of spices, sauces, vinegar and other condiments	24,41	37,48	299	low
Liquid and solid oil production	21,11	34,92	1.270	low
Ready-made feed for livestock	18,91	29,01	404	low
Processing and storage of fruit and vegetables nec elsewhere	13,58	21,27	1.537	low
Production of ground cereals and vegetable products	8,33	14,45	3.124	low
Bread, fresh pastry products and fresh cakes	7,27	10,71	28.256	low

SWOT Analysis for Agri-Food Sector

As can be seen from the macro data, agri-food sector has a great potential and very important for the Turkish economy. However, like other sectors, there are some of the challenges and problems faced by the sector in Turkey conditions. The structural problems of the agricultural sector directly affect the agri-food industry, especially the food industry. Indeed, most of the agri-food industry in Turkey consists of small and medium-sized enterprises and in this case, is also adversely affect modernization of the technological structure and the quality and capacity of production [19]. In this study, SWOT analysis was conducted to reveal the sustainability of the sector and the findings were summarized as in Table 8.

Table 8. SWOT Analysis for Agri-Food Sector of Turkey [20, 21, 22]

Strengths	<ul style="list-style-type: none"> ■ Having a traditional agricultural production culture ■ The fact that food demand has increased due to the rate of population growth and the fact that this is met by domestic sources ■ The existence and diversity of agricultural raw materials ■ Turkey's geographical position and historical identity as a strategic point of presence ■ Technically compliant with the EU of food legislation
Weaknesses	<ul style="list-style-type: none"> ■ Branding is not enough ■ Lack of inspection and control ■ Prevalence of unregistered ■ Inadequate share of AR-GE and inadequacy of infrastructure and work on AR-GE ■ The intensity of SMEs and family businesses in the sector ■ Capital inadequacy of the enterprises and problems with the financial markets ■ Inadequacies in hygiene ■ The issue of fraud and adulteration in food products ■ Price instability in agricultural products ■ Inefficiencies in producers' access to the market and in organization ■ High external dependency, especially in the use of agricultural inputs
Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> ■ High export potential in terms of location ■ Positive effects of tourism sector on food demand ■ The fact that Turkey has a lot of traditional products; and potential of food products with geographical indication ■ New emerging market areas for food products with new marketing techniques (such as e-commerce) and customer-focused market strategies ■ R&D, governmental support and encouragement for promotion and branding in foreign markets
Threats	<ul style="list-style-type: none"> ■ High energy costs and enormous external dependence on energy ■ Political and economic instability in Middle Eastern countries where exports are intense ■ Technical labor force needs of the sector ■ Unstable agricultural policies ■ Negative effects of climate change on production and markets ■ Abandonment or non-agricultural use of agricultural land ■ Due to migration from rural areas to urban, especially in some regions the risk of sustainability of agricultural production ■ Increase in input cost with exchange rate fluctuations

General Evaluation and Conclusion

In the period up to the present day from the date of establishment of the Republic of Turkey in the agricultural and food sector has been significant development and transformation. Turkey is among the most important countries in the world in agricultural production, both production and export of agricultural and food sector has increased significantly in recent years. In particular, proximity to the European and Middle East markets had a significant advantage for Turkey and the export to these regions has created a supportive effect for the sector. However, the political and economic instabilities in the Middle East and crises in various countries narrowed the exports of the sector from time to time and led the sector to seek different markets and develop different solutions. Despite all these developments in the agri-food sector,

there are some shortcomings and threats to the sector. Lack of control, prevalence of unregistered, price instability in agricultural products, the existence of fraud and adulterated products, inadequate capital of SMEs and family businesses in the sector, inadequacies of producers' access to market and organizing are among the most important problems of the sector. Besides; imports for inputs such as feed, fertilizer, agricultural medicine and energy are an important threat to the sustainability of the sector. Even in some powerful sub-sectors, such as the poultry sector, for example, a large proportion of feedstuffs are imported. Fluctuations in foreign exchange rates make it difficult for the sector to plan, increasing cost and price instability. Import dependency for inputs used in production is one of the most important issues to be studied carefully for solution and sustainability of the sector [16, 23].

Despite the problems and shortcomings experienced in the sector, Turkey has a great potential in the agri-food industry due to factors such as the presence of agricultural land suitable for agricultural production, agricultural product diversity and high rural population.

In order to solve the existing problems:

1. Quality products should be produced and marketed by increasing R&D expenditures.
2. Stable agriculture and food policies should be established
3. The integration between agriculture sector and the food industry must be successfully established.

References

1. Ajuntament de Barcelona. (2014). The most In-Demand jobs in the Agro-Food Sector, Report 2014.
2. Rehber, E. (2000). Vertical coordination in the agro-food industry and contract farming: A comparative study of Turkey and the USA (No. 052). University of Connecticut, Department of Agricultural and Resource Economics, Charles J. Zwick Center for Food and Resource Policy.
3. Ramaschiello, V. (2015). Defining agro-industry a statistical classification perspective. FAO-UNIDO Expert Group Meeting on Agro-Industry Measurement (AIM) FAO, Rome, 24-25 November.
4. Grande, MJG and Morales, JML. (2015). The Agri-Food trade in Spain: specialization and international competition, 55th Congress of the European Regional Science Association: "World Renaissance: Changing roles for people and places" 25-28 August, Lisbon, Portugal.
5. Mcphilips, S. (2017). Brexit and the Irish Agri-Food Sector. <http://igees.gov.ie/wp-content/uploads/2017/06/3-Irish-Agri-Food-Sector-Sin%C3%A9ad-McPhilips-Department-of-Agriculture-Food-and-the-Marine..pdf> (accessed 25/04/2018).
6. Rolando, T. DY (2018). ASEAN agri value-adding: how the Philippines fares. <http://business.inquirer.net/248433/asean-agri-value-adding-philippines-fares> (accessed 25/04/2018).
7. Fiarchuk, R., Beaulieu, Y., Wood, S., & Bolton, D. (1997). A Profile of Employment in the Agri-food Sector (No. 1/97).
8. Laic, J. (2015). B.C. Farmers and Ranchers Gather In Victoria to Grow B.C. Agriculture. http://www.cattlemen.bc.ca/docs/media_release_-_bc_farmers_head_to_victoria_to_grow_bc_agriculture.pdf (Accessed 22/04/2018).

9. Demirbař, N., Tosun, D. (2005). Türkiye'de tarımın sanayi ile entegrasyonu, ortaya çıkan sorunlar ve çözüm önerileri. ADÜ Ziraat Fakültesi Dergisi 2005; 2 (2): 27-34.
10. Yiğit, A. A. (2012). Türkiye'nin tarıma dayalı sanayi politikası (1923-1938). Doğuş Üniversitesi Dergisi, 13(2), 315-326.
11. Kařtan, Y. (2006). Cumhuriyet Döneminde Nüfus Hareketlerinin Fonksiyonu. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7 (1), 65-76.
12. Topuz, H. (2007). Cumhuriyet dönemi ekonomisinde tarımsal yapının incelenmesi (1923-1950). Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12(3).
13. Demirdöğen, A., Olhan, E. (2017). Türkiye Tarımının Kısa Tarihi: Destekleme Politikası Özeli. Turkish Journal of Agricultural Economics, 23(1).
14. Dernek, Z. (2006). Cumhuriyet'in Kuruluşundan Günümüze Tarımsal Gelişmeler. Süleyman Demirel Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 1 (1), 1-12.
15. TÜİK (2018). Konularına Göre İstatistikler <http://www.tuik.gov.tr> (accessed 18/04/2018).
16. Keskin, B., Demirbař, N. (2012). Türkiye'de Kanatlı Eti Sektöründe Ortaya Çıkan Gelişmeler: Sorunlar ve Öneriler. Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 26 (1): 117-130.
17. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2013). Gıda ve İçecek Sektörü Raporu 2013, Sektörel Raporlar ve Analizler Serisi.
18. Gıda Hattı (2018). Raporlar (Çeşitli Yıllar Türk Gıda ve İçecek Sanayi Envanterleri) <https://www.gidahatti.com/ghraporlar/> (Accessed 18/04/2018).
19. Güneş, E. (2001). Türkiye'de Tarıma Dayalı Sanayinin Durumu ve Sorunları. Türktarım Dergisi, Sayı:140, ss.16-19.
20. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2017). Esnaf ve Sanatkârlar Özelinde Gıda Sektörü, T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayınları.
21. Turgut, E.M. (2008). Türkiye Gıda Sanayi Kuruluşlarının Ekonomideki Yeri, Rolü ve İzlenebilecek Stratejiler, Namık Kemal Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
22. Güneş, E. (2010). Türkiye'de Açlık Tehlikesi ve Üretim İlişkileri: "Gıda Sanayi" Boyutu, http://www.gidamo.org.tr/resimler/ekler/e3e604e1cc56047_ek.pdf (Accessed 18/04/2018).
23. Cinar, G., & Keskin, B. (2018). The spillover effect of imported inputs on broiler prices in Turkey. New medit: Mediterranean journal of economics, agriculture and environment= Revue méditerranéenne d'economie, agriculture et environnement, 17 (1), 37-47.

COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗМА

Preconditions for sustainability of tourist business in Bulgaria

Предпоставки за устойчивост на туристическия бизнес в България

Въведение

Настоящата разработка поставя акцент върху взаимодействието между бизнеса и средата в която той функционира, като се прави опит за подреждане влиянията в българската икономика, засягащи устойчивия характер на туристическия бизнес и възможността да се насочва неговото развитие в посока, която да синхронизира интересите на всички участници в него. Устойчивото развитие се основава върху баланса на интересите между бизнеса, природната среда и обществото. При нарастваща комерсиализация и при доминиращата роля на пазара в качеството му на регулатор стремежът на бизнеса за печалба няма обществен предел, което налага изграждане на национална политика за устойчивост на туристическия бизнес у нас. По тази причина цел изследването е определяне на маркерите за стимулиране на устойчивостта във функционирането на българския туристически бизнес с оглед създаването на адекватен потенциал в развитието му. Маркерите включват: осигуряване на макроикономическата стабилност за развитието на туристическия бизнес; повишаване на конкурентоспособността; преодоляване на проблеми и диспропорции, настъпили като резултат от неравномерното протичане на структурните реформи у нас; обвързване на икономическото развитие на страната с процесите на интеграция в Европа. Съществуващите в рамковите условия, предполагащи устойчивостта на българския туристически бизнес, проследени при взаимодействието “бизнес-среда”, се дефинират като обект на изследването, а предметът са съвременните условия, възприемани като макро среда, ресурси и политики, в които оперира туристическия бизнес през последните пет години. Обзорният анализ се провежда с помощта на адаптирана методика за макроикономически анализ на развитието, прилагана от Евростат - Sustainable Development Indicators Task force. Проведеният анализ налага заключението, че неравномерното и непоследователно протичане на пазарните и структурните реформи у нас предполагат редица проблеми и диспропорции в развитието му. Те пречат изграждането на желан потенциал за неговото устойчиво развитие в дългосрочен план. Регистрират се противоречия между макро и бизнес нивото на управление при изработването на стратегии при изграждане на национална стратегия по отношение на „човешкия капитал”, които описват несъответствие между макроикономическата стабилност и реалното създаване на потенциал за развитието му.

Теоретична постановка на изследването

В специализираните изследвания темата за устойчивото развитие на туристическия бизнес не е нова и се разглежда в различни аспекти. Това не означава, че темата е изчерпана. В настоящата разработка поставяме акцент върху взаимодействието между бизнеса и средата, в която той функционира, като се опитваме да подредим влиянията в българската икономика, засягащи устойчивия характер на туристическия бизнес и възможността да се насочва неговото развитие в посока, която да синхронизира интересите на всички участници в него.

Отношението „ресурси–резултати“ определя ефективността на функционирането на всеки бизнес, а заедно с това и възможностите за неговото впитане в бизнес средата на националната икономика. Това впитане няма еднозначно отражение върху благосъстоянието и заетостта, както икономическият растеж не е гаранция за напредък в обхвата на макроикономиката. В контекста на взаимодействието “бизнес-среда” устойчивото развитие се основава на взаимодействието между икономическа, социална и природна среда. При нарастваща комерсиализация и при доминиращата роля на пазара в качеството му на регулатор стремежът на бизнеса за печалба няма обществен предел, поради което се налага изготвяне и прилагане на национална политика за устойчивост в интерес на обществото като цяло.

В логическа последователност на тази постановка дефинираме целта на настоящото изследване като определяне на маркерите за стимулиране на устойчивостта във функционирането на българския туристически бизнес с оглед създаването на адекватен потенциал в развитието му. Във връзка с това приемаме за обект на изследването съществуващите рамкови условия, предполагащи устойчивостта на българския туристически бизнес, проследени при взаимодействието “бизнес-среда”, а за предмет на изследването - съвременните условия, възприемани като макросреда, ресурси и политики, в които оперира туристическият бизнес през последните пет години.

Въз основа на изложеното извеждаме основните задачи на разработката, а именно:

- да се разкрие взаимовръзката между двойките релации „развитие - растеж” и „устойчивост на взаимодействието микро – макрониво“ на фона на отделни подходи и аспекти на категорията „устойчиво развитие“ на бизнеса;
- да се опишат рамковите условия, предполагащи устойчивостта на българския туристически бизнес, прилагайки методиката ”Sustainable Development Indicators Task force”;
- да се изведат изводи от критичния анализ на рамковите условия, в които функционира българския туристически бизнес, като се очертаят възможностите за оптимизиране на условията за стимулиране на неговата устойчивост.

Устойчивост и развитие на туристическия бизнес

Устойчивото развитие се основава върху баланса на интересите между бизнеса, природната среда и обществото. Във връзка с това е важно да се открият основните аспекти на две конкретни релации от понятия, а именно: релацията „развитие - растеж” и релацията „устойчивост на взаимодействието микро – макро ниво“. Релацията „развитие - растеж” предполага взаимна обусловеност между икономическия растеж и подобряването на степента на

задоволеност, което тласка бизнеса към развитие и пазарен успех. Единият от аспектите на категорията „развитие” се извежда от теорията за общото икономическо развитие [1]. Тя свързва развитието с цикличността и промяната в състоянието. По тази причина ние считаме, че цикличното движение се определя от взаимодействието между частите и цялото, а отнесено към отрасловите системи – между субектите на макро и микрониво. Следователно цикличността на развитието се свързва с промени в състоянието. Това важи и за туристическия бизнес. По смисъла на неолибералните схващания в макроикономическата теория развитието се свързва с проблемите на алокацията. Във връзка с това открояваме **първия аспект** на устойчивостта, който се свързва с изясняване на алокационния ефект. Той се свързва с разпределянето на ограничените във физически аспект ресурси във времето с оглед формирането на оптимална пропорция между настоящото и бъдещото, заложено като философска постановка на устойчивостта [2]. Нарастването на производството би могло да доведе до негативни екологични последици както вследствие на производството, така и на потреблението. По правило увеличаването на производството цели повишаване на благосъстоянието, но е възможно това да става при нарушаване на баланса на природните ресурси, особено за невъзобновяемите. Това би могло да наруши равновесието, свързано с потреблението и възстановяването на ресурсите сега и в бъдеще. Ето защо икономическият растеж, предизвикващ положителен ефект върху благосъстоянието сега, може да предизвика отрицателни последици в околната среда, които не биха стимулирали бъдещото развитие [8]. Това разсъждение има основополагащо значение за развитието на туристическия бизнес.

Вторият аспект на изследването върху устойчивостта и развитието на туристическия бизнес фиксира макро- и микровзаимодействието в контекста на неговото функциониране. От една страна, подхождайки към изследването на тази релация ние възприемаме теоретичната постановка, че взаимодействието между субектите, действащи на макро и на микрониво в обхвата на националното стопанство, се осъществява в режим на „част - цяло”, „елемент - система”, „функции - структура” [8]. При тази релация се акцентира и върху взаимодействието между вътрешната и външната среда, при което се разграничават факторните влияния. От друга страна, следва да се има предвид, че успехът или неуспехът на отделните фирми в бизнеса по своеобразен начин водят до структурни изменения в икономиката като цяло, до променяне на производствения профил на националното стопанство и до смяна в приоритетите за развитие. Въз основа на изложените разсъждения следва да се направи изводът за „тясната взаимобвързаност между развитието на националната икономика като цяло и възможностите за растеж на нейните елементи, респ. бизнес единици” [4]. Така чрез успеха на добре функциониращата икономика се създават предпоставки за мултиплициране на положителния ефект на бизнес ниво за всички участници.

Вследствие на направения теоретичен анализ върху устойчивостта и развитието като икономически категории се налага мисълта, че при съвременната динамика на икономическото и общественото развитие в рамките на пазарното стопанство могат да се генерират противоречия и конфликти като резултат от спонтанното пазарно саморегулиране. Това налага изследване на условията и предпоставките за развитието на всеки вид бизнес, за да се положат усилия за развиване на неговата устойчивост, която е в интерес на всички заети в него, както и в полза на обществото като цяло. Туристическият бизнес има

важно значение за българската икономика и неслучайно той се възприема като “номер едно за експорта на България”, осигуряващ пряко и косвено над 400 хил. работни места и произвеждащ продукт, чийто дял в БВП на страната възлиза средно на 10% през последните години, което прави темата още по-актуална [9].

Развитието на туристическия бизнес у нас се обуславя също така и от редица външни влияния по силата на отворения характер на националното ни стопанство, но също така от хода на икономическото реструктуриране, както и от особеностите при интегрирането на българската икономика към ЕС. Ето защо темата за устойчивото развитие на туристическия бизнес в нашата страна е изключително актуална и същевременно - сложна, многопластова и дискуссионна, тъй като е обвързана с процесите на реструктуриране, чието регулиране показва симптоми на непоследователност, хаотичност и отсъствие на баланс в интересите.

Предпоставки за устойчивост в развитието на туристическия бизнес в България

Съществен момент от теоретико-познавателния характер на устойчивото развитие представлява разкриването на причините и предпоставките за неговото реализиране. Във връзка с това следва да подчертаем, че предпоставките обективно обуславят развитието или задържането на определени процеси, протичащи при взаимодействието на фирмата с външната среда. За разлика от тях причините разкриват възможността или невъзможността за тяхната конкретна реализация, тъй като кореспондират с генезиса на устойчивия бизнес. Разграничаването на предпоставките от причините за развитието на туристическия бизнес у нас има методологическо значение и основанията за това са две. Разкриването на предпоставките предоставя възможност да разберем доколко закономерни или случайни са процесите, обуславящи устойчивото развитие на бизнеса. Идентифицирането на причините ни дава ориентир относно регулирането и управляването му. Изследването им отговаря на въпроса доколко устойчивото развитие е резултат от целенасочено управление на растежа или е следствие от стихийно протичащите процеси на саморегулиране.

Маркери за устойчивост в развитието на туризма в националната бизнес среда

Отчитайки взаимодействието между туристическия бизнес и рамковите условия, които създава бизнес средата у нас, можем да дефинираме основните предпоставки, които маркират съвременното развитие на туристическия бизнес, а именно:

- Осигуряване на макроикономическата стабилност за развитието на туристическия бизнес;
- Повишаване на конкурентоспособността;
- Преодоляване на проблеми и диспропорции, настъпили като резултат от неравномерното протичане на структурните реформи в страната;
- Обвързване на икономическото развитие на страната с процесите на интеграция в Европа.

В теорията за икономическото развитие координирането на хоризонталните и вертикалните връзки се осъществява въз основа на ресурсната осигуреност на стратегиите. В този смисъл политиката за макроикономическа стабилизация е обвързана с успешното функциониране на

икономиката. Като цел тя се разполага в краткосрочния бизнес хоризонт. За разлика от нея дългосрочните цели на развитието фиксират създаването и усъвършенстването на потенциал в смисъла на публично богатство, което допринася за повишаване на благосъстоянието и съдейства за повишаване жизнения стандарт [6]. Това разграничаване има методологично значение, защото ни дава основание изследването на предпоставките за развитието на туристическия бизнес да бъде извършено от гледна точка на това дали то генерира потенциал в обхвата на дългосрочния бизнес хоризонт и доколко този хоризонт позволява устойчивост на бизнеса. Ако в усилията за управление на развитието доминират задачите по текущото функциониране на икономиката и липсва връзката им с дългосрочните цели и задачи, това би довело до подмяна на крайните цели на развитието със средствата за тяхното постигане, каквито са структурните реформи на икономиката [6]. Въз основа на тази методологичната постановка подбираме подходите и инструментариума за разкриването на предпоставките за развитие на туристическия бизнес у нас от гледна точка на това:

- Доколко макрорамката, в която се развива туристическият бизнес у нас, стимулира неговата устойчивост;
- Дали в тези рамки се създава потенциал за устойчиво развитие на този бизнес.

Избраният профил на обзорния анализ се аргументира с това, че от една страна стабилността на икономическото развитие и устойчивостта във функционирането на икономиката се явяват общи предпоставки за успешното функциониране на отделните видове бизнес. От друга страна, ако това функциониране не създава потенциал за бъдещото им развитие, то възможностите за устойчивост се ограничават значително.

Обзорният анализ се провежда с помощта на адаптирана методика за макроикономически анализ на развитието, известна като "Sustainable Development Indicators Task force" и прилагана от Евростат¹. Чрез нея се отчита степента на устойчивост на икономическото развитие, в чиято философия е закодирана необходимостта от създаване на съответен потенциал за това. Данните и коментарите са селектирани от докладите и разработките на различни български и чуждестранни институции, както и от анализите, коментарите и прогнозите на български и чуждестранни автори.

Осигуряване на макроикономическа стабилност

Пристъпваме към разглеждане на първата предпоставка от тези в обхвата на националната икономическа среда, а именно: значение на макроикономическата стабилност за развитието на туристическия бизнес. Анализът се осъществява посредством обзорен анализ върху степента на

¹ Европейската стратегия за устойчиво развитие е възприета от Европейския съвет на срещата в Гьотеборг през юни 2001. Мониторингът върху прилагането и отчитането на постигнатите резултати е част от изработването на оценъчна система, която се прилага при проследяване на икономическото развитие. Методиката, известна като "Sustainable Development Indicators Task force", включва в себе си основни маркери, и система от индикатори и показатели, по които се извършва оценката. Част от маркерите кореспондират с приоритетите на Европейската Комисия, известни като A sustainable Europe for a better World. През 2012 г. темите се адаптират и към глобалната концепция за партньорство, която лансира модели за производство, потребление и начини на администрирането им, съобразени с „Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development“ на ООН. (Източник: http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_nPqeVbPXRmWQ&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=2)

стабилност в развитието на българската икономика. Той се основава на мониторинг по два маркера - „Макроикономическа среда и политика“ и „Бизнес среда и стабилност на институциите“, както и обвързаните с тях индикатори със съответната система от показатели, както е заложено в аналитична карта „Макроикономическа стабилност“ (фиг. 1). Анализът на макроикономическата стабилност се извършва с помощта на данни за периода 2013 – 2017 година.



Фиг. 1. Аналитична карта „Макроикономическа стабилност“

Както се вижда от данните по използваните за анализа показатели (таблица 1) през периода между 2013-2017 г. се наблюдава относителна стабилност и умереност в икономическото развитие на България. През този период са преодолени негативните последици от финансовата криза 2008-2010 г., макар българската икономика да не е засегната силно. През посочения период се отбелязва увеличение, както на brutния вътрешен продукт, така и на неговия размер на глава от населението. През последните три години средният прираст на БВП възлиза на 3%. В реалния сектор се наблюдава положителна тенденция. Според анализа на Международната банка за възстановяване и развитие (МБВР) увеличаването на темповете на растеж на БВП се дължи основно на износа, който се увеличава със 7.6% [16]. По-силата на производственото коопериране в рамките на ЕС постепенно се увеличава експортната активност. Наред с това вътрешното търсене се оказва благоприятно за стимулиране на инвестициите. За съжаление голяма част от инвестициите през този период у нас са под формата на средства от европейските фондове, а не преки задгранични инвестиции (ПЗИ). Отбелязва се също така положителна тенденция на пазара на труда. Безработицата спада до 9.2%, което представлява най-ниското ниво от 2009 г.

Таблица 1. Показатели по аналитична карта „Макроикономическата стабилност“

Основни макро показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Реален сектор					
Брутен вътрешен продукт на глава от населението в евро	5,784	5,937	6,330	6,776	7,141
Брутен вътрешен продукт в млрд. евро	41.9	42.8	45.3	48.1	50.4
Икономически растеж (БВП, год. промяна в %)	0.9	1.3	3.6	3.9	3.6
Потребление (год. промяна в %)	-2.5	2.7	4.3	3.5	4.8
Инвестиции (год. промяна в %)	0.3	3.4	2.7	-6.6	3.8
Индустриално производство (год. промяна в %)	-0.2	1.8	2.9	2.7	3.4
Продажби – търговия на дребно (год. промяна в %)	3.8	10.2	11.8	6.1	3.7
Процент на безработица	11.8	10.7	10.0	8.0	7.1
Инфлация (по PPI, год. промяна в %)	-1.3	-0.9	-1.7	-2.9	4.2
Търговски баланс, в млрд. евро	-2.9	-2.8	-2.6	-1.0	-2.1
Експорт (год. промяна в %)	7.8	-0.9	4.2	5.4	11.5
Импорт (год. промяна в %)	2.0	-1.4	3.1	-1.8	15.5
Финансов сектор					
Платежен баланс (в % от БВП)	-0.4	-5.5	-1.6	0.2	0.9
Държавен дълг (в % от БВП)	17.0	27.0	26.0	29.0	25.4
Баланс по текуща сметка, в млрд. евро	0.5	0.0	0.0	1.1	2.3
Външен дълг в % от БВП	88.0	91.9	74.0	71.1	66.0

Източник: <https://tradingeconomics.com/bulgaria/gdp-growth>

През наблюдавания период финансовият сектор също се характеризира с относителна стабилност. Консолидираният държавен дълг се поддържа в определени граници, като не надхвърля 29% от БВП и по оценка на Световната банка все още е един от най-ниските в ЕС [17]. Дефлацията продължава през наблюдавания период, като индексът на цените отбелязва повишение едва през 2017 г. След овладените турбуленции в банковия сектор през 2014 г. той показва относителна стабилност. Сътресенията там, настъпили в резултат на проблеми в управлението и недостатъци в регулаторната и надзорната дейност, са преодолени. Въпреки това остават опасенията на фирмите, заети в туристическия бизнес от нови неподозирани банкови опасности. През наблюдавания период се наблюдава и още един източник на натрупване на финансови дисбаланси у нас - енергийният сектор. Държавният регулатор трудно отстоява интересите на бизнеса срещу повишаването цените на електрическата енергия, водоснабдяването и доставката природен газ, което вдъхва недоверие и генерира напрежение у потребителите при липсата на пазарна свобода.

Независимо от положителната картина, която описват показателите за макроикономическата стабилност у нас през наблюдавания период, според анализите и оценките на Световната банка, характеризирайки другата целева област – „Бизнес среда и стабилност на институциите“, пред българската икономика стоят няколко важни предизвикателства, чието решаване би оказало влияние върху икономическото развитие през следващия период. Един от тях е свързан с бързото застаряване на населението и намаляването броя на хората в трудоспособна възраст, което не създава благоприятна представа при формирането на човешкия капитал.

Индикаторът „Бизнес среда и стабилност на институциите“ налага изясняването и на още едно предизвикателство, свързано с намаляване на пряката намеса на държавата и повишаване на прозрачността при работата на администрацията. Според изследване на Българската стопанска камара, проведено през 2016 г., в България се администрират около две хиляди режима вместо установените със закони 394 на брой [5]. Според изнесената информация общините са въвели близо 60 лицензионни режима, макар местната власт да е упълномощена от закона да администрира 11 регистрационни и 20 разрешителни режима. В областта на туризма такива са например лицензирането на оператори за летищна и надземна дейност по обработване на пътничкопотоците. Циклично като проблем се проявяват концесиите върху плажната ивица в определени райони на българското Черноморие, което затормозява развитието на туристическия бизнес там. Посочените примери дават основание да се твърди, че макар да има реално функционираща пазарна среда, все още съществуват бариери, действащи като препятствие пред свободната стопанска инициатива.

Сериозни проблеми се очертават и по отношение на антикорупционната политика. В доклад на ОИСР от 2016 г. се подчертава, че съществуват съществени различия при третиране на проблемите с корупцията в страните от ЕС и в страните от Югоизточна Европа (ЮИЕ) [10]. Така например в проведеното изследване около 33% от анкетираните фирми през 2012 г., действащи в ЕС-15, посочват, че имат проблеми с корупцията, а през 2015 г. този процент показва намаление до ниво 32%. За страните от ЮИЕ делът на фирмите, натъкнали се на корупция през 2012 г., надхвърля 48%, а през 2015 г. техният дял макар и по-малък – 45%, продължава на бъде доста по-висок от съответния в страните на ЕС-15. Наред с това в анализа се изтъква, че институционалната и правна уредба, която следва да защитава правата на собственост, да гарантира върховенството на закона, да предотвратява злоупотребите, и е ключов фактор за устойчив растеж, не работи в България. Въпреки реформирането на икономиката институциите у нас все още не функционират достатъчно ефективно, както се вижда от преминалата криза в банковия сектор, от натрупаните дефицити в енергийния сектор, от липсата на доверие в съдебната система и от лошото качество и ограничен достъп до основни обществени услуги. Решаването на тези институционални предизвикателства би допринесло за подобряването на макроикономическата стабилност, за увеличаване доверието на инвеститорите и би стимулирало растежа в частния сектор.

Дефинирането на проблемите води до заключението, че независимо от изнесените данни, описващи макросредата в България като стабилна, тя не предлага условия за устойчиво развитие и няма изграден потенциал за преобразуване на икономиката в посока повишаване на производителността и постигане на устойчив растеж.

Повишаване на конкурентоспособността

Комплексната оценка на конкурентоспособността, като предпоставка за устойчивост на туристическия бизнес у нас, се извършва въз основа на анализ върху два маркера и принадлежащите към тях индикатори и показатели, както следва:

➤ “Макроикономическа конкурентоспособност на българската икономика” - по индикаторите “Технологично развитие и иновации” и „Инфраструктура“.

➤ “Конкурентоспособност на българския бизнес” - по индикаторите “Човешки капитал” и „Производителност”.

По данни на експертите на Световния икономически форум (СИФ) в Давос се отбелязва постепенно подобряване на макроикономическата конкурентоспособност на българската икономика. Проследена по обобщаващия показател за конкурентоспособност, България отбелязва придвижване напред в глобалната класация, като заема 50-то място сред 138 държави и се придвижва от 83-та позиция през 1999 г. към 54-та позиция през 2017 г. [19].

По-задълбочен поглед върху конкурентоспособността на българската икономика ни дава индикаторът „Технологично развитие и иновации“. За да установим мястото на България в света използваме „Технологичният индекс“, чрез който се измерва технологичната готовност на страната. Този индекс има синтетичен характер и обобщава данните по такива частични показатели като разходите на компаниите за научноизследователска и развойна дейност, проценти на обезпеченост с персонални компютри и достъп до интернет [13]. Според класацията на СИФ по посочения индекс България заема на 58-ма позиция от 100 наблюдавани страни в света, като се нарежда след Естония, Чехия, Словения, Словакия, Унгария и Румъния. Този факт ни навежда на мисълта, че нашата страна изостава от съизмерими по икономическо развитие икономики в Централна и Югоизточна Европа.

Индикатор “Инфраструктура” поставя акцента върху това доколко предпоставките за функционирането на бизнеса, като транспорт, комуникации, електроснабдяване, водоснабдяване, газифициране и др., са налични и като дейности функционират така, че да не създават технически или организационни затруднения. В настоящия анализ върху нивото и състоянието на инфраструктурата у нас вниманието се концентрира върху два аспекта: изграждане и поддържане на адекватна за съвременния бизнес инфраструктура и доколко тя съдейства за поддържането на екологично равновесие при функциониране на бизнеса. Като илюстрация в това отношение може да ни послужи транспортната инфраструктура. Примерът е емблематичен по отношение положените, но недостатъчни, усилия на държавната администрация за поддържането на адекватна за бизнеса пътна инфраструктура. При това разходите за пътища у нас нарастват пет пъти за по-малко от десет години, а пътната инфраструктура не се подобрява значително, особено в региона на Северна България. Изглежда, че проблемите, натрупвани с години, са неразрешими в близко време. Към затрудненията, възникващи с довършването на част от автомагистралите, се прибавят все по-нарастващите нужди от ремонти на вече създадените участъци, както и на второкласните и третокласните пътища. Общата дължина на шестте автомагистралаи у нас е 1 245 км, от които 610 км (49%) са в експлоатация [11]. Според мненията на експерти от Министерството на транспорта през следващите десет години на

България ще са необходими по 2.5 млрд. евро годишно за строителството на пътища, за да се развенчае лошата ѝ слава.

По отношение на въздушния транспорт към момента в страната функционират пет граждански летища. Състоянието на пътническите и товарните терминали на всички летища не е в съответствие с международните стандарти. За да могат да използват възможностите за кацане на по-големи и по-тежки самолети, употребявани от чартърните въздушни превозвачи, българските летища се нуждаят от разширения на пистите, развитие на пътищата за рулиране и нови настилки. В летище „София“ са направени значителни инвестиции за достигане на необходимите европейски стандарти, използвайки финансови средства от европейски програми, но понастоящем връзката между главните летища и другите видове транспорт не е развита [12].

Инфраструктурните несгоди у нас не се проявяват единствено в сферата на транспорта. Бариери пред пазарните механизми и пазарната конкуренция се създават от действащите монополни структури (държавни и частни) в електроснабдяването, водоснабдяването, топлоснабдяването и газифицирането. Незадоволителното състояние на инфраструктурата за канализация и за пречистване на отпадъчните води, както и цялостното състояние на водоснабдителната система, не осигурява необходимото качество на съответните услуги. Важно е да се предоставят и икономически стимули за инвеститори, за да се осигури увеличаване на инвестициите, както и адекватно качество на живот за местните общности [12].

Налага се изводът, че индикациите по отношение на инфраструктурата за реализиране на бизнеса са неудовлетворителни, въпреки положителните очаквания и постепенното подобрене. Натрупването на проблемите от несвоевременното им решаване, остаряване и износване на съществуващата база, злоупотреби със средства и неефективно стопанисване на обектите са основателни причини за неудовлетворителна оценка на съвременното състояние на инфраструктурата у нас.

Конкурентоспособността на българския бизнес проследяваме с помощта на индикаторите „Човешки капитал“ и „Производителност“, които са тясно свързани с предходните два. Средното ниво производителността на труда у нас силно изостава от тази в страните на Западна Европа, макар бавно да се доближава до нивата на страните от Централна и Източна Европа. По данни на Евростат за 2016 г. производителността, измерена като БВП (по паритет на покупателна способност) на зает от населението, е едва 42.6% от средната за ЕС (25-те членки) и е най-ниска в сравнение с новоприетите членки. Този факт кореспондира и с още един проблем - бавното нарастване на производителността – с 3% на глава от населението. При този темп ще е необходимо повече от едно поколение, за да може България да достигне средното равнище на доходите в ЕС. От друга страна, увеличаването на производителността с дори един процентен пункт годишно ще увеличи степента на конвергенция с почти десетилетие [16]. Наред с това нека не забравяме, че при ниското ниво на заплащане през последните години голяма част от квалифицираната работна ръка на България „изтича“ в чужбина. Вече втора година Министерството на туризма се опитва да намери решение на проблема с недостига на обслужващ персонал в туризма чрез „внос“ на работна ръка от Украйна.

Проблемите с персонала в туризма са изключително тежки, важен дял в които има обучението на кадрите в туризма. „Образователната подготовка и

възпитание на туристическите кадри, както в основния етап на тази подготовка, така и при тяхната допълнителна квалификация стои много остро и не трябва повече да се подценява“ [24, с. 30].

Тези индикации са показателни за установените по-горе негативни тенденции при формирането на потенциал за бъдещо развитие у нас.

Маркери за преодоляване на проблемите и диспропорциите в резултат от неравномерното протичане на структурните реформи в България

Моделът, който наследява страната ни вследствие на развитието на масовия туризъм, е ориентиран към организираните потоци туристи, насочени основно към нашите Черноморски курорти през лятото и към планинските ни курорти през зимата. Изградената база и съществуващият капацитет предполагат „монокултурно“ развитие на туристическия бизнес [7], а това трудно се преодолява. Пазарните реформи, свързани с реструктурирането на туристическия бизнес, генерират промени, но ефектите са ограничени. Въпреки усилията за промяна познатите проблеми от периода преди реформите се запазват, а именно:

➤ Туристът се превръща в „затворник“ на хотела или комплекса, а хотелиерът - в „заложник“ на туроператора, с който предварително е договорена цената за пълния пакет. Известно е, че организираният с посредничеството на туроператори масов туризъм е широко достъпен за потребителите, но с ниска възвръщаемост за хотелиерите.

➤ Силно изразена е и още една зависимост. Българският туризъм има сезонен характер и е ориентиран към тази разновидност, която определя нашата страна като реципиент на чуждестранни туристи. Тази пасивна форма на туристическия бизнес определя зависимостта на българския туризъм от посредничеството на чуждестранни туроператори.

➤ Това предопределя още една характерна чарта на българския туризъм – България се представя като дестинация, която предлага преди всичко пакетни туристически продукти. Колкото по-завършен е предлаганият пакет услуги, от гледна точка на включените услуги в цената му, толкова необходимостта от изразходване на допълнителни средства от туриста се свежда до минимум. Това предварително обрича нарастването на приходите за приемащата страна.

Успешна крачка за промяна на посочения модел на бизнеса е направена с реконструкцията на наличната хотелска база и повишаване категорията на хотелите през преходния период към пазарна икономика. Така например за последните 20 години от Черноморското крайбрежие и от големите планински курорти изчезнаха хотелите с категории две звезди. Над 45% от хотелската база е с категория три звезди, делът на четиризвездните хотели надхвърля 35%, а новопостроените хотели са категория над четири звезди [20]. Наред с това все по-важно място заемат и малките хотели, тип семеен, които компенсират комфорта с домашен уют. Наблюдават се известни положителни промени в част от големите градски центрове на нашата страна. Така например в София се увеличава броят на хотелите с 4 и 5 звезди, а заедно с това расте броят на леглата, броят на нощувките и приходите от регистрирани чужденци. За 2015 г. броят легла в София е 12 453, като 7 683 от тях са в 4 и 5-звездни хотели. Отчетените нощувки общо са 1 605 179, като над 1 млн. от тях са на чужденци. Приходите от нощувки в столицата са 116 млн. лв., (около една трета от

приходите на морската Бургаска област от пренощуване и една девета от общото за страната), от които 88 млн. лв. са от нощувки на чужденци. Четири- и петзвездните хотели на София си поделят 93.4 млн. лв. от общата сума и 77.4 млн. лв. от парите, дошли от чужди граждани [21]. Част от посоченото оживление се дължи обаче на външни фактори. През последните години две от нискотарифните европейски авиокомпании откриват бази у нас, с което стартират обслужването на нови авиолинии. Така например ирландската авиокомпания Ryanair откри 11 нови дестинации с начален полет от различни летища на България. Wizz Air започна да поддържа редовни полети по утвърдените си дестинации не само през активния туристически сезон, а целогодишно [22].

Така стигаме до извода, че описаната формула, по която функционира българският туристически бизнес, не предлага възможност за съчетаване на висока рентабилност с новото качество на инвестициите, които да осигуряват устойчивост на развитието. Ако проследим последните три години, през които се появиха нови външни влияния, като войната в Източното Средиземноморие, враждата между Русия и Украйна и бежанската вълна, може да се каже, че на българския туризъм просто му върви. Посочените събития пренасочиха част от туристическите потоци към нашата страна, с което нивото на обслужване и качеството на българските курорти не се подобри, но пък бизнесът спечели от увеличаването броя на приетите туристи.

Направеният обзорен анализ върху влиянието на структурните реформи у нас доказва, че замисълът им предполага създаване на естествена пазарна среда за успешно, но не и устойчиво функциониране на туристическия бизнес. Тези реформи пропускат контрола като естествена част от изпълнението им, в резултат на което в макроикономическата рамка се наслояват проблеми. Един от сложните казуси, свързан с проблеми, породени от неконтролирания растеж през периода на реструктуриране, е презастрояването и липсата на обвързаност с адекватна инфраструктура.

Обвързване на икономическото развитие на страната с процесите на интеграция в Европа

Процесите на интегриране на България към ЕС се разглеждат като възможности, които разкриват пред страната ни добри перспективи за развитие. Не бива да се забравя обаче, че тези процеси генерират както положителни, така и отрицателни ефекти. В случая нямаме за цел да проследяваме общите ефекти, а само да фокусираме върху тези, които създават условия за развитието на туристическия бизнес. Проследявайки въздействието на интеграционните процеси върху развитието на туристическия бизнес, ще изходим от постановката, че една част от финансирането на самите структурни реформи е осъществявано по каналите и с помощта на механизмите на създадените специално за това оперативни програми със средства от бюджета на ЕС. От началото на 2007 г. като реален член на ЕС на нашата страна е позволено да черпи средства от структурните фондове на съюза.

Значим източник на средства за подпомагане на най-нуждаещите се области от социално-икономическото развитие на България са две от политиките на ЕС - Политиката на социално-икономическо сближаване (ПСИС) и Общата аграрна политика. България определя приоритетите за развитието си и съобразно това разработва оперативни програми, които да бъдат финансирани на проектно-конкурсна основа. За отчетния период 2007-2013 г. общият обем на

бюджета за финансиране на оперативните програми възлиза на 8 018 млн. евро, като 6 672 млн. се покриват от европейските фондове (Таблица 2).

Таблица 2. Състав на оперативните програми, финансирани от Европейски фондове

Оперативни програми (2007-2013 г.)	Суми за финансиране от ЕС, млн. евро	Оперативни програми (2014-2020 г.)	Суми за финансиране от ЕС, млн. евро
Развитие на човешките ресурси	1 032	Развитие на човешките ресурси	815.07
Транспорт	1 642	Транспорт	1612.31
Административен капацитет	153	Добро управление	375.53
Регионално развитие	1 361	Региони в растеж	1350.88
Конкурентоспособност	988	Конкурентоспособност и иновации	1201.82
Околна среда	1 466	Околна среда	1494.42
Техническа помощ	48	Наука и образование	572.76
		Други*	525.88

Източник: <https://www.eufunds.bg/index.php/bg/#> и http://2020.eufunds.bg/bg/8010510/0/OPProfile*

Важно място сред оперативните програми за този период заема програмата “Регионално развитие”, която има за цел да мобилизира и оползотвори регионалните и местни ресурси, като фокусира усилията към подходящи дейности за постигане на устойчиво и балансирано социално-икономическо развитие на отделните региони. Програмата заслужава специално внимание в настоящото изследване, тъй като едно от нейните три приоритетни направления, формуирани като “приоритетни оси”, е пряко свързано с устойчивото развитие на туризма. Водещо значение при нея има “операцията” – “Подобряване на туристическите атракции и на свързаната с тях инфраструктура”, на която се полагат 70% от средствата. Макар с по-малък обем на предвидените ресурси, но с важно значение за стимулиране на бизнеса, са операциите “Развитие на регионалния туристически продукт и маркетинг на дестинациите” и “Национален туристически маркетинг”. Акцентът при първите две операции се поставя върху регионалните аспекти на устойчивия туризъм като бизнес и като социален, и като културен феномен, затова чрез тях се дава шанс на общини с население над 10 хил. жители. Бенефициенти по програмата са отделните общини, сдружения на общини и браншови туристически асоциации, регистрирани в Националния туристически регистър. Третата “операция” има национално значение, тъй като нейната насоченост е към средносрочни и дългосрочни стратегии и програми за развитие и маркетинга в сферата на туризма [11]. Резултатите от изтеклия период по посочените оперативни програми показва, че за съжаление ефектите са ограничени - нито бизнесът, нито местната администрация се възползват ефикасно от фондовете. Обяснение може да се търси в две посоки. През изминалия етап бизнесът все още не е натрупал рутинна за изготвяне на документация по участие в проекти, а държавната администрация не разполага с необходимия капацитет, за да съдейства на бизнеса. Наред с това през последната година стана ясно, че са

извършвани множество измами и злоупотреби със средствата от спечелените проекти. Открити са нарушения по закона за обществените поръчки и конфликт на интересите, както и корупционни схеми [23].

За новия програмен период - 2014-2020 г. - определеният ресурс за България е 7.4 млрд. евро [14]. Приоритетите са преформулирани според динамиката на развитието у нас и съобразно външните влияния. Какви ще бъдат резултатите е все още рано да се каже, макар подготовката за кандидатстване вече стартира, тъй като част от финансираните дейности, свързани с туризма, са пръснати в различни оперативни програми.

Процесите на интегриране започват с цялостното реструктуриране на икономиката и продължават и след акта на подписването на договора за членство в интеграционната общност, защото създаването на конкурентни предимства в рамките на такъв елитен пазар, какъвто е този на ЕС, само по себе си е предизвикателство. Самият ЕС е сложна икономическа система, в която протичат динамични промени. Пълноправното членство на страната ни само отваря вратата към тази система, но не изключва трудностите и предизвикателствата пред нашата икономика. Конкуренцията остава един от основните принципи в рамките на съюза за стимулиране на развитието. Надеждите са, че тази динамична пазарна среда постоянно ще провокира развитието у нас в съответствие с добрите еталонни практики на другите страни-членки. За съжаление очакванията, че членството на България в ЕС е шанс да се развива икономиката, съизмервайки се с другите от Европа, не се оправдават поради факта, че една част от европейските фондове потъва без да допринася реално към устойчивостта в развитието поради корупционната среда и слабостите на съдебната система.

Заключение

Въз основа на направения анализ за разкриването на предпоставките за развитие на туристическия бизнес у нас от гледна точка създаването и усъвършенстването на потенциал за устойчивост извеждаме следните обобщения:

➤ В опита да се прокара паралел между протеклите реформи, макроикономическото развитие и качеството на бизнес средата се убеждаваме, че макроикономическата стабилност допринася за създаването на благоприятни предпоставки за развитието на туристическия бизнес, но това съвсем не означава, че тя гарантира благоприятни условия и съдейства автоматично за успеха на бизнеса. Нещо повече - пазарните и структурните реформи у нас залагат редица проблеми и диспропорции в развитието. Те препятстват изграждането на желания потенциал за неговото устойчиво развитие в дългосрочен план.

➤ Регистрират се противоречия между макро и бизнес нивото при изработването на стратегии по отношение на „човешкия капитал“, които описват несъответствие между макроикономическата стабилност и реалното създаване на потенциал за развитието му. Този извод има пряка връзка с развитието на туристическия бизнес не само поради това, че той се отличава с висока трудоемкост, но и защото пряката връзка „обслужван-обслужващ“ при него се определя от квалификацията, мотивацията и компетентността на обслужващия персонал.

➤ Заслужава да се обърне внимание и на взаимовръзката между имиджа на България като стабилна в икономическо отношение страна и нейната

привлекателност като туристическа дестинация. Във връзка с това има смисъл обединяването на усилията на бизнеса и на държавната администрация за изработване политика, която да подпомага промоцията на българските туристически продукти на международния туристически пазар. Надеждите са отправени към влизащата в сила стратегия и прилежащите към нея програми, финансирани от структурните фондове на ЕС.

Протеклите икономически и политически реформи у нас през последните петнадесет години доведоха до макроикономическа стабилност. В резултат на изложеното установихме, че тя съществува и като обща предпоставка допринася за създаването на благоприятни предпоставки за развитието на туристическия бизнес. Това обаче съвсем не означава че тя е достатъчна за изграждане на потенциал за бъдещото му развитие. Нещо повече, установихме редица противоречия, наследство от периода на преход, които зареждат проблеми между нивата на управление по повод изработването на съвременната политика за координиране на взаимовръзките между държавната администрация и бизнеса в зоните, свързани с туристическия бизнес.

Библиография

1. Kondratiev cycles (2015) in: http://www.gold-eagle.com/editorials_01/alexander051401pv.html, The Kondratiev Cycle and Secular Market Trends, Irrational Exuberance.
2. Agathangelou, A., Ling L. (2008). Transforming World Politics, Routledge Taylor&Francis Group, L.
3. Atanasov, T. (2017). Bulgarian business incubators. В: Business Administration: Theory and Practice in Bulgaria. St. Kliment Ohridsky University Press, Sofia.
4. Георгиев, Ив. (2001). Растежът на фирмата. Университетско издателство Стопанство, София.
5. Георгиева, М. (2016). Бизнес в примката на 2000 регулации // Капитал.
6. Ковачев, А. (2005). Преструктуриране и развитие на икономиката, // Народостопански архив, 3, Стопанска Академия, Свищов.
7. Нешков, М. (2015). Туристически пазар. рубрика „Интервю“, // Българска туристическа камара, София, с.12.
8. Узунова, Ю. (2004). Стратегическата маркетингова активност-устойчивост на фирмите при промени. Издателска къща Стено, Варна.
9. Стратегия за устойчиво развитие на туризма в България - Хоризонт 2030
http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/analiz_na_zimep_sezon_2016_2017_3.05.17.pdf
10. Стратегия за развитие на пътната инфраструктура в Република България 2016-2020 г. <http://www.api.bg/files/4014/4353/4476/STRATEGY.pdf>
11. Национална стратегическа референтна рамка 2007 - 2013 г.
<http://archive.eufunds.bg/bg/page/66>
12. България и конкурентоспособността - малко по-добре, но с още предизвикателства. <https://www.investor.bg/na-fokus/441/a/bylgariia-i-konkurentosposobnostta-malko-po-dobre-no-s-oshte-predizvikatelstva-225311/>
13. Plan of Implementation of the World Summit on Sustainable Development.UN The World Bank

14. Group.http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL
15. International Bank for Reconstruction and Development. IFC - Multilateral Investment Guarantee Agency. COUNTRY PARTNERSHIP FRAMEWORK FY17-22 FOR BULGARIA, April 21, 2016
<http://documents.worldbank.org/curated/en/583161467119287449/pdf/104987-REVISED-CASD-P149302-PUBLIC-BulgariaCPFenglishfinal.pdf>
16. World Bank. Bulgarian Longitudinal Inclusive Society Survey. Washington, DC, 2016.
17. OECD (2016). Progress in Policy Reforms to improve the Investment Climate in South East Europe, p. 93. In: IRI_oecd_invest.pdf
18. World economic forum - Global Competitiveness Report;
<http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Economy/Technology-index#>
19. Годишен анализ на Българска туристическа камара 2017.
<https://www.btch.bg/bg/analizi>
20. Столични хотели в повече, в. Капитал, 4 септември 2015.
https://www.capital.bg/biznes/kompanii/2016/09/04/2821618_stolichni_hoteli_v_poveche/
21. https://www.dnevnik.bg/biznes/kompanii/2016/02/10/2702223_raiuneur_shite_leti_po_oshte_pet_novi_destinacii_ot/
22. Европейски фонд за регионално развитие - тематични насоки за инвестиции в туризма в:
http://ec.europa.eu/regional_policy/bg/policy/themes/tourism/
23. Петров, К., Е. Бончева. (2010). Предимства за българската икономика след присъединяването и към ЕС, в: www.econ.bg/analyse.html.
24. Стоичкова, О. Финансирането на туризма – фактор за повишаване на неговата конкурентоспособност. Годишник на ВУЗФ, т..X /2014, с. 30.

Opportunities for sustainable development of the tourist exchange between Republic of Georgia and Republic of Bulgaria

Възможности за устойчиво развитие на туристическия обмен между Република Грузия и Република България

Introduction

Georgia and Bulgaria are two of the countries in the Black Sea region, distinguished by a variety of natural and anthropogenic tourism resources. They have a number of similar characteristics arising from their geopolitical location, historical and cultural heritage and contemporary political and socio-economic development. Located on the same latitude, they control the eastern and western coasts of the Black Sea respectively, and through their territories the links between the countries of Eastern Europe, the Middle East, the Caucasus region and the Balkans are realized (Figure 1). Both countries in the past and today fall into the overlapping areas of interest and influence of regional geopolitical players Russia and Turkey.



Fig. 1. Location of Georgia and Bulgaria

Source: https://www.welt-atlas.de/map_of_black_sea_1-1033

Tourism is an important economic sector in both Georgia and Bulgaria (Table 1). In Georgia, in 2016, it forms 7% of GDP and 64% of exports of services [1]. In Bulgaria, its share amounts to 13% of GDP and 65% of exports of services [2].

In recent years, the tourist development of Georgia and Bulgaria has been characterized by positive dynamics in terms of incoming and outgoing international tourist flows.

Table 1. Comparative data on tourism in Georgia and Bulgaria, 2016
(from different sources)

Indicator	Georgia	Bulgaria
Territory (thousand km ²)	69.7	111.0
Population (Thousand People)	3720	7102
Sites in the World Heritage List (number)	3	9
Accommodation (number)	1765	3331

Indicator	Georgia	Bulgaria
Beds in accommodation (thousand units)	57	328*
Share of tourism in employment (% of jobs)	5.3	11.9
Share of tourism in GDP (%)	7.1	12.8
Share of revenues from international tourism in exports of services (%)	64	65
International arrivals (in thousands)	6361	10604
International Arrivals for Tourism (in thousands)	2721	8252
Revenue from international arrivals	2,17 billion \$	3,2 billion €
Outbound international trips (in thousands)	3400	5392
Expenses for international tourism	0,39 billion \$	1,2 billion €
Tourist Balance	1,78 billion \$	2 billion €
Accomplished Nights, 2016 (Mln)	28,7	25,2*
- by citizens of the country;	17,1	9,0*
- by foreigners	11,6	16,2*

* in accommodation with more than 10 beds

Inbound and outbound tourist flow in Georgia

In 2016, the number of international arrivals in Georgia increased by 459 thousand and for the first time exceeded 6 million. For 4 years, from 2012 to 2016 it increased by 1.9 million or by over 40%. Revenues from international tourism amounted to US \$ 2.2 billion (12% annual growth) against US \$ 1.6 billion in domestic tourism revenues, international tourism accounts for nearly 60% of the country's tourism product. The upward trend continues in 2017, when the growth of arrivals is almost 19% and the number exceeds 7.5 million [11], of which 3.5 million are for tourism purposes. Revenues from international tourism in 2017 reach \$ 2.7 billion [19].

About 94% of the incoming tourist flow in Georgia is formed by countries belonging to the European Tourism Region. Low is the share - a total of 6% - of the other regions: Asia Pacific, Middle East, Africa and America. Another feature is the high share of neighboring countries in Georgia, which appear to be the main emittive markets (Figure 2). In 2016, they account for more than 80% of the number of international arrivals, incl. Azerbaijan and Armenia - 24%, Turkey - 20% and Russia - 16%. Thus, each of the neighboring countries forms a significant inflow of more than 1 million people [1].

In 2017 there was a very high growth in arrivals from some new emerging markets: Saudi Arabia - 165%, Iran - 118%, India - 64%, China - 54% [19].

A positive trend for Georgia is the increase in the average length of tourist stays - from 4.8 days in 2013 to 6.5 days in 2016. Tourists from Ukraine - 15 days and Russia - 13 days who make a real contribution the majority of visits to recreation and entertainment, while the average stay of tourists from neighboring countries (excluding Russia) is only 3 days [1].

Geographic proximity to Azerbaijan, Armenia and Turkey determines the large number and high relative share of one-day excursions and transit of their citizens. This also determines the prevailing use of road transport - over 80%, while air transport in international arrivals in Georgia is still low - only 17% [1]. From 2011 to 2016, arrivals by air were the fastest - more than 3 times. In the same period, road transport increased by 2.2 times, by rail. transport - by 10% and by water transport remain at the same level [19].

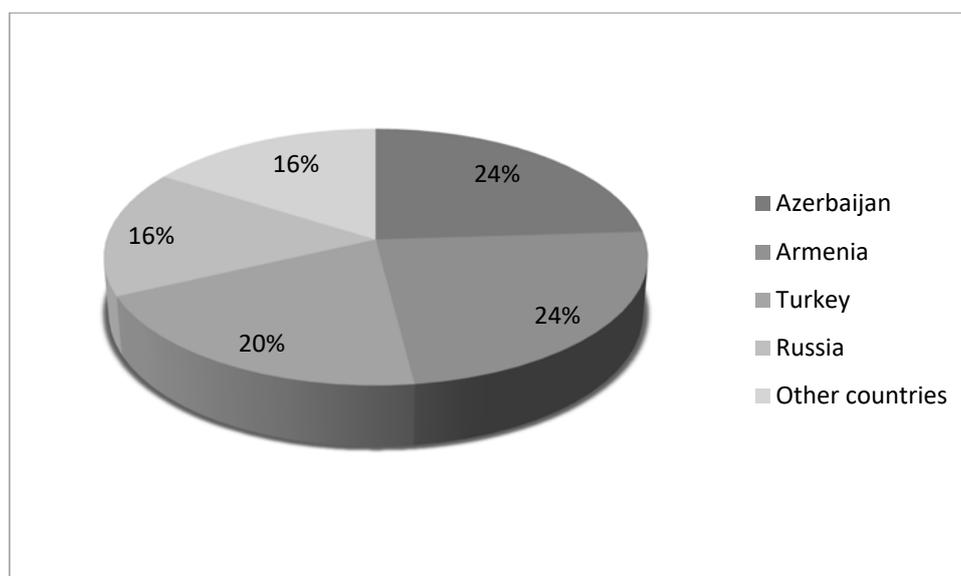


Fig. 2. Structure of international arrivals in Georgia by country, 2016

Inbound international tourism in Georgia is characterized by pronounced seasonality. The summer season (July - September) is a strong season. Most arrivals are in August, and at least in January; the ratio between the strongest and the weakest month is approximately 3:1. In the third quarter, nearly 40% of the revenues from international tourism are realized [1].

Outbound international tourism is less developed than the inbound. In 2016, 3.4 million outbound trips were made. Of these, 88% are by road, 11% by air, 0.7% by rail and by 0.1% by sea. Georgian citizens' spending on international tourism is US \$ 0.4 billion, marking an increase of 17% [1].

Inbound and outbound tourist flow in Bulgaria

In 2016 the total number of international arrivals in Bulgaria is 10.6 million. The arrivals for tourism purposes are 8,252 million, compared to the previous year, a growth of 1,153 million (16%) was achieved. The main part - 5.1 million or 62% of international arrivals are for recreation and vacation, 1.4 million (17%) - for business, 0.7 million (8%) - for visitation and 13% - for other purposes, incl. transit. Revenues from international tourism amount to 6.4 billion leva (over 3.2 billion €) [6].

In 2015-2016 the length of stay of foreigners in the country is between 5 and 6 days. The seaside resorts are about 6-7 days in the summer season, and in the other seasons it is 2-3 days, except in January, when it increases to 4-5 days [6].

The main emirate markets for Bulgaria are the European Tourist Region countries, which account for over 95% of international arrivals. The leading number of arrivals is Romania - 1.7 million, Turkey - 1.3 million and Greece - 1.2 million, followed by Germany - 1 million and Russia - 0.6 million. Significant is the number of arrivals and Macedonia (0.6 million) and Serbia (0.5 million) [12]. Thus, the neighboring countries of Bulgaria form more than 50% of the incoming tourist flow. The visits of citizens of these countries are usually short and they have a relatively small number of nights and incomes.

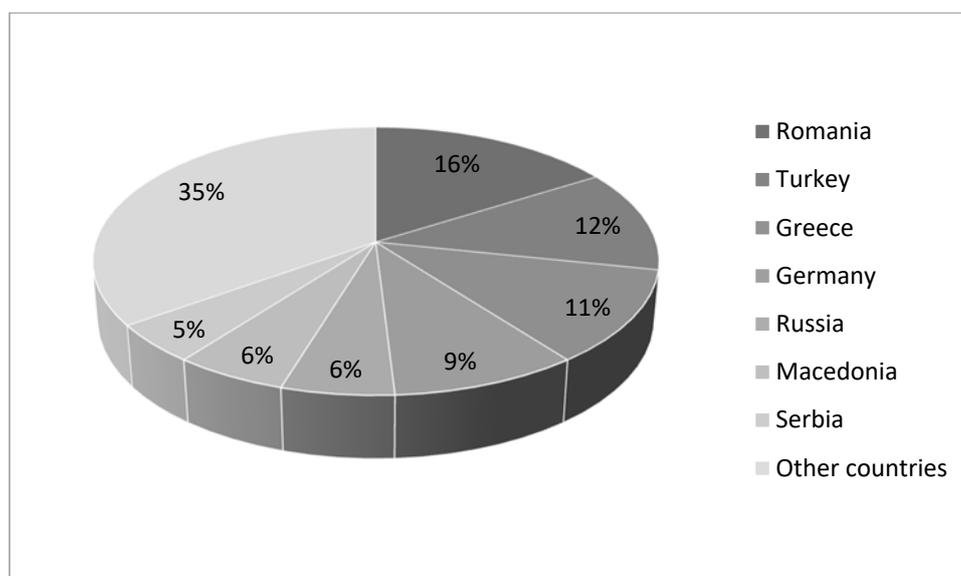


Fig. 3. Structure of international arrivals in Bulgaria by country

Of greater importance for Bulgaria as emitting markets are Germany, Russia, Great Britain and Poland. In 2016, foreign citizens have spent 16 million nights in the country. Of these, 20% are for tourists from Germany, 12% for Russia, 10% for Romania, 8% for Poland and the UK [16].

Characteristic of the Bulgarian incoming international tourism is the seasonal nature. In 2016 the distribution of international arrivals in the country by quarters is as follows: I - 11%, II - 26%, III - 47% and IV - 16%. The ratio between the strongest and the weakest months (August and February respectively) is 5.3:1 [12].

The outbound tourist flow from Bulgaria is smaller than the inflow, but it is also characterized by positive dynamics. In 2016 the number of trips of Bulgarian citizens abroad increased by 12% and reached 5.4 million. Their seasonal distribution has a summer maximum (31% in the third quarter), but seasonality is less pronounced. The ratio between the strongest and the weakest month is only 2:1. Major receptive markets, attracting 2/3 of the outflow, are the neighboring Balkan countries: Turkey and Greece with 1.2 million travels, Romania, Serbia and Macedonia - by 0.4 million. Among other countries stands only Germany with 340 thousand trips of Bulgarian citizens [15]. The cost of Bulgarian tourists traveling abroad increased by 21% and reached € 1136 million [18].

Tourist exchange between Georgia and Bulgaria

In the period 2006-2011, the number of arrivals of Bulgarian citizens in Georgia increased by more than 20% - from 8304 to 10309. At the same time, Bulgaria is taking a more backward position between the emitive markets for Georgian inbound international tourism, from 10th to 15th place. After 2011 there is a weak and unsustainable growth, but our country is already outside the Top 15 of the Georgian emitive markets [19].

In 2016, Georgian statistics account for 12815 international arrivals of Bulgarian citizens at 10639 for 2015 [1]. This represents 0.2% of the Bulgarian outgoing tourist flow, as well as 0.2% of the inflow into Georgia. Bulgaria ranks 23rd among Georgia's emitive tourist markets. It yields to smaller countries like Lithuania or to more remote ones like the Philippines.

According to data from the Bulgarian Ministry of Tourism, the visits of Georgian citizens to Bulgaria in 2016 are 11355. Compared to the previous year, they have increased by 8.4% [18]. Their relative share as part of the outgoing Georgian flow is 0.3% and at the same time is only 0.1% of the tourist flow in Bulgaria. Among the countries whose citizens visit Bulgaria, Georgia ranks 45th, giving way not only to traditional European emittive markets, but also to far more remote countries like Japan, Australia and the Philippines.

The two-way tourist exchange between Georgia and Bulgaria in 2016 amounts to 24,170 trips. This quantity in no way corresponds to the resources and capabilities of the two countries that refer to the same region and the distance of about 1000 km by air. We believe that the situation is due first and foremost to the insufficient mutual awareness and popularity of both parties and to their unsatisfactory transport connectivity.

In order to outline the potential for sustainable growth of bilateral tourist exchange it is necessary to analyze the tourist resources and the specifics of the national tourist product of Georgia and Bulgaria and on this basis to draw their competitive advantages which can make them more clearly recognizable and preferred destinations. We believe that the emphasis should not be on the similarities that undoubtedly exist, but on those resources and elements of the tourist product that have a unique character.

Tourist resources of Georgia. The specificity of the tourist product

Georgia is ranked seventh in the Lonely Planet ranking of the world's best tourist destination in 2017 [20]. This prestigious ranking has its rationale. The country has long been known around the world for its unique tourist resources. Located to the south of the Great Caucasus mainland, Georgia covers territories with a denivelation more than 5000 meters, with 87% of its area being in the mountainous and semi-mountainous areas. The peculiarities of the relief determine the great diversity of climate, water, vegetation and the animal world. The Kolchida valley to the west facilitates the climate impact of the Black Sea, with which the country has a 308-kilometer coastline.

In spite of its little territory, the country is unique by its distinguished natural landscapes -humid subtropics, mountainous regions and perpetual snowy peaks.

The available natural tourist resources are characterized by high attractiveness. In the country are registered 103 climatic resorts and over 2000 mineral springs [19]. This is a solid basis for the specialization in mountain, balneal, ecological and adventure tourism, which is complemented by the sea holiday tourism on the Georgian Black Sea coast.



Bagrati Cathedral (XI c.)



Gelati (XII c.)



Jvari Church near Mtskheta (VI c.)



Svetitskhoveli (XI c.)

Another area of tourism specialization of Georgia is cultural tourism. More than 30,000 historical and cultural monuments are located on the territory of the country. Among them 5,000 are protected by the state and 3 are included in the UNESCO World Heritage List:

✓ Historical monuments of Mtskheta (medieval Georgian capital) - Svetitskhoveli Church, Djivari Temple and Samtavro Monastery, period 6th-11th centuries. In 2009 he was listed on the list of sites at risk, and in 2016 he was removed from it.

✓ The temple of Bagrat and the Gelatian monastery near Kutaisi, prov. Imeretia, XI - XII century.

✓ Upper Svantia area, architecture of the 12th c. [8].

Archeological excavations in Dmanisi are completely unique place of interest for tourists because of the earliest Pleistocene hominid cranial remains (1.7 - 1.8 million years) discovered on that site [2].

Besides that, Georgian regions with completely distinguished culture, lifestyle, traditions, national cuisine, etc. represent important tourism resources [5].

In summary, tourism resources of Georgia are conditioned by the following:

1) The Black Sea coastline. It is the main base for the development of mass tourism;

2) Caucasus Mountains. Highlands of Georgia create extremely good conditions for the development of ski tourism and alpinism;

3) Material cultural and natural monuments;

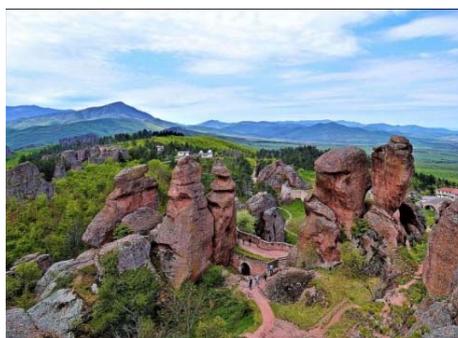
4) Resorts and resort places.

The location of natural and anthropogenic tourism resources determines to a large extent the direction and intensity of the internal and incoming tourist flow. This in turn affects the location of the accommodation base. As of 2016 there are 1765 accommodation places in the country with 57 thousand beds. Their territorial concentration is greatest in the capital and along the Black Sea coast: 26% are in Tbilisi, 20% in Adjara and 54% in the other 9 provinces [1].

In 2017, 63% of the beds are concentrated in hotels; 17% are in private homes, 12% are in guest houses and hostels and 8% are in other accommodation. The presence of the major hotel chains: Hilton, Hyatt, Radisson, Ramada and others, which already account for about 12% of the accommodation base, is increasing. It is planned that in 2018 and 2019 it will complete the construction of over 190 hotels with over 21200 beds. The two largest are in Batumi: Twin Tower with 350 rooms and Pulmann Hotels and Resort with 310 rooms [19].

Tourist resources of Bulgaria. The specificity of the tourist product

In the course of its development as a European tourist destination, Bulgaria initially specialized in offering two major tourist products - those of the sea recreative tourism and mountain ski tourism. Gradually, the market mix, with which the country is entering the foreign markets, adds new products to the health (mainly balneological) and urban cultural tourism. On the domestic tourism market, the product of rural tourism is also becoming increasingly popular.



Belogradchik Rocks



Bachkovo Monastery



Sozopol

This specialization is dictated by the extensive use of local natural tourism resources. Moreover, almost half of the material and technical base of tourism in Bulgaria is concentrated in 3 large and about 30 medium and small tourist resorts along the Black Sea coast. Since Bulgaria and Georgia are competing with each other by offering a similar product in terms of sea tourism, the opportunities for expanding tourist exchanges with regard to this product are limited.

The same can be said for the products of mountain and balneological tourism, which the two countries offer with the self-confidence of regional leaders - Bulgaria in the Balkans, and Georgia - in the Caucasus region. Mountain skiing in Bulgaria is practiced in the period December - April, but partial revival in the mountain resorts is also observed during the summer months, when Bulgarian tourists are mainly staying there.

In Bulgaria there are over 140 mineral water deposits, based on which 19 spa resorts of national importance and 35 of local significance have been built and

registered [6]. Among them with greater capacity are Velingrad, Sandanski and Hisarya.

The diversity of relief and other natural components is a resource for the development of ecological, hunting (traditional for Bulgaria) and adventure tourism.

Summing up the nature-related tourism potential, we will note that in both countries it is diversified and can be assessed as significant but its similar characteristics do not imply a significant increase in bilateral tourism exchanges. Such an increase can be expected in particular with regard to the product of cultural tourism, which in Georgia and Bulgaria is unique.

The Bulgarian lands are the arena of millennial civilization development which has led to the overlapping of various cultural layers - Thracian-Roman, Slavonic-Bulgarian, Byzantine, Ottoman-Turkish and that of the modern Bulgarian state. Today, about 40,000 objects from different historical eras are registered in Bulgaria, of which more than 10,000 are of national importance. By this indicator, the country ranks among the top ten in Europe [6].

UNESCO's World Heritage List includes 7 cultural and 2 natural sites as well as 5 sites of immovable cultural heritage. Bulgaria ranks third in Europe after Italy and Greece by the number of archaeological cultural values. There are 33 archaeological and 10 ethnographic, architectural and historical reserves in the country. In 2016, 195 museums were operated, which were visited by more than 5 million people, incl. over 1 million foreigners. There are 1278 events and festivals in the Tourist Festivals and Events Registry, maintained by the Ministry of Tourism, of which 99 are of international importance [6].

Cultural tourism is a major element in the tourist product of all the tourist regions of the country. It can play a special role in the less developed regions - the Danube region, the Balkan region, the Thracian region and the Rose Valley region, where a large part of the cultural and historical attractions are concentrated. Opportunities also include the election of Plovdiv as the European Capital of Culture in 2019.

One of the channels for expanding the tourist exchange between Georgia and Bulgaria may be religious tourism, as the traditional religion of both nations is Eastern Orthodoxy. It is necessary to actively involve the visits of Bachkovo Monastery *Uspenie Bogorodichno*, built and originally inhabited by Georgian monks, in more tourist programs offered on the Georgian market.

Cultural and wine tourism should be promoted as important elements of the product of our cultural tourism. It is necessary to intensify the work of the three wine clusters - Antique Road of Thracian Wine, The Way of Orpheus and Dionysius Road, as well as to fill up the nine national wine routes. This can also be related to the growing rural tourism, part of which its rich content is the authentic local cuisine and regional beverages.

Many of the Bulgarian cities have a rich history and cultural and historical heritage, a saturated event calendar, various entertainment and sports opportunities. Their advantage is the closeness to nature and the possibility of combining cultural with other types of tourism. With the highest attractiveness and transport accessibility are our big cities with functioning international airports - Sofia, Plovdiv, Varna and Bourgas.

In recent years, many business tourism and conference tourism events have taken place in Bulgaria. Their frequency is particularly high during the Bulgarian Presidency of the European Council. With its active stance on the Western Balkans' European integration, Bulgaria reaffirms its role as a regional political leader. The

accumulated inertia can also be used with regard to the pre-accession process in Georgia and other Caucasus countries.

A specific niche with a significant outlook is gambling tourism. Over 700 gaming halls and 25 gaming casinos operate in Bulgaria. The latter contribute to the realization of complex tourist packages including hotel accommodation and cultural and entertainment programs in order to attract a larger number of solvent clients. The progress of the sector is reflected in the growth of revenues from state fees - from BGN 5 million in 2012 to BGN 125 million in 2015 [6].

Opportunities to increase tourist exchange between Georgia and Bulgaria - vision, resources and constraints

The medium-term vision for the development of Georgian tourism (by 2025) envisages turning the country into a year-round destination of high-quality tourism based on its unique cultures and natural resources [11]. Similar is the vision for development of Bulgarian tourism (2014 - 2030), according to which Bulgaria should develop as a preferred destination for sustainable tourism in four seasons [6].

Tourist Competitiveness. Both countries have close positions on the aggregate index of their tourism competitiveness. In 2017, Georgia ranks sixth among the countries of the Black Sea region. However, it outpaces everyone on some distinct indicators, such as Business Environment and Safety and Security [4]. According to the same index in 2017, Bulgaria ranks fourth in the region, giving way only to Greece. Reserves to improve the position of the country mainly concern the pillars of tourism prioritization, air transport infrastructure, cultural resources and business trips [4].

Participation in exhibitions. In April in Tbilisi, the Caucasus Tourism Fair is being held together with the accompanying exhibition for event tourism *Caucasus Incentive, Business Travel and Meeting Exhibition* [23]. There is no information on the participation of representatives of the country in these events on the website of the Bulgarian Ministry of Tourism. The National Tourist Board of Georgia participated with a stand at the International Exhibition *Holiday and Spa Expo* in Sofia in 2017 and 2018.

Transport links between Bulgaria and Georgia. The most important setback for Georgian and Bulgarian tourists is the high prices for international air transport. The low-cost company Wizz Air revealed a direct air link between Sofia and Kutaisi in 2016 but in 2017 the line was closed. The road transport between Bulgaria and Georgia requires a bus or car pass through the territory of Turkey. Depending on the starting and ending points, the length of the route may vary between 1500 and 2000 km and the travel time is at least 1 day. For this reason such trips are rarely practiced. Another transport alternative is sea transport. The ferry connections Varna - Novorossiysk - Poti and Burgas - Poti - Novorossiysk operate due to the long travel time (3 days) used mainly for freight [13]. The ferry owned by the Bulgarian company "PB Management" has trips from Burgas to Batumi sea ports four times a month. The company plans to add the other ferry in order to double the ferry trips and the number of visitors between two countries [7].

Travel offers. Most of the offers offered by tour operators for organized tourist trips of Bulgarian citizens to Georgia include:

- ✓ air flights from Sofia and Varna to Georgia only, with a duration of 5 to 7 days (4 - 6 nights) and package prices from 1750 to 3350 BGN;
- ✓ combined trips with visits of Georgia and the neighboring Caucasus countries - Armenia and Azerbaijan (the so-called Grand Tour of the Caucasus), lasting one to two weeks and prices from 2541 to 4728 BGN [14].

In the first case there is a possibility for flight from Sofia / Varna to Istanbul and from there to Tbilisi; for combined trips, flights usually range from Sofia to Baku. In both cases, long bus journeys have to be made due to the large number and remoteness of the sites visited. The accommodations are usually 4 or 5 star hotels. All of this makes the product much more expensive. Another drawback is the fact that visas and passports are required for travel to Azerbaijan [21].

Cheaper offers include shorter programs, e.g. 5-days flight from Thessaloniki to:

➤ Tbilisi with 4 overnights in three-star hotels in Tbilisi and Kutaisi and a package price of 845 BGN.

➤ Kutaisi with 4 overnights in three star hotels in Kutaisi and Batumi with a package price of 739 BGN. Anxiety causes long bus transfers Sofia / Plovdiv - Thessaloniki and Tbilisi - Kutaisi / Kutaisi - Batumi [9].

Bulgaria is still not a popular destination for the citizens of Georgia. On the Georgian tourist market there are mainly trips to the summer and winter destinations of the holiday tourism in Bulgaria. One-week holiday rates range from 665 to 1327 €. The proposals for cultural tourism objects are mainly focused on the capital Sofia [17].

Visa regime. Visa liberalization adopted in 2017 led to increased number of tourists to Georgia. Visa-free travel gave new opportunities to our citizens to travel to different European countries without any obstacles. The country already has tangible and concrete results in different directions such as tourism development, establishing new business ties, activating students exchange programs, strengthening partnerships between professionals and promoting tight relations between nations.

According to the statement regarding the anniversary of the launch of visa liberalization released by Minister of Foreign Affairs Mikheil Janelidze: "Above 192,000 Georgian citizens have applied for visa-free travel. Each of them has crossed the border several times. Therefore, the border was crossed more than 250,000 times" [22].

Cooperation in the field of tourism between the Republic of Georgia and the Republic of Bulgaria was supported by the agreement on Cooperation in the Field of Tourism signed on December 15, 1997.

The numbers of tourists from Bulgaria have gradually increased in recent years. It's true, that this data is less in quantities than the number of visitors from the neighboring countries. However, percentage growth is evident. In particular, since 2016 up to now, the growth has been about 30-50%.

Conclusion

The state of the tourist exchange between Georgia and Bulgaria does not correspond to the opportunities and interests of both countries. In our opinion, this situation is primarily due to insufficient mutual awareness and popularity, as well as to our unsatisfactory transport connectivity.

Opportunities for sustainable growth of bilateral tourism flow from the specifics of the tourist resources and the national tourist product of Georgia and Bulgaria. Delivering their competitive advantages can make them more recognizable and preferred destinations.

The funds and information resources involved in advertising both countries as tourist destinations are insufficient and need to be drastically increased to increase their recognition on the world tourist market.

Recommendations

- Tourism Ministries of Georgia and Bulgaria to leverage their budget programs related to the development of national tourist advertising and international cooperation in the field of tourism.
- Enhanced participation of both countries in international tourism fairs. It is absolutely necessary for Bulgaria to participate with its stand on the Caucasus tourist market in Tbilisi. Georgia could participate in the tourism fair for cultural tourism in Veliko Tarnovo. This can increase the mutual awareness and popularity of both countries.
- The governments of Georgia and Bulgaria should work to create the conditions for the opening of a regular airline between Tbilisi and Sofia as well as a roundabout Black Sea cruise line on the route Varna - Burgas - Istanbul - Trabzon - Batumi - Poti - Sochi - Odessa - Constanta - Varna.
- The tourism business in both countries should work to diversify the proposed tourism programs by including more and more cultural tourism products.
- There is also a need to step up the activity of the universities that train tourism managers. This could include mutual information exchange, creation of joint bachelor and master programs, training for exchange of experiences in the field of tourism under programs such as Erasmus+ and collaborative research (in the example of this study).

References

1. Georgian tourism in figures. Structure and industry data (2016). <https://gnta.ge/wp-content/uploads/2016/08/ENG-turizmi-20162.pdf>.
2. Khomeriki, G. (2008) Tourism. Tbilisi, 141.
3. Levkov, K. and I. Shopova (2016). Tourism openness and visa policy of Bulgaria. The 14th International Scientific Conference Information Technologies and Management. ISMA University, Riga. Latvia.
4. Levkov, K. (2010) Tourism competitiveness of the Black Sea region countries. Tenth Jubilee Black Sea Tourism Forum "Local Identity and Global Tourism". Slavena, Varna.
5. Meskhia, E. (2016) Rural tourism in Georgia, The 14th International Scientific Conference Information Technologies and Management 2016 ISMA, Riga.
6. Natsionalna strategia za ustoychivo razvitie na turizma v Balgariya 2014-2030 g. Aktualizirana versia (2017). Sofiya.
7. <http://bg.pbm.bg>.
8. <http://whc.unesco.org/en/statesparties/ge>.
9. <http://www.arenaholidays.eu/trip/40>.
10. <http://www.bnb.bg/Statistics>.
11. <http://www.economy.ge/?page=ecoreview&s=22>.
12. <http://www.nsi.bg/bg/content/1961/пътувания-на-българи-в-чужбина-и-посещения-на-чужденци-в-българия>.
13. <http://www.morfey-logistics.com/bg/menyu-mezhdunaroden-transport-i-speditsiya/morski-feriboten-transport.html>.
14. <http://www.nasamnatam.com/ekskurzii/Gruzia.html>.
15. <http://www.nsi.bg/bg/content/1965/пътувания-на-български-граждани-в-чужбина-по-месеци-и-по-страни>.
16. <http://www.nsi.bg/bg/content/1992/годишни-данни>.
17. https://www.turebi.ge/en/tours_out.

18. http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/documents/2017-01/bg_tourism_january_december_2016.pdf.
19. <https://gnta.ge/statistics>.
20. <https://www.lonelyplanet.com/best-in-travel/countries#7>.
21. <https://www.mfa.bg>.
22. [http:// www. mfa.gov.ge](http://www.mfa.gov.ge).
23. <https://www.sme.government.bg/?p=32353>.

Camping as an alternative to traditional forms of accommodation - an opportunity to form a competitive advantage in the provision of tourist services on a regional basis

Къмпингът като алтернатива на традиционните форми на акомодация – възможност за формиране на конкурентно предимство в предлагането на туристически услуги на регионален признак

Къмпинг туризмът набира все по-голяма популярност сред широк спектър от потребители на туристически услуги. Идеята за близост към природата, проактивен начин на живот и извършване на все повече дейности на открито са част от многобройните мотиви за избор на тази форма на настаняване като алтернатива на хотелската акомодация. Съществува обективно съмнение дали България успява да развива тази форма на туризъм в унисон със съвременните изисквания, предпочитания и желаниа на търсенето.

Настоящото изследване има за цел да потърси корените на възникване на къмпинг туризма в наднационален и национален мащаб, както и да разкрие съвременното му състояние в страната; да отчете силните и слабите му черти в сравнителен разрез, както и да потърси насоки за бъдещото му развитие на база формираните изводи, отчитайки значимостта му особено на ниво регион.

Във време на динамични промени и увеличаване на необходимостта от сближаване между търсенето и предлагането, въпросите за конкурентоспособността и възможностите за формиране на конкурентно предимство стават все по-значими. Особено актуални са те в областта на туризма – традиционен за страната ни сектор от икономиката, който има своя потенциал за възходящо развитие. Съзидателното и градивно отношение към предизвикателствата на съвременните релации между бизнеса и потреблението, белязани от новите световни трендове, наклонящи маркетинговата везна към предлагане на все повече продукти и услуги от и свързани с природата, би следвало да бъде основен акцент в мисията на бизнес организациите. Утвърждаването на проактивния начин на живот като нова житейска философия, фокусирането върху здравето на индивида, новата линия на изхранване и пр., са процеси, които би следвало да се разглеждат като хвърлена към бизнеса ръкавица във визията му за устойчивост в развитие.

От гледна точка на туризма, може би най-релативната, с утвърждаващата се нова парадигма, форма е къмпингуването. По своята същност то по-скоро е свързано с наличието на определен природен ресурс – богатство, с което страната ни разполага практически повсеместно, отколкото с някаво историческо натрупване. Мнение на автора е, че възможностите в това направление са огромни, а същността на бизнес инициативата – опериране на средство за подслон от тип къмпинг, е практически приложимо във всеки един регион от страната.

Актуалността на изследването се определя на базата на следните основни аргументи:

- Проактивният начин на живот среща все по-голямо разбиране у хората и оказва все-по голямо влияние върху начина им на живот;
- Къмпингуването в България има своите традиции, но съвременното състояние на предлаганата услуга не е конкурентоспособна в сравнителен план;
- Световните трендове сочат увеличаване на търсенето в сегмента;
- Икономическата значимост може да се търси на ниво регион.

Актуалността на горепосочените проблеми, тяхната теоретическа и практическа значимост, както за бизнеса, така за и потребителите, и недостатъчната им комплексна разработеност в икономическата литература, станаха основание за избор на настоящата тема, както и на поставените цели и задачи на изследването.

Обект на изследването са научни трудове, научнопопулярни и други източници на информация, в които са изследвани развитието на къмпинг туризма в исторически разрез, съвременното му състояние и неговия потенциал.

Предмет на изследването е конкурентоспособността на къмпинг туризма в България в сравнение с други конкурентни страни.

Цел на изследването е да се разкрият, обхванат и систематизират слабостите в това направление на туризма, както и да се акцентира върху неусвоените възможности за развитието му на ниво регион.

Поставената изследователска цел предопредели формирането и решаването на следните задачи:

- Да се потърси коренът и еволюцията на къмпинг туризма;
- Да се проследи развитието и съвременното му състояние в ЕС;
- Да се сравни степента на развитие в България спрямо други държави.

В основа на направеното проучване се стига до идеята, че къмпинг туризмът има своето място в системата на вътрешния туризъм на страната, но развитието му е твърде слабо за сметка на потенциала, който се съдържа в него.

Къмпинг туризмът живее нов живот. Близостта до природата, чистия въздух, пространството, релаксиращите гледки, възможността за извършване на редица дейности на открито и пр. стават все по сериозен мотив при избора на такъв вид туристическо пътуване, респективно настаняване. Спокойствието сред природата, летаргичното настроение и безвремието, в което човек изпада, се явява контрапункт на динамичния, стресиращ, високооборотен начин на живот, който голяма част от хората водят. Възможността донякъде да влияеш върху правилата или сам да формираш такива, да излезеш от клишето или просто коренно да промениш ежедневието по-скоро е функция от стремежа към свободомислие, някаква първичност или просто опит за минимизиране влиянието на социото, позицията в обществото или формалната обкръжаваща среда. Отдихът сред природата е въпрос на философия, която отхвърля рационалното и конвенционалното и по-скоро се фокусира върху неканализираното, неизвестното, даже проблемното. Този друг поглед върху начина на прекарване на времето, през което индивидът трябва да се подготви за новия трудов цикъл, се споделя от все повече туристи и това е съвсем нормално и логично. Промяната в мирогледа следва ритъма на времето и изменящите му се ценности. Днес във фокус на глобалното общество се превръща природосъобразното, екологичното, натуралното, като всички усилия, канализиращи системата бизнес-потребление, са насочени към утвърждаването

на тези нови категории. В глобален план настройката към природата, чрез промяна в отношението, обвързаността или просто близостта до нея, се явяват основа за надстройка в съществуващите традиционни бизнес взаимоотношения.

Уелнес концепцията – животът в синхрон с природата, със своите високи темпове на развитие и проникване се превръща в глобален феномен в рамките на последните десетилетия. Активните и целенасочени усилия от страна на бизнеса я утвърждават по-скоро като модел на поведение, отколкото в модно увлечение без устойчивост във времето. Стремещт към един по-добър начин на живот - по-енергичен, ефективен, комплициран, но същевременно в унисон с природата и личностните разбирания, се превръща в осъзнат избор за мнозина, което по отношение на туризма е най-релативно с концепцията за къмпингуването.

Дали можем да говорим за някаква революция в търсенето, респективно предлагането на туристически услуги? По-скоро се касае за едно завръщане към корените – времената, в които туризмът не се е възприемал като индустрия, а по-скоро е изпълнявал своята основна социална функция – именно създаването на възможност за рекреация далеч от дома.

Новата визия, поставяща взаимоотношенията човек-природа-човек в плоскостта на преоценяването на това кое е значимо, извежда и нови модели на поведение, които качествено се различават от досега утвърдилите се. Това изисква едно сериозно преосмисляне на традиционните форми на предлагане туристически услуги, които някак изостават спрямо новосформиралото се търсене, особено в България, която е подчертано консервативна в този аспект. Психологическа нагласа, чијто фокус е поставянето на индивида като водещ в системата работен процес – стрес – активни способности за рекреация, заедно с утвърждаващата се тенденцията за повишаване на доходите във все по-голяма част от потребителите, дава възможност за ново препроектиране на досегашните таргет групи и респондиращата от това специфика при сегментация на пазара.

Твърде изостанало е разбирането, че къмпинг туризмът се практикува от лица, чиято основна цел е икономия на средства. Напротив, такъв тип почивка често превишава разходите за стандартно или дори по-люксово хотелско настаняване. Идеята, или по-скоро потребността от „свобода“, обаче оправдава и компенсират разликата в ценово отношение. В този ред на мисли С. Уилямс (2012) много далновидно заключава, че „Стремещт към използване и възползване от природата ще става все по-голям, а това ще създаде възможност за качествено ново предлагане на продукти и услуги, които ще изместят и подменят традиционното търсене”¹.

Какво всъщност представлява къмпингуването? Най-общо, то може да се определи като комплекс от дейности, които се практикуват на открито, далеч от дома, и свързано с пренощуване в преместваеми съоръжения като палатки, каравани, кемпери или друг тип временни подслони, направени от материали от обкръжаващата среда. Обикновено се касае за посещение на неурбанизиран територии, белязани от някаква природна даденост, в които до минимум е сведена човешката намеса.

В исторически разрез като основоположник на такъв тип пътуване можем да споменем английския пътешественик Томас Хирам Холдинг (1844-1930) – по-късно придобил прозвището „баща на модерното къмпингуване”. Той е автор

¹ William C. Gartner, David W. Lime, Trends in Outdoor Recreation, Leisure, and Tourism, Biddles, UK, ISBN 0851994032, 2012, p. 19.

на първата за времето си книга – „Наръчник на къмпингуващия”². В нея той описва съвсем изчерпателно своите знания и умения в областта на къмпингуването, споделя десетки, улесняващи живота на къмпингаря дейности, нужни приготовления, изяснява значението и възможностите за създаване на посуда, приспособления и др., включително разглежда и най-ефективните способности за създаване на палатка, чрез материали от обкръжаващата среда. Друга твърде полезна част от неговата книга се явява нещо като първи пътеводител, в който са посочени десетки подходящи за къмпингуване места и конкретни забележителности около тях. През 1897 г. той проектира и създава прототип на палатка – достатъчно лека, че да може да се пренася с велосипед. Така, заедно с неговия син и двама сподвижници, предприема няколкодневна обиколка на северните части на Ирландия, което се приема и за първото подобно организирано пътуване³. През 1908 г. основава и първото вело-къмпинг сдружение, което по-късно прераства в „Клуб за къмпингуване с каравани” (Camping and Caravanning Club)⁴. Днес в неговия състав се числят повече от 500 000 членове. Счита се за един от най-престижните в света, като в обхвата на неговата дейност е вменено категоризирането и сертифицирането на къмпинги като гаранция за качество на обслужване. Такъв сертификат притежават над 1600 къмпинга в световен мащаб, от които 106 се намират на територията на Великобритания⁵.

След двете световни войни, и особено след 60-те години на миналия век, къмпингуването, вече основано на редица клубове и организации, става предпочитана форма за рекреация за едни и начин на живот за други. С развитието на автомобилния транспорт и инфраструктурата този тип (може да се определи като маршрутно-познавателен) туризъм става твърде релативен с разбирането за семейна почивка.

В наши дни можем да разгледаме къмпингарството като индустрия, стъпила върху фундамента на стремежа към социализация на различни по големина групи, които са мотивирани от една обща цел - близостта с природата. Този тип групи имат склонност към взаимопомощ, споделяне на емоции, преживявания или моменти, както и склонност към завързване на непланирани приятелства чрез жив контакт (може би като функция от отдалечаването ни един от друг вследствие на глобализацията и развитието на комуникацията във виртуална среда)⁶.

Важно е да се отбележи, че къмпингуването, особено в регламентирани, уредени локализации, предлагащи комплекс от допълнителни или свързани услуги, е силно предпочитан вариант за прекарване на отпуската на семейства с малки деца или в случаите, в които те вече са над определена възраст, след която се приравняват към пълноплащащи в средствата за подслон от хотелски тип. Разбираемо е изборът да се спре върху такъв тип рекреация поради:

- Близост до природата, чист въздух, достатъчно място за игра на открито, наличие на други връстници, близост до основния туристически ресурс, което минимизира транспортирането като фактор;

² The Camper's Handbook, 1908, PUB Simpkin, Marshall, Hamilton, Kent, UK.

³ Club History. Camping and Caravanning Club. Retrieved 24 July 2018.

⁴ Thomas Hiram Holding. Encyclopædia Britannica. Retrieved 24 July 2018.

⁵ Over 100 years of The Camping and Caravanning Club www.campingandcaravanningclub.co.uk Retrieved 24 July 2018.

⁶ Бел. авт.

- Идея за профилактично въздействие върху здравето или ползотворно повлияване в случаи на наличие на някои заболявания (респираторни, хронични и др.);
- Възможност за активност и движение;
- Различни форми и предложения за настаняване (бунгала, каравани, статични каравани, кемпери, палатки и др.) увеличава много палитрата от възможности;
- Затворен, охраняем комплекс (в случаите, в които не се касае за диво къмпингуване);
- Възможност за подбор и определена независимост в изхранването;
- Възможност за формиране на по-голяма компания, чиито участници да са разположени близо един до друг;
- Спокойствие и възможност за активна почивка.

Друга основна група от почиващите са лица в или около пенсионна възраст, които предпочитат статиката в рекреационните решения вместо екскурзионни или друг тип летувания, свързани с многократна смяна на местата на нощувка в рамките на едно пътуване. Характерно за тях е и наличието на повече свободно време, което дава възможност за удължаване на престоя.

Една от най-характерните черти на къмпингуването е естествената нагласа на практикуващите го към свързване, обвързване, сприятеляване един с друг. Тази склонност към формиране на по-близки взаимоотношения е основна отличителна черта, която създава условия и онази част от туристите, които по една или друга причина са сами, да станат част от микросоцию, което споделя подобни интереси или разбирания. В условията на силно развита „онлайн“ комуникация преносът на информация става все по-лесен. В този ред на мисли набират популярност и все повече сайтове, които имат за цел да свържат хората, които са сами или просто искат да споделят или разкажат преживяното с по-широка аудитория. Това „изграждане на връзки“ много често се използва и от големи бизнес организации, които търсят способности за формиране и сплотяване на екип чрез дейности, които сплотяват, сближават и т.н.

В годините се утвърждават редица форми на къмпингуване като: приключенско, автомобилно, мотоциклетно, велосипедно, с лодки, зимно, за оцеляване, лагеруване, глемпинг (място за почивка на открито в горска местност, с удобството на мекото легло и уюта на белия чаршаф)⁷. Глобално погледнато обаче, се формират две основни направления – диво къмпингуване или такова, практикувано в нарочно създадени пространства, подлежащи на сертифициране и регламентиране - къмпинги.

Диво къмпингуване – това е бивакуване сред природата на място, което не е нарочно създадено и/или категоризирано като ареал за настаняване по смисъла на Закона за туризма. Силно предпочитана форма за определен кръг туристи, които търсят изолация, уединение, максимална близост до природата или просто тишина. Практикуването на такъв тип туризъм обаче буди твърде много въпроси и дискусии, а един от най-сериозните в това отношение проблеми е, че в нашата страна няма категорично и единно мнение за това законно или не е такъв тип настаняване, или по-скоро самонастаняване. За съжаление регулацията на този тип настаняване е „разхвърлена“ в редица закони, като: Закон за устройство на Черноморското крайбрежие, Закон за защитените територии, Закон за горите и т.н, което невинаги дава възможност за единно

⁷ <https://bultimes.com/glempling-gora-myasto-za-pochivka-pod-otkrito-nebe/> - посетена на 25.07.2018

тълкуване и създава проблеми както на контролиращите органи, така и на туристите. Водещ в случая би следвало да бъде Законът за туризма, където ясно тези правила да бъдат разписани. Такива текстове там или наредба, която да регулира правата и задълженията, все още няма.

Дали обаче дивото къмпингуване е значим проблем? От една страна, организатори и съдържатели на къмпинги, както и бизнес организации, съществуващи с оглед обслужване и задоволяване на туристическото търсене на такъв вид услуги, недоволстват заради хипотезата от пропуснати ползи. На тази позиция е и държавата, която няма как да събира туристическа такса, респективно данъци от дейност. По всяка вероятност тези аргументи са силни и засегнатите страни са прави от своята гледна точка. Възможно ли е обаче да се търсят отговори, пречупени през друг ъгъл – този на плащания за туристическа услуга?

Регулираното къмпингуване в България датира от 60-те - 70-те години на миналия век, като възходящото му развитие и нарастване на популярността на този тип настаняване – особено от към чуждестранни туристи, които са имали много по-голяма обезпеченост с подходящо оборудване, се усеща до промените през 89-та година. След този момент развитието и поддръжката на съществуващите обекти започва да изостава, а фокусът върху моделите на предлагане на туристически продукти и услуги се измества. Във времето състоянието на съществуващата база се влошава, а инвестиции в направлението няма. Стига се до етап, в който реално туристическо търсене съществува, но предлаганата услуга е толкова влошена, че природните дадености стават единствен мотив за формиране на избор. Към 30.07.2018 г. по данни на Национален туристически регистър⁸ в България са регистрирани 29 къмпинга, от които 3 са с прекратени удостоверения за категоризация, а нови седем се обследват за неспазване на минималните изисквания за функциониране. Така реално посрещащи гости са около 15, от които по данни на Българската туристическа камара⁹ само няколко могат да предложат услуга, релативна към изискванията на туристите от 21-ви век. В крайна сметка България е на последно място в ЕС по брой и капацитет на настаняване, като различията по данни на ЕВРОСТАТ са повече от показателни (таблица 1).

Съобразно представената информация може да се заключи, че България попада в златната среда по възможност за традиционна акомодация, като през изследвания период темповете на увеличаване на местата за подслон са сравнително високи – ръст с около 100 хил. места за последните десет години (в Германия – 10 хил.). Това, съотнесено към територията на страната, очертава една много добра възможност за развитие на туризма. Може би е удачно да се направи и уточнение, че в тези данни няма как да бъде взет под внимание „сивият“ сектор в туризма, за който съществува обективно съмнение, че заема около 25-30% от общото. Ако се потърси съпоставка обаче с внушителното увеличаване на броя на леглата в Гърция – около 500 хил. (един от най-значимите конкуренти на страната в региона) за последните десет години, лесно биха се открили причините за ежегодното повишаване на посетилите я туристи като абсолютен брой. Не би било коректно обаче да се твърди, че това увеличаване е само и единствено на база ръст в предлагането на места за отдих. Сериозно конкурентно предимство се явява сравнително високото качеството на

⁸ <https://ntr.tourism.government.bg/> - посетена на 30.07.2018

⁹ <https://btch.bg/bg/turizum> - посетена на 30.07.2018

предлаганата туристическа услуга, функция от дългия опит и рутина от страна на организаторите на дейността.

Таблица 1. Брой на леглата по държави и години в ЕС¹⁰

GEO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
European Union (current composition)	28,484,328	28,752,675	29,780,650	30,659,381	30,947,307 ^(e)	31,140,717	:	:
European Union (before the accession of Croatia)	28,044,715	28,314,917	28,981,722	29,792,271	30,053,480 ^(e)	30,202,104	:	:
Belgium	365,364	362,486	371,731	372,867	366,166	368,492	368,468	:
Bulgaria	276,621	274,733	301,140	302,433	314,257	322,465	328,264	:
Czech Republic	637,536	644,902	748,337 ^(b)	740,671	710,381	715,014	716,563	:
Denmark	393,359	407,654	440,410	417,594	420,031	415,825	418,447	:
Germany (until 1990 former territory of the FRG)	3,286,962	3,323,998	3,326,576	3,326,821	3,318,592	3,340,072	3,336,207	:
Estonia	50,084	51,482	52,979	55,482	58,095	58,072	59,471	:
Ireland	182,478	197,065	219,874 ^(be)	211,034 ^(e)	205,860 ^(e)	199,756	:	:
Greece	1,219,127 ^(e)	1,229,259 ^(e)	1,204,845 ^(e)	1,207,394	1,238,586 ^(e)	1,244,850 ^(e)	1,241,414 ^(e)	:
Spain	3,301,576	3,390,704	3,414,798	3,437,362	3,482,983	3,526,937	3,515,810	:
France	5,020,463	5,014,118	5,013,188	5,049,726	5,109,894	5,133,214	5,133,645	:
Croatia	439,613	437,758	798,928 ^(b)	867,110	893,627	938,613	987,272	:
Italy	4,698,852	4,742,064	4,762,601	4,728,180	4,849,432	4,879,313	4,942,512	:
Cyprus	88,234	87,082	86,645	87,143	87,578	85,414	84,239	:
Latvia	34,657	35,745	36,901 ^(b)	38,400	39,074	41,811	47,083	:
Lithuania	36,230	37,663	67,250 ^(b)	69,287	72,926	73,762	77,024	:
Luxembourg	69,963	69,756	68,159 ^(b)	66,747	64,858	64,011	63,862	:
Hungary	311,441	304,087	382,819 ^(b)	422,039	435,620	440,449	446,400	:
Malta	40,195	39,496	40,463	43,360	41,873	42,883	43,379	:
Netherlands	1,202,503	1,206,252	1,213,412	1,404,852 ^(b)	1,373,588	1,371,951	1,369,903	:
Austria	959,779	981,301	979,329	981,070	993,554	993,465	1,001,442	1,013,199
Poland	610,111	606,246	675,433	679,445	694,023	710,274	749,191	:
Portugal	471,043	486,441	486,512	491,099	519,871	551,687	567,772	:
Romania	311,698	278,503	285,488 ^(b)	303,236	308,997	325,841	326,098	:
Slovenia	91,729	92,948	105,500 ^(b)	105,559	106,557	109,596 ^(d)	113,157 ^(d)	:
Slovakia	163,931	167,269	193,369	190,306	183,404	189,634	183,903	:
Finland	217,278	220,414	246,676	254,112	250,984	252,032	252,902	:
Sweden	791,878	791,488	792,864	805,033	805,287	799,025	801,695	:
United Kingdom	3,211,623	3,271,761	3,464,423 ^(b)	4,001,019	:	3,946,159	:	:
Iceland	:	:	:	:	38,674	42,177	43,623	:
Liechtenstein	:	:	:	:	2,011	2,041	2,434	:
Norway	511,546	510,316	516,243	573,070	575,295	254,684	:	:
Switzerland	:	:	:	:	:	:	681,306	:

По-релативна с изследвания проблем е информацията, представена в следващата таблица 2.

Таблица 2. Брой на местата за спане в къмпинги (включително местата за палатки, кемпъри и каравани) в ЕС¹¹

GEO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
European Union (current composition)	9,842,129 ^(e)	9,926,213 ^(e)	9,787,526 ^(b)	9,941,361	10,016,549 ^(e)	9,998,818	:	:
European Union (before the accession of Croatia)	9,625,721 ^(e)	9,719,389 ^(e)	9,562,748 ^(b)	9,697,065	9,780,873 ^(e)	9,754,166	:	:
Belgium	99,870	98,278	97,720 ^(b)	96,514	88,515	91,244	87,777	:
Bulgaria	1,184	2,393	793 ^(b)	804	630	340	798	:
Czech Republic	217,488	213,025	219,144 ^(b)	217,620	222,389	218,170	216,098	:
Denmark	270,729	276,090	297,138 ^(b)	274,386	273,594	270,822	270,345	:
Germany (until 1990 former territory of the FRG)	875,968	887,780	888,616 ^(b)	882,588	871,972	885,944	879,176	:
Estonia	6,409	6,989	0 ^(b)	0	0	0	0	:
Ireland	22,640	22,036	22,036 ^(be)	24,893 ^(e)	24,893 ^(e)	23,611	:	:
Greece	88,702	88,176	80,339 ^(b)	80,015	83,214	84,050	83,577	:
Spain	763,900	772,424	768,899 ^(b)	773,306	770,609	774,869	777,308	:
France	2,799,780	2,789,976	2,789,872 ^(b)	2,785,040	2,822,616	2,834,468	2,840,256	:
Croatia	219,538	216,347	224,778 ^(b)	244,296	235,676	244,652	250,456	:
Italy	1,353,729	1,367,044	1,192,430 ^(b)	1,158,144	1,230,498	1,181,918	1,174,821	:
Cyprus	2,808	2,428	2,428 ^(b)	2,428	2,428	988	988	:
Latvia	2,537	3,300	6,333 ^(b)	6,706	7,630	4,424	6,295	:
Lithuania	2,394	2,979	2,496 ^(b)	2,681	2,549	2,596	2,879	:
Luxembourg	49,113	48,777	47,903 ^(b)	47,096	46,051	45,427	44,376	:
Hungary	86,744	78,714	91,542 ^(b)	121,553	121,548	119,788	118,161	:
Malta	:	:	0 ^(b)	0	0	0	0	:
Netherlands	716,377	701,880	691,750 ^(b)	814,827 ^(b)	775,006	763,128	758,339	:
Austria	187,517	200,485	193,224 ^(b)	185,761	193,436	191,730	192,838	192,479
Poland	19,561	20,672	43,269 ^(b)	41,544	41,631	41,393	42,289	:
Portugal	181,954	188,483	181,923 ^(b)	158,154	186,926	203,580	184,139	:
Romania	25,358	12,801	4,122 ^(b)	16,911	17,973	19,987	17,317	:
Slovenia	21,263	21,523	22,737 ^(b)	22,353	22,932	23,819	24,887	:
Slovakia	39,359	40,131	40,266 ^(b)	40,583	37,555	36,982	27,876	:
Finland	77,294	78,647	78,746 ^(b)	80,532	79,588	78,981	78,146	:
Sweden	483,264	479,664	480,076 ^(b)	482,812	476,876	477,952	481,228	:
United Kingdom	1,218,552	1,296,996	1,318,946 ^(b)	1,379,814	:	1,377,955	:	:
Iceland	:	:	:	:	0	0	0	:
Liechtenstein	:	:	:	:	204	204	204	:
Norway	316,352	314,076	312,760 ^(b)	342,764	341,624	20,398	:	:
Switzerland	129,128	128,400	128,007 ^(b)	127,922	125,943	124,284	123,343	:

¹⁰ <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do#>

¹¹ <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do#>

Официалните данни дават възможност да се заключи, че изоставането по отношение на къмпинг акомодацията е фрапиращо. От около 10 млн. легла, разположени в над 28 000 къмпинга на територията на ЕС, в България са 800, съответно в 11 такива. Това не само ни отрежда последното място като възможности за предлагане на такъв тип услуга, но и дескрибира фрапантно изоставане от формиралите се трендове в туристическото търсене и пълното игнориране на световните маркетингови усилия за популяризиране на природосъобразното, проактивното и пр. Част от причините се крият в недалновидността в инвестициите в туризма, които явно не се съобразяват с търсенето, което пък от своя страна води до отлива на туристи от страната. Ако разглеждаме единствено абсолютните данни, то тази теза би била невярна. При съпоставка както процентно, така и в абсолютни стойности на нарастването на броя на леглата и нарастването на броя на туристите, ще се види ясно, че пропорцията не е спазена – за последните десет години около 42% ръст в предлагането спрямо 35% ръст в търсенето.

Силно впечатление правят и следните данни, поместени в таблица 3:

Таблица 3. Изменение в броя на къмпингите като средство за подслон по години в ЕС¹²

	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2012	2013	2016	2017
European Union (current com	:	:	:	:	:	27,395 ^(a)	27,116 ^(b)	28,293	:	:
European Union (before the a	:	:	:	:	:	27,163 ^(a)	26,604 ^(b)	27,749	:	:
Euro area (EA11-2000, EA12-	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Belgium	725	602	500	465	519	506	481 ^(b)	453	346	:
Bulgaria	71	35	31	18	13	12	9 ^(b)	8	11	:
Czech Republic	380	198	471	499	509	485	514 ^(b)	506	510	:
Denmark	392	437	435	430	416	411	417 ^(b)	414	410	:
Germany (until 1990 former t	1,636	2,218	2,366	2,461	2,718	2,806	2,865 ^(b)	2,855	2,955	:
Estonia	:	:	:	80	104	127	0 ^(b)	0	0	:
Ireland	:	131	135	112	99	100	93 ^(b)	92	:	:
Greece	:	296	350	341	321	323	294 ^(b)	297	309	:
Spain	928	1,130	1,198	1,250	1,228	1,233	1,251 ^(b)	1,248	1,263	:
France	8,527	8,195	8,027	8,174	7,981	7,923	7,791 ^(b)	7,455	8,140	:
Croatia	:	156	198	224	232	232	512 ^(b)	544	653	:
Italy	2,319	2,346	2,376	2,411	2,595	2,573	2,358 ^(b)	2,326	2,364	:
Cyprus	3	5	5	4	4	4	3 ^(b)	3	2	:
Latvia	:	10	9	22	30	32	110 ^(b)	104	59	:
Lithuania	:	4	3	7	11	16	20 ^(b)	21	26	:
Luxembourg	127	123	112	101	97	97	97 ^(b)	93	88	:
Hungary	165	296	319	273	249	249	278 ^(b)	260	256	:
Malta	:	:	:	:	:	:	0 ^(b)	0	0	:
Netherlands	1,035	967	2,140	2,446	2,358	2,324	2,159 ^(b)	3,278 ^(b)	2,903	:
Austria	489	523	540	538	547	553	562 ^(b)	569	607	611
Poland	589	594	510	136	125	125	323 ^(b)	316	308	:
Portugal	157	173	203	227	229	225	242 ^(b)	174	214	:
Romania	:	108	74	72	59	55	36 ^(b)	495	630	:
Slovenia	40	37	46	39	64	63	70 ^(b)	74	83	:
Slovakia	98	37	71	73	70	71	70 ^(b)	68	54	:
Finland	363	348	328	284	262	253	246 ^(b)	243	230	:
Sweden	797	965	967	1,065	1,056	1,060	1,051 ^(b)	1,085	1,082	:
United Kingdom	3,523	3,013	2,883	3,874	4,701	5,515	5,264 ^(b)	5,312	:	:
Iceland	108	141	133	145	132	143	212 ^(b)	158	201	:
Liechtenstein	:	4	:	2	2	2	1 ^(b)	1	1	:
Norway	783	760	920	796	797	792	771 ^(b)	825	:	:

От представена информация е видно, че в страната ни броят на къмпингите е намалял от 71 на 11 - или над 7 пъти, което спрямо средата на 80-те години на ХХ век, когато са надхвърляли 100 - с близо 70 хил. места за къмпингуване и около 15 хил. легла (5% от легловата база в страната)¹³, е равностойно на колапс в сегмента.

¹² <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do#>

¹³ Левков, К., Къмпинг туризмът в България - съвременно състояние и тенденции на развитие, МВБУ, Ботевград 2012.

Данните дават основание да се заключи, че сме единствената държава, губеща тази форма на акомодация с такава скорост. По-голямата част от страните в представената извадка или увеличават, или поддържат броя на леглата, които предоставят в стабилни граници. Недвусмислено политиката, която следваме, може да се отчете като грешна, а щетите за страната ни от нея тепърва ще се разрастват.

В крайна сметка на територията на страната са сертифицирани и действат 21 къмпинга, отговарящи на минималните стандарти за осъществяване на дейност, от които:

- На южното Черноморие – „Каваци”, „Градина”, „Смокиня”, „Арапя”, „Юг”, „Корал”, „Златна рибка”, „Китен”, „Силистар”, „Лозана”, „Иракли”;
- На северното Черноморие – „Космос”, „Добруджа”, „Свети Георги”, „Нептун”, „Варна”;
- Във вътрешността на страната – „Батак”, „Верила”, „Чумерна”, „Къпиновски манастир”, „Бяла река”, и др.

Само два от тях са категоризирани с две звезди, а другите - с една.

Както вече стана ясно, условията за настаняване в тези средства за подслон не са достатъчно добри, но дали различията в ценовите предложения компенсират по-слабото качество на предлаганата услуга в сравнение с преките на България конкуренти в това отношение – Гърция.

След извършено проучване в по пет къмпинга в България и Гърция събраните данни могат да се систематизират така:

Таблица 4. Средни ценови котировки за настаняване в къмпинги в България и Гърция¹⁴

Къмпинг	Палатка	Каравана	Кемпер	Бунгало/студио	Такса/Кола	Категория	изхранване на ден - ресторант
България							
Златна рибка	30	30	30	60/80/150	5	2*	15 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	35	40	40	90/110/180	5	2*	20 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Каваци	30	3000/?	?	30/60/88	5	2*	20 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	30	3000/?	?	30/70/110	5	2*	25 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Градина	30	2300-4000-сезонно	2300-4000-сезонно	70	*/15	1*	20 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	30	2300-4000-сезонно	2300-4000-сезонно	90	*/15	1*	25 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Смокиня	30	50	50	60	10	1*	20 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	30	60/100	60/100	80	10	1*	25 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Иракли	5	10	10	60	3	1*	30 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	6	15	15	80	3	1*	30 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Гърция							
Thalatta Kalamitsi	9	13	18	120/210	6	4+*	40 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	14	18	22	120/260	6	4+*	40-50 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Paradisos Kriaritsi	10	10	12	80/120	6	4*	40 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	10	10	12	120/160	6	4*	40-50 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Areti Camp	12	24	30	120/180	6	4+*	40 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	14	30	40	120/200	6	4+*	40-50 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Armenistis Camp	15	35	40	140	6	4*	40 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	25	35	50	140	6	4*	40-50 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Simos Camp	15	30	40	200	6	4*	40 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
	20	37,5	48,5	200	6	4*	40-50 (обедно меню + вечеря а ла карт)**
Във всички къмпинги в Гърция се плаща допълнително по 8-10 лева на човек на вечер + 8 лева за ток							
Слаб сезон - 01.05-27.06/01.09-30.09							
Силен сезон - 28.06-31.08							
* Данните са към 31.07.2018							
** Посочените цени са субективни и имат само ориентировъчен характер							
Цените са в лева							

¹⁴ Информацията е събрана на база проучване, извършено от автора в периода 01.06-31.07.2018 г.

Анализът на предложенията в ценови аспект показва абсолютно превъзходство на акомодацията в южната ни съседка, пречупено през призмата на съотношението цена-качество. Редица от таксите, които се изискват в страната, са по-високи, за сметка на което услугата – по-лоша.

В хода на изследването се откриха и други немаловажни проблеми. За разглежданите къмпинги в България се оказа практически невъзможно да се събере достатъчно информация във виртуалното пространство. Два от тях имат твърде семпли и непривлекателни интернет страници, на други два от тях не са публикувани ценови предложения, а на петия публикуваните такси не се препокриват с поисканите на място. Този феномен - в условията на голяма маркетингова и конкурентна борба за привличане на туристи, може да се отчете като сериозна слабост, особено по отношение на чуждестранните туристи, за които основният способ за събиране на информация е виртуалното пространство.

Друг негативен момент е свързан с това, че съдържателите на къмпинги дават възможност за дълготрайно стационаране на каравана, палатка или кемпер. Така например в локации, като „Градина“, „Каваци“, „Смокиня“ и др., годишната такса за престой, респективно ползване на подвижен дом, е в размер на около 3 000 лева. Това от една страна гарантира определен доход на лицето, менажиращо обекта, но от друга влияе твърде негативно на предлагането. По този начин редица ползватели, склонни да отделят тази сума, „блокират“ по-благоприятните места на територията на къмпинга за твърде дълго време (година, две, три и т.н.), което силно ограничава възможностите за настаняване на други ползватели. Не са рядко и случаите, в които наемателите преотдават на трети лица вече стационараната „база“ с оглед да възстановят част от направените разходи. Тази практика поставя сериозни въпроси за това доколко клиенториентиран е този подход.

Естествено, внимание трябва да се обърне и на добрите практики, свързани с тази дейност. Пионер в увеличаване на икономическата значимост на ниво община на този вид туризъм е администрацията на Поморие, която предприема действия по създаване на първи общински къмпинг по Черноморието¹⁵. Решението може да се приеме като надграждане на вече реализираната инициатива на Община Шабла за обособяване на терен за свободно къмпингуване срещу минимална такса¹⁶. Идеята, чието реализиране вече е в ход, е къмпингът да разполага с всички необходими удобства, които да носят комфорт на туристите, а целта е да се предостави възможност за алтернатива на традиционното настаняване в хотели и квартири.

Тези процеси биха могли да бъдат стимулирани и чрез по-активното участие на държавата, като съфинансираща страна, особено в региони, които разполагат с природни дадености. Факт е, че разгръщането на тази форма на алтернативен туризъм се припокрива твърде много със заложената визия за развитие на туризма на България в актуализираната версия на Националната стратегия за развитие на туризма в Република България 2014-2030. Там ясно е дефинирано, че „с оглед на промените в поведението и мотивацията на потребителите и от гледна точка на позиционирането на страната ни сред основните конкуренти, би следвало тя да се утвърди като предпочитана

¹⁵ <https://www.pomorie.bg/posts/news/> - посетена на 01.08.2018

¹⁶ https://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2018 - посетена на 01.08.2018

дестинация за устойчив туризъм в четири сезона”¹⁷. Закодираната основна цел е до 2030-та година да се числим към туристическите дестинации, които ”се отличават с национална идентичност на основата на съхранени, автентични и социализирани природни и културни забележителности, която предоставя висококачествен туристически продукт, удовлетворяващ целевите потребители, с конкурентоспособно съотношение между качество и цена”¹⁸.

Именно развитието на къмпинг туризма, особено във вътрешността на страната, би могла да се окаже онази алтернатива, която да повиши конкурентоспособността на страната ни в предлагането на туристически продукти и услуги. Целесъобразно би било да се търси възможност за внедряване на иновации и инфилтриране на „ноу-хау” от други страни или икономически субекти. Инвестициите в това направление обаче няма как да се случат без подкрепата на държавата, особено във връзка с облекчаване на административните режими и съдействие при възникнал интерес за бизнес активност, особено в по-изостаналите региони на страната.

С оглед измененията в потребителските очаквания, съзидателните и градивни идеи за фундаментално преосмисляне и радикално препроектиране на бизнес процесите на база внедряване на иновации, с оглед коренно подобряване на основните показатели и измерватели на дейността, като стойност, качество, услуги и темп на растеж, биха имали твърде значим практико-приложен ефект при моделирането на новата среда¹⁹.

И там, където промените в маркетинговите концепции, целящи да задоволят нововъзникналите нужди на пазара, се движат в унисон с бизнес организациите и отговорните институции, които реално се преустройват с ритъма на времето, биха се утвърдили процеси, базирани на екологичното, безвредното, ефективното, разумното, щадящо околната среда управление на туризма, което би формирало новата представа за глобално устойчиво развитие през XXI век в сектора.

В заключение може да се посочи, че:

Къмпинг туризмът в страната има своите исторически наслоения, но моментното му състояние е силно незадоволително. Направеното проучване доказва, че страната ни не може да отговори на туристическото търсене, което в последните години нараства в национален и наднационален план, нито с качество на предлаганите услуги, нито с конкурентна цена.

Изследването даде основание да се мисли, че е целесъобразно да се обърне внимание върху възможностите, които са закодирани в управлението и експлоатацията на къмпингите, като алтернатива на хотелското настаняване – дейност, особено приложима както по Черноморието, така и във вътрешността на страната.

¹⁷ http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/documents/2018-01/nsurtb_2014-2030.pdf, стр. 81 – посетена на 01.08.2018

¹⁸ Пак там, стр. 82. – посетена на 01.08.2018

¹⁹ По: Хаджиев, Б, Комплексен реинженеринг на бизнес организациите в условия на глобализация на икономиката (по примера на индустриалните организации от ХИ), АИ УХТ-Пловдив, П., 2012.

Библиография

1. Левков, К., Къмпинг туризмът в България - съвременно състояние и тенденции на развитие, МВБУ, Ботевград 2012.
2. Хаджиев, Б. Комплексен реинженеринг на бизнес организациите в условия на глобализация на икономиката (по примера на индустриалните организации от ХИ), АИ УХТ-Пловдив, П., 2012.
3. Club History. Camping and Caravanning Club. Retrieved 24 July 2018.
4. The Camper's Handbook, 1908, PUB Simpkin, Marshall, Hamilton, Kent, UK.
5. Thomas Hiram Holding. Encyclopædia Britannica. Retrieved 24 July 2018.
6. William C. Gartner, David W. Lime, Trends in Outdoor Recreation, Leisure, and Tourism, Biddles, UK, ISBN 0851994032, 2012, p.19.
7. www.bultimes.com/glamping-gora-myasto-za-pochivka-pod-otkrito-nebe/ - посетена на 25.07.2018.
8. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do#>.
9. https://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2018 - посетена на 01.08.2018.
10. http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/documents/2018-01/nsurtb_2014-2030.pdf, стр. 81 – посетена на 01.08.2018.
11. www.campingandcaravanningclub.co.uk - Retrieved 24 July 2018.
12. <https://btch.bg/bg/turizum> - посетена на 30.07.2018.
13. <https://ntr.tourism.government.bg/> - посетена на 30.07.2018.
14. <https://www.pomorie.bg/posts/news/> - посетена на 01.08.2018.

FINANCIAL AND ACCOUNTING PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY

ФИНАНСОВИ И СЧЕТОВОДНИ ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА

Transition to a circular economy: Incentives for financial institutions and good practices from the Netherlands, France and Denmark

Преходът към кръгова икономика: стимулите за финансовите институции и добрите практики от Холандия, Франция и Дания

Въведение

През последните години Европейският съюз прие редица политически решения, насочени към постепенното преминаване от настоящия линеен към кръгов икономически модел. През м. януари 2018 година ЕС взе решения, в които се дефинират конкретни стъпки, които трябва да се предприемат от отделните икономически субекти, за да започне осъществяването на този преход на паневропейско равнище. Някои страни в ЕС имат по-дълга и по-богата практика в прилагането на такива политики. Такива са например, освен безспорният лидер – Германия, и някои други държави – Франция, Холандия и Дания. С оглед на предстоящата работа на всички равнища на икономиката в посока към кръгов икономически модел техният опит предоставя ценна информация за останалите държави.

В научната литература е обоснована необходимостта от държавно регулиране в областта на опазването на околната среда. Тя е обусловена и от това, „че да се реши даденият проблем само за сметка на чисто пазарни механизми е невъзможно“. Пазарната система е доказала своята ефективност при използването и разпределението на ресурси, имащи парична оценка, и не работи при използването на ресурси със занижена цена или безплатно, към които се отнасят и природните ресурси¹. Без активната роля на държавата е невъзможно да се осигури действително устойчиво развитие². То, както посочва Горчева, се основава върху баланса на интересите между бизнеса, природната среда и обществото³.

Друг важен момент е свързан с активизирането на ролята на финансовите институции в процеса. Без тяхното участие преходът е на практика невъзможен. Те трябва да идентифицират причините, поради които имат интерес (освен регулаторният натиск, който ще се засилва през следващите години), да отчитат

¹ Стоичкова, Огн. (2012). Държавно регулиране на икономиката. Изд. „Аси Принт“, София, стр. 126.

² Банкова, И. Възможности за опазване на околната среда и постигане на устойчиво развитие на общините чрез прилагане на мерки за енергийна ефективност. Европейски практики и национални рефлексии в планирането. Международна юбилейна научно-практическа конференция на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, 2015.

³ Вж. Предпоставки за устойчивост на туристическия бизнес в България, с. 59.

влиятието на екологичните проблеми и климатичните промени върху дейността си. Едва тогава ще имат реален стимул да бъдат проактивни и така да подпомагат осъществяването на прехода към кръгов модел.

Финансовите институции и преходът към кръгова икономика

Преходът към кръгов икономически модел се превърна в императив на съвременното икономическо развитие в резултат на силно негативните последици, които човечеството понася в резултат на замърсяването на околната среда и на антропогенните климатични промени.

Финансовите институции, и особено банките като субекти, които доминират кредитния пазар в ЕС, трябва да обръщат внимание на климатичните и екологичните проблеми като част от средата, в която оперират, ако искат да отговорят на променящите се нужди на потребителите и да печелят от тях. Същото се отнася и за дружествата за управление на активи, тъй като фондовите борси също представляват важен механизъм за привличане на средства от фирмите⁴.

По-конкретно това се налага поради следните главни причини:

1. Промените, които настъпват в околната среда, водят до изменение на нуждите и предпочитанията на потребителите. За да се развият финансовите институции трябва да могат да отговорят на тях, като предлагат адекватни на търсенето продукти и услуги.

2. Появата и разрастването на екологичното законодателство, което поставя все по-високи изисквания към клиентите на финансовите институции. Макар то да не засяга директно финансовите институции, косвеното му значение за тях е голямо, тъй като то определя редица рамки за функциониране на фирмите. При неспазването им, съответният тип дейност трябва да бъде глобена или прекратена. Това вече има пряко значение за партниращите финансови институции, тъй като носи потенциал за нарушаване на платежоспособността на клиента, а оттам – и за нарастване на кредитния риск за банката, която го финансира, или разходи за застрахователна компания, която му партнира.

3. Адекватно управление на кредитния риск, чиято оценка следва да включва оценка на екологичния риск на клиентите.

4. Намаляване на репутационния риск. Никоя финансова институция не би желала името ѝ да бъде замесено в скандална ситуация на кредитиране на силно замърсяваща индустрия/компания и пр.

5. Подобряване на имиджа на финансовите институции и чисто етични подбуди.

Застрахователните дружества осигуряват активното управление на различните видове рискове⁵, пред които са изправени организациите. Тяхната роля е свързана с предвиждането на опасностите от възникване на негативни събития и претърпяването на щети от икономическите субекти⁶. Промените в околната среда и въздействието им върху обичайния начин на извършване на икономическите дейности трябва да бъдат отчитани от застрахователните компании, за да бъдат обхванати рисковете, произтичащи от тях. Същевременно

⁴ Kitanov, Y. Portfolio Investment Risks: Typology and Mitigation. Economy and Business. Journal of International Scientific Publications, ISSN 1314-7242, Volume 10, 2016, pp. 332-338.

⁵ Вж. Вазов Р. „Концептуална рамка и съдържание на риск мениджмънта при паричните потоци“ Академично издателство „Ценов“, 2010 г., ISBN 987-954-23-0499-9.

⁶ Вж. Вазов Р. „Относно паричната същност на застраховането“, университетско издателство „Стопанство“, 2005 г., ISBN 954-494-635-7.

застрахователните компании се явяват и големи инвеститори, управлявайки средствата, привлечени от застрахователните премии. Техните инвестиционни избори също следва да отразяват тенденциите на капиталовите пазари, където през последните десет години се наблюдава засилен интерес към ценните книжа на фирмите, показващи по един или друг начин грижа за околната среда. Инвестирането на капитала се прави с цел неговото последващо увеличение, като „прирастът на капитала, получен в резултат от инвестиране, би трябвало да е достатъчен, за да компенсира инвеститора за отказа от наличните средства“⁷. Именно високите равнища на прираст на капитала, които се отчитат през последните години при инвестирането в устойчиви и отговорни компании, обуславя и интереса на редица, на този етап предимно институционални, инвеститори.

Друга, не по-маловажна причина за това финансовите институции да се интересуват от променящата се среда произтича и от измененията в счетоводното законодателство на ЕС, които вече налагат конкретни изисквания за всички големи организации по отношение на нефинансовата им отчетност⁸.

Концепциите „от люлка до люлка“ и „индустриална екология“ и опит с приложението им на практика

Кръговата икономика всъщност се родее в терминологично отношение с редица концепции и подходи, които придобиват популярност през последните 50 години. В нейната сърцевина стои идеята, че след края на използването им богатата не трябва да се изхвърлят, а да се използват за създаването на нови стоки. По този начин използването на природните ресурси ще бъде много по-ефективно и това ще донесе редица други ползи на обществото.

Основен подход, който има отношение към концепцията за кръгова икономика, е т. нар. от люлка до люлка. Негови създатели са Майкъл Браунгарт и Уилям Макдона. През 2002 г. Браунгарт и Макдона издават книга, озаглавена „От люлка до люлка – да променим начина, по който произвеждаме“, която се посреща с огромен интерес по света, преведена е и на български език⁹. По своята същност идеите им се доближават до тези на Жанин Бенюи и подходът, който те предлагат за организацията на икономиката и обществото, е да се следва един вид биомимикрия. Същността на „от люлка до люлка“ се състои в идеята икономиката да функционира по такъв начин, че практически да няма отпадъци. Според Браунгарт и Макдона това е единственият ефективен начин на съществуване на икономиката и обществото. Всички съставки, от които са изградени отделните продукти, се разделят на два вида, както ги наричат, нутриенти – органични и технически. Органичните нутриенти се разграждат по естествен път в природата, а техническите могат да се използват до безкрайност, като излизат от състава на един продукт и влизат в състава на друг. Браунгарт и Макдона поддържат тезата, че настоящият начин на производство трябва да бъде изоставен и отделните икономически единици трябва да пренастроят дейността си към създаване на нула отпадъци. Единствено този начин на функциониране може да бъде дългосрочно ефективен и перспективен за човечеството.

⁷ Китанов, Я. Основи на инвестиционния мениджмънт, Издателство на ВУЗФ, ISBN 978-954-8590-37-2, 2016 г., стр. 4.

⁸ Kitanov, Y. Non-financial Declaration. Theoretical Aspects. Economy & Business ISSN 1314-7242, Volume 12, 2018, pp. 153-164, p. 153

⁹ Вж. Браунгарт, М., Макдона. У. „От люлка до люлка - да променим начина, по който произвеждаме“, изд. „Книжен тигър“, 2009 г.

Следващата теория, която има отношение към идеята за кръговата икономика, е концепцията за индустриалната екология, като този термин до голяма степен се припокрива с един друг - „индустриална симбиоза“. Терминът „индустриална екология“ добива популярност особено след публикуването през 1989 г. на статия на Робърт Фрош и Николас Галопулос в *Scientific American* под заглавие „Стратегии за производство“. В тази своя статия авторите представят идеята си, че отпадъците от едно производство могат да се използват като суровина за друго, така както е в природата¹⁰.

Идеята за индустриална екология е сама по себе си сложна и интердисциплинарна. Реализирането на трансформация на производствата в различните икономически сектори по начина, по който Фрош и Галопулос предлагат, изисква холистичен подход, т.е. разглеждането на всеки един отделен обект като част от цялото и съобразяването на целите, които са поставени пред обекта, с евентуалните последици върху икономическата и обществената система в глобален план. Подобен подход предполага изграждането на знания от различни области на науката у икономическите субекти, за да могат те постепенно да изградят необходимия цялостен поглед, който да им дава възможност да действат според концепцията за индустриалната екология.

Предложеният от Фрош и Галопулос модел е подложен на критика от редица автори, може би най-известните от които са Майкъл Хюсмън и Джойс Хюсмън. Те издават книга, озаглавена „Технофикс – защо технологиите няма да спасят нито нас, нито околната среда“, в която разсъждават върху трудността да се прогнозира бъдещото развитие на технологиите и тяхното въздействие върху икономиката, околната среда и обществото. В редица случаи, според авторите, ще се наблюдават и отрицателни последици от развитието на технологиите, които практически не могат да бъдат прогнозирани, и които естествено ще доведат до нежелани последици, трудно вписващи се в идеята за индустриалната екология¹¹.

Интерес представлява фактът, че освен един вид концепция и философия, „от люлка до люлка“ представлява и екоетикет, който отначало се дава от консултантската общност MBDC (McDonough Braungart Design Chemistry) и специално създадената за целта сертификационна система. Тази система е частна до 2012 г., когато е прехвърлена към организация с нестопанска цел с името „Институт за продуктови иновации от люлка до люлка“. Предлагат се няколко равнища на сертифициране по тази система – основно (базово), сребърно, златно и платинено в зависимост от степента на готовност на предприятието, което кандидатства за сертификата. Кандидатстващите биват оценявани по пет критерия. Първият се отнася за вида на материалите, използвани за изготвянето на продукта, като се анализира какво е отражението им върху здравето на хората и върху околната среда. Вторият критерий засяга въпроса доколко вложените материали подлежат на рециклиране и евентуално на повторно използване. Следващият критерий се отнася за вида източници на енергия, използвана за производството на продукта. Така например, за получаването на платинен сертификат кандидатстващото предприятие трябва да докаже, че минимум 50% от използваната енергия произхожда от възобновяеми източници. Четвъртият критерий оценява въздействието на

10 Frosch, Robert A. and Nicholas E. Gallopoulos. 1989. *Strategies for Manufacturing*. Scientific American, 1989.

11 Huesemann, Michael H., and Joyce A. Huesemann (2011). *Technofix: Why Technology Won't Save Us or the Environment*, New Society Publishers, Gabriola Island, British Columbia, Canada, ISBN 0865717044, 464 pp.

производството на продукта и на самия продукт върху чистотата на водите и почвите. Петият критерий, който трябва да се покрие само от кандидатстващите за платинен сертификат, засяга социалната отговорност на фирмата-производител. В периода между 2005 и 2013 г. в САЩ, Германия и Холандия около петдесет предприятия получават сертификати за около 300 продукта.

Приложение на концепцията „от люлка до люлка“ в Холандия

Практическото прилагане на концепцията “от люлка до люлка” се радва на голяма популярност в Холандия. Държавата играе много важна роля за популяризирането на тази основна за кръговата икономика концепция. Министерството на околната среда е основно действащо лице за насърчаване на предприятията за обмяна на опит за осъществяването на тази идея. През 2009 г. е създаден специален клуб на предприятията за споделяне на опит за добри практики в тази област. В това отношение политиката на Холандия се приближава към тази на Япония, където именно държавата играе водещата роля в процеса на прехода от линейна към кръгова икономика.

Концепцията “от люлка до люлка” става част от Националния план за управление на отпадъците и стимулира определянето на седем пилотни области на приложение. В страната също така намира широко приложение и индустриалната симбиоза под формата на екопаркове. Шестдесет процента от екопарковете в Европа се намират в Холандия. Важно направление в холандската политика, насочена към кръговата икономика, представлява дейността по отношение на третирането на отпадъците. Стимул в този случай е високата гъстота на населението в Холандия, която - както и в Япония - се оказва важен фактор за търсене на подходящи решения на проблема. Това обяснява и факта, че в Холандия усилията за рециклиране на отпадъци следват традиция от десетилетия. Тези усилия набират допълнителна скорост особено след специално проведената реформа през 2002 г., насочена към централизирането на дейностите по третирането на отпадъците. Така например към настоящия момент 80% от отпадъците се рециклират (за сравнение с 50% през 1985 г.), освен това 12% биват изгаряни, а 3% – заравяни¹². През 2010 г. в Холандия се създава Национална програма за природните ресурси. Този документ представлява обобщение на съществуващи до момента политики в различни области, насочени към устойчивото управление и използване на природните ресурси. По-конкретно тези политики са разгледани в следните документи:

- Политическа програма: биоразнообразието работи;
- Политически дневен ред: устойчиви хранителни системи;
- Правителствен подход към устойчивото развитие;
- Инициатива за устойчива търговия;
- Устойчиви доставки;
- Устойчива политика за дървесина;
- Политика за биогоривата;
- Проект “Недостиг в свят в преход”;
- Позиция относно международните практики по корпоративна социална отговорност;
- От политика за отпадъците към управление на жизнения цикъл¹³.

¹² Вж. OCDE „Sustainable materials management”; European Environment Agency – Country assessments – Netherlands; Eionet - European Topic Centre on Sustainable Consumption and Production – Country Factsheets.

¹³ Вж. Survey of resource efficiency policies and approaches. European Environmental Agency. 2011. Достъпен на: <http://www.eea.europa.eu/themes/economy/resource-efficiency/resource-efficiency-policies-country-profiles>, изтеглен на 6.05.2016 г., стр. 8.

Интересното в случая е, че в тази национална програма на Холандия се предлага държавата да поеме отговорност за вредните последици върху екосистемите по целия свят в резултат на това, че нейната икономика по един или друг начин използва различни видове природни ресурси. Основа на тази философия е фактът, че макар да е малка по територия и население, Холандия има силно развита търговия и риболовна промишленост и по линия на тези основни за икономиката ѝ дейности тя влияе върху състоянието на различни ресурси по целия свят. Това влияние в много от случаите се осъществява косвено, тъй като ролята на Холандия е само на участник във веригата на доставки или като реекспортираща страна. Поради тази особеност обаче, дейностите, към които тя има отношение, трябва да се търсят и в двете посоки, т.е. и в процеса на добив на суровини, и в процеса на пласиране на крайните продукти. В първия случай Холандия оказва въздействие върху икономиките и състоянието на екосистемите на развиващите се страни, във втория – основно на страни от ЕС, за които е предназначен износът. Или казано по друг начин, жизненият цикъл на продуктите, които са обект на търговия от страна на Холандия, започва географски в развиващите се страни и завършва някъде другаде по света, основно в ЕС. Проучване, изготвено от CE Delf, независима консултантска компания, занимаваща се с анализ на различни аспекти на проявленията на екологичните феномени, показва кои са материалите и суровините, използвани в холандската икономика, които имат най-значимо екологично въздействие¹⁴:

- масла от различни семена, соя;
- месо и млечни продукти;
- какао, включително шоколадови продукти;
- риба;
- дървесина и хартия;
- памук;
- транспортни услуги;
- стомана, мед, алуминий, цинк;
- електрически проводници;
- зърнени храни;
- бетон;
- картофи.

Холандското правителство прави прогнози за развитието на страната и въз основа на тях са определени конкретни цели, които имат отношение към кръговата икономика. Така например очакванията са, че към 2050 г. ще трябва да се търсят начини да се осигури храна и подслон за 9 млрд. души на територията на страната. Общата цел, която правителството си поставя, е екологичният отпечатък от производството на необходимите за целта стоки да бъде сведен до минимум. Заедно с партньори от частния сектор то работи за постигането на 100% устойчиви доставки за публичния сектор, за осигуряването на 100% какао от устойчиви източници към 2025 г. и др.¹⁵.

Прави впечатление, че в Холандия секторните политики за осъществяване на кръговата икономика са много добре разработени, но това, което липсва, за разлика от практиката в Япония и Китай например, е цялостна интеграция

¹⁴ Survey of resource efficiency policies and approaches. European Environmental Agency. 2011. Достъпен на: <http://www.eea.europa.eu/themes/economy/resource-efficiency/resource-efficiency-policies-country-profiles>, изтеглен на 6.09.2018 г., стр. 8.

¹⁵ Пак там, стр. 9.

помежду им. Освен това, Холандия се отличава с изключителна активност на микроравнище за повишаване на ефективността на използването на различните ресурси, за намаляване на екологичния отпечатък на отделните видове стопански дейности, за заостряне на общественото внимание към тези проблеми. Би могло да се каже, че ако в Япония и Китай, а до голяма степен и в Германия, политиката на преход към кръгова икономика се формира отгоре надолу – от правителството към отделните икономически субекти, в Холандия този процес като че ли върви в обратна посока. Обясненията на този феномен могат да бъдат от най-различно естество, вероятно немалка роля за него изиграва и холандската народопсихология - страна, чийто народ исторически е проявявал изключителна борбеност и иновативност, за да осигури своето оцеляване.

Кръговата икономика във Франция

За разлика от разгледаните до момента държави, във Франция идеята за кръговата икономика добива широка популярност сравнително по-късно, може да се каже от 2007 г. насам. През 2007 г. е първата среща на движението Греней, основано по инициатива на френския президент по това време Никола Саркози. Движението представлява отворен форум за обсъждане на проблемите на околната среда и устойчивото развитие, в който участват политици, общественици и други представители на гражданското общество. Паралелно с обществените дебати, Агенцията по околна среда и управление на енергията във Франция изготвя анализ, според който проявленията на кръговата икономика трябва да се търсят на три равнища:

- управление на отпадъците;
- по линия на съвкупното предлагане;
- потреблението от икономическите субекти¹⁶.

За постигането на успех в тези три направления важно значение има ролята на отделните региони на страната, и по-специално активната политика на местно равнище.

Реализирането на кръговата икономика се основава на редица дейности по места, като например децентрализирането на производството и достъпа до електричество чрез използването на т. нар. интелигентни мрежи (smart grids), които по подобие на интернет мрежата в комуникационното пространство ще доставят енергия до всяка точка. В този смисъл, особено за големи по територия държави като Франция, регионализацията на действията в посока кръгова икономика е от основно значение.

Във Франция процесът на изследване, анализиране и официализиране на информацията за разнообразните аспекти на кръговата икономика, ползите от нея и конкретните начини за постигането ѝ на различните равнища в икономиката, е институционализиран. От една страна, държавната Агенция по околна среда и управление на енергията извършва подобни дейности, а от друга е създаденият специално за целта Институт за кръгова икономика – неправителствена организация, основана от френския депутат Франсоа-Мишел Ламбер и експерта по устойчиво развитие Грегори Жаварина през 2013 г. Освен това към момента (2018 г.) в три висши училища във Франция се предлага обучение по специалности в образователно-квалификационната степен “магистър”, свързани с кръговата икономика.

¹⁶ Вж. Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), <http://www.ademe.fr/expertises/economie-circulaire>.

Индустриалната екология или симбиоза на практика в Дания

Дания, подобно на Германия и Франция, е сред най-активните страни от ЕС в усилията за трансформацията на настоящия линеен икономически модел в кръгов. Това се вижда от редица политики на датските правителства, които целят системно подпомагане на усилията в тази посока на всички равнища в обществото.

Христоматиен е примерът на датския град Калундборг, където прилагането на принципите на кръговата икономика започва много години преди самата поява на този термин и въвеждането му в употреба в икономическата научна литература. През 1961 г. започва проект за използването на вода от езерото Тисо за целите на нова петролна рафинерия, така че да не се изчерпват ограничените количества подпочвени води в областта. Общината на града се заема с организирането на строежа на тръбопровода. Рафинерията финансира начинанието. На основата на така създаденото партньорство във времето се изграждат редица други взаимодействия, които към момента са довели до това, че отпадъчните продукти от дейността на електрическата централа в града се използват като суровини за други производства.

Изследвания на икономическите ефекти от изградената в Калундборг индустриална симбиоза недвусмислено показват, че финансовите и екологичните ефекти от нея са значими¹⁷.

Изводи

Водещите в икономическото развитие държави в света вече са признали необходимостта от активна политика в тази посока. В ЕС определено се открояват политиките на Холандия, Франция, Дания. Тези страни създават и прилагат държавни политики и добри практики, които да бъдат пример за останалите държави в съюза, а защо не и за останалия свят.

Въпреки заявеното желание за промяна на икономическия модел, на този етап все още усилията на отделните страни, дори в рамките на ЕС, остават фрагментирани. Действително са приети пакет от решения за прилагане на мерки в различни области, но за да се осъществи промяната, е необходимо всички държави да следват обща управленска философия. Това се налага поради факта, че съвременният глобализиран свят е отворен и държавите потребяват множество блага, които не са произведени на тяхна територия, следователно е много трудно самостоятелно да провеждат ефективна политика, насочена към кръгова икономика. Политиките на Холандия са показателни в това отношение – те се стремят да отчитат влиянието на вноса и износа, когато формират решенията си за действия в различни аспекти на кръговата икономика. Тази практика обаче трябва да се пренесе във всички страни, за да се осигури ефективност на усилията.

¹⁷ Jacobsen, Noel Brings. Industrial Symbiosis in Kalundborg, Denmark: A Quantitative Assessment of Economic and Environmental Aspects. *Journal of Industrial Ecology*, Volume 10, Issue 1-2, pages 239–255, January 2006, достъпна за сваляне на: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1162/108819806775545411/abstract/>

Библиография

1. Банкова, И. Възможности за опазване на околната среда и постигане на устойчиво развитие на общините чрез прилагане на мерки за енергийна ефективност. Европейски практики и национални рефлексии в планирането. Международна юбилейна научно-практическа конференция на СА „Д. А. Ценов” – Свищов, 2015.
2. Браунгарт, М., Макдона. У. “От люлка до люлка - да променим начина, по който произвеждаме”, изд. “Книжен тигър”, 2009 г., ISBN 9544290054.
3. Вазов Р. „Концептуална рамка и съдържание на риск мениджмънта при паричните потоци“ Академично издателство „Ценов“, 2010 г., ISBN 987-954-23-0499-9.
4. Вазов Р. „Относно паричната същност на застраховането“, университетско издателство „Стопанство“, 2005 г., ISBN 954-494-635-7.
5. Горчева, Т. Предпоставки за устойчивост на туристическия бизнес в България. Колективна монография „Устойчиво развитие и конкурентоспособност на регионите“, Академично издателство „Талант“, ВУАРР, Пловдив, 2018 г.
6. Китанов, Я. Основи на инвестиционния мениджмънт, Издателство на ВУЗФ, ISBN 978-954-8590-37-2, 2016 г.
7. Стоичкова, Огн. (2012) Държавно регулиране на икономиката. Изд. „Аси Принт“, София, стр. 126.
8. Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), <http://www.ademe.fr/expertises/economie-circulaire>.
9. Frosch, Robert A. and Nicholas E. Gallopoulos. 1989. Strategies for Manufacturing. Scientific American, 1989.
10. Huesemann, Michael H., and Joyce A. Huesemann (2011). Technofix: Why Technology Won't Save Us or the Environment, New Society Publishers, Gabriola Island, British Columbia, Canada, ISBN 0865717044.
11. Jacobsen, Noel Brings. Industrial Symbiosis in Kalundborg, Denmark: A Quantitative Assessment of Economic and Environmental Aspects. Journal of Industrial Ecology, Volume 10, Issue 1-2, pages 239–255, January 2006, достъпна за сваляне на: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1162/108819806775545411/abstract/>.
12. Journal of International Scientific Publications, ISSN 1314-7242, Volume 10, 2016, pp. 332-338.
13. Kitanov, Y. Non-financial Declaration. Theoretical Aspects. Economy & Business ISSN 1314-7242, Volume 12, 2018, pp. 153-164, p. 153.
14. Kitanov, Y. Portfolio Investment Risks: Typology and Mitigation. Economy and Business.
15. OCDE “Sustainable materials management”; European Environment Agency – Country assessments – Netherlands; Eionet - European Topic Centre on Sustainable Consumption and Production – Country Factsheets.
16. Survey of resource efficiency policies and approaches. European Environmental Agency. 2011. Достъпен на: <http://www.eea.europa.eu/themes/economy/resource-efficiency/resource-efficiency-policies-country-profiles>, изтеглен на 6.05.2016 г.

Analysis of the state of municipal revenues in Bulgaria – regional aspects

Анализ на състоянието на общинските приходи в България – регионални аспекти

Въведение

Общинските приходи са основна съставна част на общинските бюджети. Чрез приходната политика, провеждана на местно равнище, общините се стремят да решават редица специфични за тях социално-икономически проблеми. От организацията на дейността на общинската администрация зависи доколко ефективно протича процесът на планиране и изпълнение на постъпленията от собствените приходи на общините. Важно условие за тяхното устойчиво икономическо развитие е постигането на еднопосочност и баланс на интересите между бизнеса, местното население и органите на местната власт. През последните години ролята на общинските приходи за финансирането на текущите и капиталовите разходи на общините става все по-значима. Ето защо актуалността на настоящата научна разработка е безспорна. Обект на изследване в нея са бюджетните приходи на общините, а предмет на изследване са съставът и структурата на приходите на общините Пловдив, Русе, Сливен, Пазарджик, Велико Търново и Силистра през 2018 година чрез използването на методите на сравнителния и структурния анализ. Целта е да се открият ролята и значението на общинските приходи за финансовото състояние на българските общини.

В научната разработка са характеризирани подробно същността и особеностите на общинските приходи. Чрез използването на методите на сравнителния и структурния анализ е извършено задълбочено емпирично изследване на състава и структурата на приходите на избрани общини в България през последната година. Отчетени са ролята и значението на общинските приходи за финансовото състояние на българските общини.

Същност, класификация и структура на общинските приходи

Общинските приходи са система от парични отношения, която е свързана с формирането на финансовите ресурси на органите на местното самоуправление [1]. Най-често те се дефинират като част от brutния вътрешен продукт, която се акумулира в общинските бюджети и се използва за финансирането на различни публични блага, чрез които се удовлетворяват потребностите на местните общности.

В специализираната научна литература се срещат разнообразни класификации на общинските приходи, в основата на които стоят различни признаци, отразяващи техните специфични особености. *В зависимост от източниците и механизмите на тяхното формиране* общинските приходи се разграничават на собствени приходи, държавни трансфери и привлечени средства [6].

Собствените приходи на общините се разделят на данъчни и неданъчни. Към *данъчните приходи* спадат постъпленията от данъка върху недвижимите имоти, данъка върху наследствата, данъка върху даренията, данъка при

възмездно придобиване на имущество, данъка върху превозните средства, патентния данък, туристическия данък и данъка върху таксиметровия превоз на пътници.

Към *неданъчните приходи* на българските общини се включват постъпленията от управление на общинска собственост, приходите от местни такси, приходите от глоби, санкции и наказателни лихви, постъпленията от продажба на нефинансови активи, приходите от концесии, приходите, постъпващи от помощи и дарения, както и другите неданъчни приходи.

Държавните трансфери се формират от общата субсидия за финансиране на делегираните от държавата дейности, от общата изравнителна субсидия, от целевата субсидия за капиталови разходи, от трансфера за зимно поддържане и снегопочистване на общинските пътища и от другите трансфери (финансови компенсации от държавата). Общата субсидия за финансиране на делегираните от държавата дейности се определя въз основа на приети от Министерския съвет стандарти за финансиране и натурални показатели за съответната дейност. Общата изравнителна субсидия за местни дейности е предназначена да осигури минимално равнище на предоставяните местни услуги в общините. Механизмът за разпределението на общата изравнителна субсидия по отделни общини се определя със закона за държавния бюджет за съответната година. Размерът на целевата субсидия за капиталови разходи (вкл. за основен ремонт на общинската пътна мрежа) и механизмът за неговото разпределение по общини се определят със закона за държавния бюджет за съответната година [9].

Привлечените средства на общините се формират от получените банкови заеми, от емитираните облигационни заеми [10], от безлихвените заеми, отпуснати по реда на Закона за публичните финанси, от финансовия лизинг, от привлечените средства по оперативни програми и от други привлечени средства. Необходимо е да се отбележи, че привлечените средства могат да се използват за финансиране на бюджетния дефицит на общините, но също така и за рефинансиране на поети от тях по-рано дългове, за финансиране на инвестиционни проекти, включително и такива, финансирани със средства от ЕС, за плащания по изискуеми общински гаранции и др.

В зависимост от организационната форма на своето акумулиране общинските приходи се разделят на бюджетни и извънбюджетни.

Бюджетните приходи се отчитат по бюджетните сметки на общините.

Извънбюджетните приходи (средства) се разделят на средства от Европейския съюз и чужди средства. За тях се използват специални сметки. Средствата от Европейския съюз и свързаното с тях национално съфинансиране се администрират и управляват от общините и техните разпоредители с бюджети чрез *сметки за средства от Европейския съюз*. Чрез тези сметки общините могат да получават авансово финансиране по европейски проекти под формата на безлихвени заеми, гласувани от общинския съвет. Чуждите средства се администрират и управляват от общините чрез *сметки за чужди средства*. Те са финансово-правна форма за получаване, съхраняване, разпределяне и разходване от общините на чужди средства и се прилагат, доколкото операции с чужди средства не се извършват чрез съответните бюджети и сметки за средствата от Европейския съюз [9]. Сметките за чужди средства не се включват в общинския бюджет и за тях не се съставят и утвърждават бюджети и разчети.

В таблица 1 са представени съставът и структурата на приходите на местните власти у нас през последните осем години. От данните в нея е видно,

че общите приходи на общините нарастват от 5 649,9 млн. лв. през 2010 година до 8 177,1 млн. лв. през 2015 година, след което общата им величина се понижава през последните две години на анализирания период. От друга страна, относителният дял на собствените приходи и помощи спрямо общата сума на общинските приходи (включително и привлечените средства), е бил най-нисък през 2014 година (23,9%) и най-висок през 2016 година (31,4%). Относителният дял на държавните трансфери е преобладаващ, като от 51,9% от общите приходи на общините през 2016 година той достига до 63,4% през 2014 година. Делът на привлечените средства под формата на общински дълг се колебае в интервала от 12,6% през 2013 година до 16,7% през 2016 година.

Таблица 1. Състав и структура на приходите на местните власти в България през периода 2010-2017 година

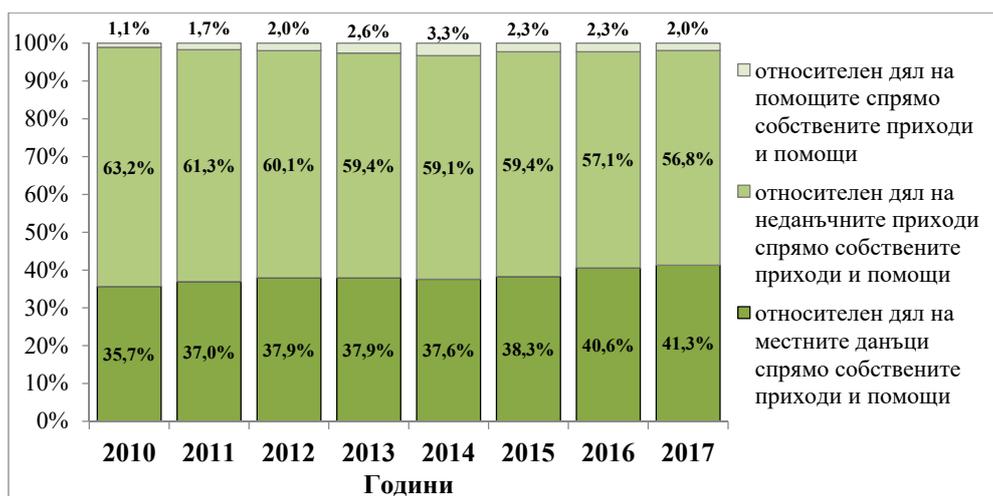
Година	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
собствени приходи и помощи (в млн. лв.)	1 522,3	1 668,5	1 693,3	1 813,1	1 911,8	1 976,5	2 157,4	2 240,5
държавни трансфери (в млн. лв.)	3 257,6	3 064,0	3 612,6	4 652,0	5 081,7	4 982,4	3 562,5	4 202,4
привлечени средства (в млн. лв.)	870,0	941,5	982,8	929,3	1 016,0	1 218,1	1 150,5	1 153,0
общо приходи на общините (в млн. лв.)	5 649,9	5 674,0	6 288,6	7 394,4	8 009,5	8 177,1	6 870,4	7 595,9
<i>относителен дял на собствените приходи и помощи спрямо общите приходи</i>	26,9%	29,4%	26,9%	24,5%	23,9%	24,2%	31,4%	29,5%
<i>относителен дял на държавните трансфери спрямо общите приходи</i>	57,7%	54,0%	57,5%	62,9%	63,4%	60,9%	51,9%	55,3%
<i>относителен дял на привлечените средства спрямо общите приходи</i>	15,4%	16,6%	15,6%	12,6%	12,7%	14,9%	16,7%	15,2%

Източник: Министерство на финансите [11], [12].

На фиг. 1 е представена структурата на собствените приходи на българските общини през периода 2010-2017 година. От информацията, съдържаща се в нея, може да се обобщи, че делът на местните данъци спрямо собствените приходи и помощи на общините в България отбелязва тенденция към нарастване, като се движи в диапазона от 35,7% до 41,3% през анализирания период.

Относителният дял на неданъчните приходи е преобладаващ, с тенденция към плавно понижение, като от 63,2% от общата сума на собствените приходи и помощи през 2010 година той спада до 56,8% през 2017 година, а делът на помощите спрямо общите приходи на общинските бюджети е несъществен и се колебае в интервала от 1,1% до 3,3% през анализирания период.

На равнище отделна община се наблюдават значителни различия във величината и структурата на бюджетните приходи. В таблица 2 са посочени сумите на приходите на общините Пловдив, Русе, Сливен, Пазарджик, Велико Търново и Силистра по отделни приходоизточници и като общ размер в съответствие с бюджетите им за 2018 година.



Фиг. 1. Структура на собствените приходи на общините в България през периода 2010-2017 година

Таблица 2. Справка за приходите на избрани общини в България през 2018 година (в лева)

Общини	Собствени приходи и помощи	Трансфери	Временни безлихвени заеми	Общо приходи
Община Пловдив	150 392 032	129 573 375	328 446	280 293 853
Община Русе	45 829 588	61 445 789	-7 354 962	99 920 415
Община Сливен	33 190 155	54 408 511	-797 350	86 801 316
Община Пазарджик	23 534 142	49 649 133	-120 741	73 062 534
Община В. Търново	26 684 000	39 385 345	-1 007 753	65 061 592
Община Силистра	10 295 714	24 448 972	-154 524	34 590 162

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

От данните в таблицата става ясно, че общини, които се характеризират с по-голям брой на населението и които имат по-голям икономически потенциал, реализират по-високи общи приходи в сравнение с по-малките като население и като възможности за развитие на бизнеса общини. От друга страна, с изключение на община Пазарджик, всички останали очакват да реализират по бюджетите си за текущата година отрицателно бюджетно салдо, което няма да им позволи да повишат финансовата си стабилност. Те ще имат по-ограничени възможности да заделят достатъчно собствени финансови ресурси за реализирането на допълнителни инвестиции в населените места на своя територия, както и да кандидатстват с различни проекти по оперативните програми, финансирани от фондовете на ЕС през периода 2014-2020 година.

В таблица 3 е представена структурата на бюджетните приходи на изследваните общини през 2018 година. Тя е специфична за всяка една от тях. С най-високи дялове на собствените приходи и помощи се отличават бюджетите на общините Пловдив (53,66%) и Русе (45,87%), а с най-ниски – бюджетите на общините Пазарджик и Силистра (32,21%, респективно 29,76%). Трансферите от

централния бюджет са най-високи като относителен дял в бюджета на община Силистра (70,68%), а в бюджета на община Пловдив те заемат най-нисък дял, възлизащ на 46,23%.

Таблица 3. Структура на приходите на избрани общини в България през 2018 година (в % спрямо общата им сума)

<i>Общини</i>	<i>Собствени приходи и помощи</i>	<i>Трансфери</i>	<i>Временни безлихвени заеми</i>	<i>Общо приходи</i>
Община Пловдив	53,66%	46,23%	0,12%	100,00%
Община Русе	45,87%	61,49%	-7,36%	100,00%
Община Сливен	38,24%	62,68%	-0,92%	100,00%
Община Пазарджик	32,21%	67,95%	-0,16%	100,00%
Община В. Търново	41,01%	60,54%	-1,55%	100,00%
Община Силистра	29,76%	70,68%	-0,44%	100,00%

За да финансира безпроблемно своята дейност, на временни безлихвени заеми разчита община Пловдив, докато общините Русе, Сливен, Пазарджик, Велико Търново и Силистра изплащат ползвани по-рано временни безлихвени заеми. Колкото по-голям е дялът на собствените приходи на общините спрямо общата им величина, толкова по-голяма е тяхната финансова автономност от централната власт и те могат да провеждат по-независима фискална политика. За да се увеличат собствените приходи на общините, е необходимо да се повиши равнището на фискална децентрализация у нас.

При нея се извършва детайлизирано разпределяне на разходни отговорности и източници на приходи между различните равнища на управление, като се преценява в каква степен и в какъв размер централната власт може да предостави възможност на местните власти сами да административират бюджетния процес на местно ниво, включително и да вземат решения за поемане на дългове. Фискалната децентрализация подобрява ефективността на финансовите взаимоотношения между централната и местните власти и гарантира в по-висша степен финансовата самостоятелност на общините [3].

Сравнителен анализ на състава и структурата на местните данъци и такси в избрани общини в България

Местните данъци и такси са важен приходоизточник в бюджетите на общините и чрез тях те акумулират значителна част от собствените си приходи [2]. Техните размери се определят с решения на общинските съвети при условия, по ред и в граници, установени в Закона за местните данъци и такси и в съответствие с наредби за определянето на размера на местните данъци и наредби за определянето и администрирането на местните такси и цени на услуги на територията на съответната община. На тази основа отделните общини могат да провеждат самостоятелна данъчна политика, като се създават условия и за данъчна конкуренция между тях.

Така например, размерът на данъка върху недвижимите имоти може да се определи в диапазона от 0,1 до 4,5 на хиляда върху данъчната оценка на недвижимия имот, размерът на данъка върху наследствата: за братя и сестри и

техните деца – от 0,4 до 0,8 на сто за наследствен дял над 250 000 лв., за други лица – от 3,3 до 6,6 на сто за наследствен дял над 250 000 лв. Данъкът върху даренията се определя в границите от 0,4 до 0,8 на сто от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри и техните деца и от 3,3 до 6,6 на сто от стойността на прехвърляното имущество за други лица, а при възмездно придобиване на имущество данъкът се определя в размер от 0,1 до 3 на сто върху стойността на прехвърляното имущество. Размерът на туристическия данък се определя в границите от 0,20 лв. до 3,00 лв. за всяка нощувка съобразно населените места в общината и категорията на местата за настаняване [7].

В таблица 4 са посочени данъчните размери на част от местните данъци в избрани български общини през 2018 година. Размерът на данъка върху недвижимите имоти е най-нисък в община Силистра (1,5‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот) и най-висок в община Сливен (2,7‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот). В общините Сливен и Пазарджик размерът на данъка при придобиването на имущества по дарение е определен на долната му граница, а в останалите общини той се доближава до горната си граница. За сметка на това размерът на данъка при придобиване на имущества по възмезден начин е най-нисък в община Русе (2,2% върху стойността на прехвърляното имущество), а в община Пазарджик достига горната си граница от 3,0%. Размерите на туристическия данък са най-ниски в община Силистра, а в общините Пазарджик и Велико Търново са почти двойно по-високи.

Таблица 4. Размери на местните данъци в избрани общини в България през 2018 година

<i>Данък върху недвижимите имоти</i>	<i>Данъчни размери (данъчни ставки)</i>
Община Пловдив	1,8‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот
Община Русе	2,0‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот
Община Сливен	2,7‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот
Община Пазарджик	1,7‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот
Община В. Търново	2,5‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот
Община Силистра	1,5‰ върху данъчната оценка на недвижимия имот
<i>Данък при придобиване на имущества по дарение</i>	<i>Данъчни размери (данъчни ставки)</i>
Община Пловдив	0,7% от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри 5,0% от стойността на прехвърляното имущество за други лица
Община Русе	0,7% от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри 5,0% от стойността на прехвърляното имущество за други лица
Община Сливен	0,4% от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри 3,3% от стойността на прехвърляното имущество за други лица
Община Пазарджик	0,4% от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри 3,3% от стойността на прехвърляното имущество за други лица
Община В. Търново	0,7% от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри

	5,0% от стойността на прехвърляното имущество за други лица
Община Силистра	0,7% от стойността на прехвърляното имущество между братя и сестри 5,0% от стойността на прехвърляното имущество за други лица
<i>Данък при придобиване на имущества по възмезден начин</i>	<i>Данъчни размери (данъчни ставки)</i>
Община Пловдив	2,5% върху стойността на прехвърляното имущество
Община Русе	2,2% върху стойността на прехвърляното имущество
Община Сливен	2,8% върху стойността на прехвърляното имущество
Община Пазарджик	3,0% върху стойността на прехвърляното имущество
Община В. Търново	2,5% върху стойността на прехвърляното имущество
Община Силистра	2,5% върху стойността на прехвърляното имущество
<i>Туристически данък</i>	<i>Данъчни размери (данъчни ставки)</i>
	категория 1 звезда - 0,20 лв. за нощувка
	категория 2 звезди - 0,40 лв. за нощувка
Община Пловдив	категория 3 звезди - 0,60 лв. за нощувка
	категория 4 звезди - 0,75 лв. за нощувка
	категория 5 звезди - 1,00 лв. за нощувка
	категория 1 звезда - 0,50 лв. за нощувка
	категория 2 звезди - 0,60 лв. за нощувка
Община Русе	категория 3 звезди - 0,70 лв. за нощувка
	категория 4 звезди - 0,80 лв. за нощувка
	категория 5 звезди - 0,90 лв. за нощувка
	категория 1 звезда - 0,30 лв. за нощувка
	категория 2 звезди - 0,60 лв. за нощувка
Община Сливен	категория 3 звезди - 0,80 лв. за нощувка
	категория 4 звезди - 1,00 лв. за нощувка
	категория 5 звезди - 1,20 лв. за нощувка
	категория 1 звезда - 0,60 лв. за нощувка
	категория 2 звезди - 0,80 лв. за нощувка
Община Пазарджик	категория 3 звезди - 1,00 лв. за нощувка
	категория 4 звезди - 1,20 лв. за нощувка
	категория 5 звезди - 1,40 лв. за нощувка
	категория 1 звезда - 0,60 лв. за нощувка
	категория 2 звезди - 0,70 лв. за нощувка
Община В. Търново	категория 3 звезди - 0,80 лв. за нощувка
	категория 4 звезди - 1,00 лв. за нощувка
	категория 5 звезди - 1,50 лв. за нощувка
	категория 1 звезда - 0,30 лв. за нощувка
	категория 2 звезди - 0,40 лв. за нощувка
Община Силистра	категория 3 звезди - 0,50 лв. за нощувка
	категория 4 звезди - 0,60 лв. за нощувка
	категория 5 звезди - 0,70 лв. за нощувка

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

В таблица 5 се съдържа информация за размера на данъчните приходи на анализиранияте шест общини в България по уточнен план за 2018 година. Те са най-високи в община Пловдив, където стойността им възлиза на 72,8 млн. лв. и най-ниски в община Силистра, където се очаква да бъдат събрани местни данъци от едва 3,115 млн. лв. Прави впечатление, че община Велико Търново,

която има по-малки общи приходи в сравнение с общините Сливен и Пазарджик, очаква повече данъчни приходи от тях през последната бюджетна година. Причините за това се крият в различията в размерите на отделните видове местни данъци, в различната степен на социално-икономическо развитие на трите общини, в ефективността от работата на общинските администрации и в различните равнища на събираемост на местните данъци.

Таблица 5. Данъчни приходи на избрани общини в България през 2018 година (в лева)

Данъчни приходи	Община Пловдив	Община Русе	Община Сливен	Община Пазарджик	Община В. Търново	Община Силистра
Патентен данък и данък върху таксиметровия превоз на пътници	1 600 000	593 000	267 000	200 000	290 000	105 000
Данък върху недвижимите имоти	25 820 000	7 850 000	5 700 000	2 330 000	5 500 000	830 000
Данък върху превозните средства	21 000 000	5 200 000	4 750 000	4 240 000	3 900 000	1 420 000
Данък при придобиване на имущества по дарение и по възмезден начин	24 000 000	3 400 000	2 100 000	1 800 000	3 100 000	750 000
Туристически данък	380 000	110 000	33 000	30 000	150 000	10 000
Други данъци	0	0	0	4 000	0	0
Общо:	72 800 000	17 153 000	12 850 000	8 604 000	12 940 000	3 115 000

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

Структурата на данъчните приходи на изследваните общини у нас през 2018 година е представена в таблица 6.

Таблица 6. Структура на данъчните приходи на избрани общини в България през 2018 година (в % спрямо общата им сума)

Данъчни приходи	Община Пловдив	Община Русе	Община Сливен	Община Пазарджик	Община В. Търново	Община Силистра
Патентен данък и данък върху таксиметровия превоз на пътници	2,20%	3,46%	2,08%	2,32%	2,24%	3,37%
Данък върху недвижимите имоти	35,47%	45,76%	44,36%	27,08%	42,50%	26,65%
Данък върху превозните средства	28,85%	30,32%	36,96%	49,28%	30,14%	45,59%
Данък при придобиване на имущества по дарение и по възмезден начин	32,97%	19,82%	16,34%	20,92%	23,96%	24,08%
Туристически данък	0,52%	0,64%	0,26%	0,35%	1,16%	0,32%
Други данъци	0,00%	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%
Общо:	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

От нея могат да се направят следните изводи и обобщения. Делът на данъчните приходи, постъпващи от данъка върху недвижимите имоти, е най-висок спрямо общата им сума в общините Русе (45,76%), Сливен (44,36%), Велико Търново (42,50%) и Пловдив (35,47%). За общините Пазарджик и Силистра обаче най-висок дял в структурата на данъчните приходи има данъкът върху превозните средства (49,28%, съответно 45,59%), а данъкът върху недвижимите имоти има значително по-нисък дял (27,08%, респективно 26,65%).

В община Пловдив втори по значимост приходоизточник е данъкът, който се дължи при придобиване на имущества по дарение и по възмезден начин с относителен дял от 32,97%, а в общините Русе, Сливен и Велико Търново данъкът върху превозните средства е втори по значимост в данъчните им приходи с дял от около една трета от общата им сума. Във всички анализирани общини, с изключение на Пловдив, делът на приходите от данъците, с които се облага придобиването на имущества по дарение и по възмезден начин, се колебае в диапазона от 16,34% до 24,08% от общите им данъчни приходи. Относителните дялове на патентния данък, на данъка върху таксиметровия превоз на пътници и на туристическия данък са минимални (между 2,34% и 4,10%).

Необходимо е да се отбележи, че от началото на 2017 година у нас влезе в сила нов местен данък върху таксиметровия превоз на пътници, който спомага за ръста на данъчните постъпления на българските общини. Той се дължи за всеки отделен автомобил, за който е издадено разрешение за извършване на таксиметров превоз на пътници и е в размер от 300 до 1000 лева годишно [7]. Така например за 2018 година в община Пловдив размерът му възлиза на 750 лева, в община Русе той е 500 лева, в община Сливен – 400 лева, в община Пазарджик – 300 лева, в община Велико Търново – 500 лева и в община Силистра – 350 лева.

Местните такси са важен приходоизточник, който формира най-значителната част от собствените неданъчни приходи на общините. Те са характеризирани подробно в глава трета на Закона за местните данъци и такси и включват [7]:

- такса за битови отпадъци;
- такси за ползване на пазари, тържища, панаири, тротоари, площи и улични платна;
- такси за ползване на детски ясли, детски кухни, детски градини, специализирани институции за предоставяне на социални услуги, лагери, общежития и други общински социални услуги;
- такси за технически услуги;
- такси за административни услуги;
- такса за откупуване на гробни места;
- такса за притежаване на куче;
- други общински такси.

Постъпленията от местни такси, които очаква да събере всяка една от анализираните общини съгласно своите бюджетни прогнози през 2018 година, са посочени в таблица 7.

Таблица 7. Приходи от местни такси на избрани общини в България през 2018 година (в лева)

Местни такси	Община Пловдив	Община Русе	Община Сливен	Община Пазарджик	Община В. Търново	Община Силистра
за ползване на детски градини	4 600 000	1 436 400	737 300	660 000	840 000	292 000
за ползване на детски ясли и други по здравеопазването	1 300 000	480 000	221 840	0	280 000	135 000
за ползване на домашен социален патронаж и други общински социални услуги	310 000	452 000	405 000	300 000	192 000	185 000
за ползване на пазари, тържища, панаири, тротоари, улични платна и др.	9 200 000	750 000	407 740	1 500 000	0	135 500
за битови отпадъци	32 480 338	11 100 000	3 600 000	6 550 000	6 100 000	3 332 000
за ползване на общежития и други по образованието	113 000	22 140	0	30 000	6 000	36 000
за технически услуги	2 000 000	580 000	250 000	400 000	440 000	70 000
за административни услуги	1 500 000	210 000	647 240	400 000	280 000	135 000
за откупуване на гробни места	300 000	30 000	66 200	50 000	30 000	10 000
за притежаване на куче	50 000	3 000	7 000	1 000	5 000	1 500
други местни такси	649 800	22 600	142 600	160 000	110 000	80 000
Общо:	52 503 138	15 086 140	6 484 920	10 051 000	8 283 000	4 412 000

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

От данните в нея е видно, че като стойност те са най-високи в община Пловдив (52,503 млн. лв.) и най-ниски в община Силистра (4,412 млн. лв.). Община Сливен, в която стойността на общите приходи е по-голяма от тази на общините Пазарджик и Велико Търново, очаква по-малки приходи от местни такси в сравнение с тях. Една от основните причини за това е сравнително по-ниската стойност на таксата за битови отпадъци, а друга е свързана с по-ниските размери на отделните местни такси, които са приети с решения на сливенския общински съвет.

Структурата на приходите от местни такси в изследваните общини през 2018 година е представена в следващата таблица. Тя е специфична за всяка една от тях, но се наблюдават и някои сходни за нея характеристики. Така например таксата за битови отпадъци заема преобладаващ дял от общата стойност на местните такси. В общините Силистра, Велико Търново и Русе тя формира около 75% от приходите от всички местни такси и е структуроопределяща за собствените приходи на тези общини. В останалите общини тя има по-нисък дял, като той възлиза на 55,51% в община Сливен, 61,86% в община Пловдив и 65,17% в община Пазарджик (вж. таблица 8).

Таблица 8. Структура на приходите от местни такси на избрани общини в България през 2018 година (в % спрямо общата им сума)

Местни такси	Община Пловдив	Община Русе	Община Сливен	Община Пазарджик	Община В. Търново	Община Силистра
за ползване на детски градини	8,76%	9,52%	11,37%	6,57%	10,14%	6,62%
за ползване на детски ясли и други по здравеопазването	2,48%	3,18%	3,42%	0,00%	3,38%	3,06%
за ползване на домашен социален патронаж и други общински социални услуги	0,59%	3,00%	6,25%	2,98%	2,32%	4,19%
за ползване на пазари, тържища, панаири, тротоари, улични платна и др.	17,52%	4,97%	6,29%	14,92%	0,00%	3,07%
за битови отпадъци	61,86%	73,58%	55,51%	65,17%	73,64%	75,52%
за ползване на общежития и други по образованието	0,22%	0,15%	0,00%	0,30%	0,07%	0,82%
за технически услуги	3,81%	3,84%	3,86%	3,98%	5,31%	1,59%
за административни услуги	2,86%	1,39%	9,98%	3,98%	3,38%	3,06%
за откупуване на гробни места	0,57%	0,20%	1,02%	0,50%	0,36%	0,23%
за притежаване на куче	0,10%	0,02%	0,11%	0,01%	0,06%	0,03%
други местни такси	1,24%	0,15%	2,20%	1,59%	1,33%	1,81%
Общо:	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Другите местни такси имат по-ниски дялове спрямо общата им стойност, като се забелязват и някои изключения. В община Пловдив например таксата за ползване на пазари, тържища, панаири, тротоари, улични платна и др. има дял от 17,52%, който се дължи основно на приходите от Пловдивския панаир. Таксите за ползване на детски градини имат относително високи дялове спрямо общата сума на местните такси във всички общини, а таксата за притежаване на куче в тях е със символичен дял в общите приходи от общински такси (от 0,01% до 0,11%).

Сравнителен анализ на другите приходоизточници в бюджетите на избрани български общини

Освен местни данъци и такси общините събират и други неданъчни собствени приходи, като допълват приходната си част с държавни трансфери и с привлечени средства.

В таблица 9 са представени данни за приходите от управление на общинска собственост (от продажба на услуги, стоки и продукция, от наеми на имущество, от наеми на земя, от дивиденди, от лихви по текущи банкови сметки и срочни депозити, от лихви по предоставени заеми и др.); глобите, санкциите и наказателните лихви; постъпленията от продажба на нефинансови активи (сгради, нематериални дълготрайни активи и земи); приходите от концесии, помощи, дарения и др. в изследваните общини за 2018 година.

Таблица 9. Други неданъчни собствени приходи на избрани общини в България през 2018 година (в лева)

<i>Други неданъчни собствени приходи</i>	<i>Община Пловдив</i>	<i>Община Русе</i>	<i>Община Сливен</i>	<i>Община Пазарджик</i>	<i>Община В. Търново</i>	<i>Община Силистра</i>
Приходи и доходи от собственост	14 571 834	6 917 466	4 181 733	1 515 000	4 701 000	1 448 487
Глоби, санкции и наказателни лихви	6 100 000	1 068 920	800 000	1 200 000	700 000	202 000
Постъпления от продажба на нефинансови активи	6 500 000	6 192 146	10 820 000	2 034 142	300 000	900 000
Приходи от концесии	755 388	159 700	108 740	380 000	130 000	0
Други приходи, помощи и дарения	603 800	834 080	37 900	350 000	200 000	698 957
Общо:	28 531 022	15 172 312	15 948 373	5 479 142	6 031 000	3 249 444

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

Постъпленията от другите неданъчни собствени приходи в отделните общини са твърде различни като стойност. Най-значителен е техният обем в община Пловдив (28 531 022 лв.), следвана от община Сливен (15 948 373 лв.) и община Русе (15 172 312 лв.). Значително по-малки са величините им в община Велико Търново (6 031 000 лв.), община Пазарджик (5 479 142 лв.) и в община Силистра (3 249 444 лв.).

Структурата на другите неданъчни собствени приходи е изложена в таблица 10.

Приходите и доходите от собственост отбелязват най-високи относителни дялове спрямо общата им сума в общините Велико Търново, Пловдив, Русе и Силистра. Тези общини разполагат със значително имущество, което им носи достатъчно високи приходи. Постъпленията от продажба на нефинансови активи са ключови за формирането на другите неданъчни собствени приходи на общините Сливен, Русе и Пазарджик.

Таблица 10. Структура на другите неданъчни собствени приходи на избрани общини в България през 2018 година (в % спрямо общата им сума)

<i>Други неданъчни собствени приходи</i>	<i>Община Пловдив</i>	<i>Община Русе</i>	<i>Община Сливен</i>	<i>Община Пазарджик</i>	<i>Община В. Търново</i>	<i>Община Силистра</i>
Приходи и доходи от собственост	51,07%	45,59%	26,22%	27,65%	77,95%	44,58%
Глоби, санкции и наказателни лихви	21,38%	7,05%	5,02%	21,90%	11,61%	6,22%
Постъпления от продажба на нефинансови активи	22,78%	40,81%	67,84%	37,13%	4,97%	27,70%
Приходи от концесии	2,65%	1,05%	0,68%	6,94%	2,16%	0,00%
Други приходи, помощи и дарения	2,12%	5,50%	0,24%	6,39%	3,32%	21,51%
Общо:	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

В бъдеще обаче ролята на приходите и доходите от собственост в тези общини ще намалява. От друга страна те няма да могат да продават достатъчно сгради, нематериални дълготрайни активи и общински терени поради тяхното изчерпване и фискалният им капацитет ще се влошава, т.е. те няма да бъдат способни да финансират в достатъчна степен публичните услуги, предоставяни на местната общност [4]. Сравнително висок дял в бюджетите на анализираните общини имат постъпленията от глоби, санкции и наказателни лихви, а делът на собствените приходи от концесии, помощи и дарения е незначителен.

Както беше отбелязано по-горе, преобладаващият дял от приходите на анализираните общини се формира за сметка на получени от централния бюджет трансфери. С тези трансфери се финансират основно делегираните на общините държавни дейности. Предоставят се общи изравнителни субсидии за местни дейности и целеви субсидии за капиталови разходи. Техните размери в изследваните общини са посочени в таблица 11.

Таблица 11. Трансфери, получени от избрани общини в България през 2018 година (в лева)

Трансфери	Община Пловдив	Община Русе	Община Сливен	Община Пазарджик	Община В. Търново	Община Силистра
Обща субсидия за делегираните държавни дейности	128 858 284	55 484 905	47 867 853	42 225 333	36 731 346	20 855 975
Обща изравнителна субсидия за местни дейности	4 933 900	6 079 900	6 027 500	6 09 9500	2 112 400	2 813 700
Целева субсидия за капиталови разходи	2 024 200	1 390 200	2 164 700	1 424 300	1 594 700	788 300
Други трансфери (нето)	-6 243 009	-1 509 216	-1 651 542	-100 000	-1 053 101	-9 003
Общо:	129 573 375	61 445 789	54 408 511	49 649 133	39 385 345	24 448 972

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

Смисълът от предоставяне на субсидии на общините може да се търси в следните направления [5]:

1. **Чрез субсидиите се преодолява вертикалният дисбаланс**, при който в процеса на разпределение на финансовите ресурси между различните равнища на управление трябва да се осигури достатъчен по размер финансиране на местните органи на властта. Ако този дисбаланс е значителен, се нарушават принципите на бюджетния федерализъм.

2. **Чрез субсидиите се преодолява и хоризонталният дисбаланс, при който** те се разпределят между различните общини по механизъм, който да гарантира, че жителите на всяка една община ще могат да ползват едни и същи публични услуги на достъпна и приблизително еднаква цена. Ако е налице

значителен хоризонтален дисбаланс, размерите на данъците и таксите в бедните общини ще бъдат значително по-високи в сравнение с богатите, а това е недопустимо от социално-икономическа гледна точка.

3. **Чрез субсидиите се осигуряват минимални равнища на предоставяните публични услуги на местно ниво**, като се определят единни разходни стандарти за финансово обезпечаване на такива услуги, като образование, здравеопазване, социално осигуряване и др.

4. **Чрез субсидиите се мултиплицира ефективността на ползваните услуги на територията на една община**, които се предлагат от съответната местна администрация, но достигат и до жителите на съседни общини – например изградената пречиствателна станция за питейни или за отпадни води, наличието на повече училища, зелени площи, улично осветление, музеи, спортни съоръжения и др. ще бъдат от полза и за жителите на околните общини, а не само на тази, в която се намират.

За да финансират безпроблемно своята дейност, местните власти могат да ползват и привлечени средства, които формират размера на **общинския дълг**. Той се поема с решение на общинския съвет и включва емисиите на общински ценни книжа (общински облигации), дългът, поет с договори за общински заеми (от търговски банки, от международни финансови институции, от „Фонда за органите на местно самоуправление в България – ФЛАГ“ ЕАД и др.), изискуемите общински гаранции, безлихвените заеми, отпуснати по реда на Закона за публичните финанси, включително получено възмездно финансиране, финансовия лизинг, търговските кредити и други форми на дълг [8].

Общините могат да поемат **дългосрочен дълг** за финансиране на инвестиционни проекти в полза на местната общност, за рефинансиране на съществуващ дълг, за предотвратяване и ликвидиране на последиците от форсмажорни обстоятелства, за осигуряване на плащания по изискуеми общински гаранции, за финансиране на общински проекти, реализирани при условията на публично-частно партньорство, за финансиране при временни касови разриви по бюджета на общината и за финансиране на проекти чрез финансови инструменти по смисъла на чл. 2, т. 11 от Регламент № 1303/2013 на Европейския парламент от финансови посредници, избрани от "Фонд мениджър на финансови инструменти в България" ЕАД въз основа на открита, прозрачна, пропорционална и недискриминационна процедура [8].

Общините могат да поемат и **краткосрочен дълг** за финансиране предоставянето на публични услуги при временен недостиг на средства, възникнал при временни касови разриви по бюджета на общината, за финансиране на капиталови разходи, за финансиране на неотложни разходи за предотвратяване и ликвидиране на последиците от форсмажорни обстоятелства, за финансиране плащанията по изискуеми общински гаранции, за финансиране плащанията по проекти, финансирани със средства от Европейския съюз и за финансиране на проекти чрез финансови инструменти по смисъла на чл. 2, т. 11 от Регламент № 1303/2013 от финансови посредници, избрани от "Фонд мениджър на финансови инструменти в България" ЕАД въз основа на открита, прозрачна, пропорционална и недискриминационна процедура [8].

В решението на общинския съвет за поемане на общински дълг се съдържа информация за максималния размер на дълга, изразен чрез номиналната му стойност, за валутата на дълга, за вида на дълга, за начина на

неговото обезпечаване, за условията за погасяване на дълга и за максималния размер на лихвения процент, таксите, комисионите и други разходи по дълга [8].

Състоянието на общинския дълг в общините Пловдив, Русе, Сливен, Пазарджик, Велико Търново и Силистра през 2018 година, включително и максималния размер на предоставените общински гаранции, е представено в таблица 12.

Таблица 12. Общински дълг на избрани общини в България през 2018 година (в лева)

Общини	Лимит за поемане на нов общински дълг през 2018 г.	Максимален размер на общинските гаранции през 2018 г.	Максимален размер на общинския дълг към 31.12.2018 г.
Община Пловдив	9 243 000	300 000	39 400 000
Община Русе	6 728 000	5 243 663	16 556 933
Община Сливен	439 982	1 531 513	30 996 495
Община Пазарджик	4 038 175	0	4 038 175
Община В. Търново	8 205 768	0	4 274 258
Община Силистра	670 000	570 000	2 266 000

Източник: Официалните интернет страници на общините Пловдив [13], Русе [14], Сливен [15], Пазарджик [16], Велико Търново [17] и Силистра [18].

През настоящата бюджетна година всяка една от изследваните общини е приела с решение на общинския съвет лимит за поемане на нов общински дълг, максимален размер на предоставените общински гаранции и максимален размер на общинския дълг към края на 2018 година. С изключение на община Сливен, която е в процедура по финансово оздравяване, задлъжнялостта на общините Пловдив, Русе, Пазарджик, Велико Търново и Силистра е относително ниска, те спазват строго финансовата дисциплина, съобразяват се с фискалните правила и избягват да поемат прекомерно големи нови задължения.

Заклучение

В настоящата научна разработка са изследвани същността, състава и промените в структурата на общинските приходи в България през периода 2010-2017 година. Извършен е сравнителен анализ на състоянието на приходите на общините Пловдив, Русе, Сливен, Пазарджик, Велико Търново и Силистра през 2018 година. Въз основа на проведеното емпирично изследване могат да се направят следните изводи и обобщения:

Първо. През последните няколко години на анализирания период финансовата автономност на българските общини се увеличава, тъй като относителния дял на местните данъци спрямо собствените им приходи и помощи нараства, а делът на държавните трансфери в общите им приходи намалява.

Второ. Собствените приходи на община Пловдив заемат преобладаващ дял в общите ѝ приходи, а в останалите общини, включени в изследването, най-висок дял спрямо общите им приходи имат трансферите, поучени от централната власт, което означава, че общините Русе, Сливен, Пазарджик, Велико Търново и Силистра, за разлика от община Пловдив, имат ограничени възможности да провеждат независима фискална политика.

Трето. Очакваните постъпления от местни данъци през 2018 година са основен приходоизточник в бюджетите на общините Пловдив, Русе, Сливен и Велико Търново, а планираните постъпления от местни такси са най-важният

източник на собствени приходи в бюджетите на общините Пазарджик и Силистра. Важна роля в собствените приходи на анализирани общини играят приходите и доходите от собственост и постъпленията от продажба на нефинансови активи.

Четвърто. През текущата бюджетна година всяка една от изследваните общини има намерение да поеме нов дълг, за да обезпечи финансово разходната си политика, като единствено община Сливен, която е в процедура по финансово оздравяване, не разполага с достатъчен дългов капацитет.

Библиография

1. Белоножко, М. Л., А. Л. Скифская. (2014). Государственные и муниципальные финансы, Издательский центр „Интермедия“, Санкт-Петербург, с. 97.
2. Загорчева, Д., Й. Велчева. (2017). Бюджетната децентрализация като фактор за едновременно развитие на общините и индустриалния бизнес. *Народностопански архив*, бр. 3, Свищов, с. 53.
3. Кръстев, Б. (2018). Проблеми и перспективи в развитието на фискалната децентрализация в България, Сборник с доклади от научна конференция „Регионална икономика и устойчиво развитие“, том 1, Издателство „Наука и икономика“, Варна, с. 131-132.
4. Патонов, Н. (2013). Анализ на изграждането на фискален капацитет на местните власти в страните от Европейския съюз, *Икономически и социални алтернативи*, бр. 2, София, с. 106-119.
5. Свяневич, П. (2003). Основы фискальной децентрализации, Институт открытого общества, Издательство „Aktisz Studio“, Будапешт, с. 31-32.
6. Страхилова, К. (2011). Възможности за моделиране на общинския бюджет чрез прилагане на обектно ориентиран подход. *Икономически алтернативи*, бр. 1, София, с. 151-152.
7. Закон за местните данъци и такси, обн. ДВ, бр. 117 от 10 декември 1997 година и неговите изменения и допълнения, чл. 22, чл. 36, чл. 47, чл. 61с, чл. 68ф, чл. 6.
8. Закон за общинския дълг, обн. ДВ, бр. 34 от 19 април 2005 година и неговите изменения и допълнения, чл. 3, чл. 4, чл. 5, ал. 1, чл. 17, ал. 1.
9. Закон за публичните финанси, обн. ДВ, бр. 15 от 15 февруари 2013 г. и неговите изменения и допълнения, чл. 52, ал. 1, чл. 53-55, чл. 8, чл. 9.
10. Assenova, M.G., Some problems with the issue of municipal bonds in Bulgaria, VI Международная конференция „Инновации в технологиях и образовании“ (КузГТУ) г. Белово, 2013, с. 102-104.
11. <http://www.minfin.bg/bg/statistics/13>.
12. <http://www.minfin.bg/bg/page/860>.
13. <http://www.plovdiv.bg/item/budget-and-finance/%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82/%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82-%D0%B7%D0%B0-2018-%D0%B3/>.
14. <http://www.ruse-bg.eu/uploads/files/Budget2018.pdf>.
15. http://www.sliven.bg/doc/budget/2018/Nachalen_biudjet-2018_palna_EBK.pdf.
16. <https://pazardzhik.bg/bg/byudzhnet-2018bg-1>.
17. <https://www.veliko-tarnovo.bg/bg/ikonomika-i-finansi/byudzhnet-i-finansi/byudzhnet-2018/>.
18. http://obs-silistra.com/readarticle.php?article_id=5374.

General principles of modern management of credit and interest rate risks

Общи принципи на съвременното управление на кредитните и лихвените рискове

Въведение

Основна задача на управлението на рисковите операции на банката е да определя степента на допустимост и на оправданост на един или друг риск и незабавно да взема практическо решение, насочено към използване на рисковите ситуации за разработване на система от мерки (избор на средства и методи), намаляващи възможността за поява на загуби от провеждането на една или друга операция.

Ключово направление в управлението на рисковете следва да бъде усъвършенстването на картата на рисковете, развитие на системата от основни показатели, на средствата за техния оперативен контрол, а също така и усъвършенстване на системата от лимити на базата на избраната система за основни показатели. Освен това, банките следва да съсредоточат своите усилия за развитие на риск-мениджмънта във филиалите, а също така и за по-нататъшно автоматизиране на процесите за управление на риска. При изграждането на системата за управление на рисковете в банката следва да се отчитат препоръките на централната банка, а също така и на Базелския комитет за надзор и регулиране.

Кредитният риск е основният риск, пред който банките се изправят. Неговото проследяване и управление има ключово значение за успеха на функционирането на банката. Същевременно върху него оказват влияние редица други, на пръв поглед странични рискове, каквито са екологичните рискове например през последните години. Това налага все повече прилагането на холистичен подход при управлението на риска в банките изобщо. Необходимостта от подобен подход стана видна особено при последната глобална финансова криза, която, както посочва Димитров, разкри огромното значение на различните проблеми, които имат отношение към управлението на риска¹, а също така и от необходимостта да започне сериозен преглед на финансовата ефективност във всички нейни аспекти - не само в нейните числови изражения, но също така и в по-широки рамки².

Управление на кредитния риск

Управлението на кредитния риск е и процес, и сложна система. Процесът започва с определяне на кредитните пазари, които често се наричат „целеви пазари“. Той продължава под формата на последователни етапи на погасяване на кредита. При управлението на кредитния риск е необходимо да се отчита фактът, че „икономическата среда се изменя непрестанно, променяйки условията, които бизнесът трябва да отчита, ако иска да бъде успешен“³.

¹ Dimitrov, St. (2013) Development of Capital Pension Funds. Sofia.

² Dimitrov, St. (2014) Efficiency Increase in Capital Pension Insurance: the Case in Bulgaria. In: VUZF Yearbook.

³ Желязкова, В. Климатичните промени и екологичният риск в дейността на финансовите институции. Изд. „Св. Григорий Богослов“, София, 2013 г., стр. 12.

Кредитната политика на банката определя нейната кредитна дейност, целевите пазари и клиентите, а също така и приемливите и неприемливите рискове. Служителите в банката изпълняват двойствена функция – на продавачи и на експерти в процеса на предоставяне на кредита.

След идентифициране на потенциалния клиент започва процес на вземане на решение, което изисква получаване на информация за състоянието на клиента, за съвместимостта на неговата молба за предоставяне на кредит и с текущата политика на банката. Установява се целта на кредита, след което банката определя структурата на кредита по срокове, график за погасяване и вид на кредита (инвестиционен, ипотечен, за оборотен капитал и т.н.). Процесът продължава с анализ на източниците за погасяване на кредита. Анализът позволява да се вземе решение за приемане или отклоняване на молбата на клиента за получаване на кредита.

За определяне вероятността за погасяване на кредита банката изследва силните и слабите страни на клиента в неговата бизнес-дейност. Целта на кредита и неговото погасяване взаимно се преплитат. Знанието за същността на кредита позволява и на банката, и на клиента да обвържат условията за погасяване на кредита с неговите цели. Извършва се детайлен анализ за установяване източниците за погасяване на кредита. Различията в източниците са особено големи при дългосрочните и краткосрочните кредити.

Дългосрочната рентабилност на компанията е по-важна за дългосрочните кредити, тъй като източник за погасяването са постъпленията от инвестициите. При краткосрочните кредити е необходим детайлен анализ на търговския цикъл на фирмата или цикъла на оборота на активите (стокови запаси в дебиторска задлъжнялост и в наличност) с цел да се определи какви статии от баланса могат да бъдат превърнати в наличност за погасяване на кредита.

Банката, като правило, определя условията за кредита, лихвата, обезпечението, гаранциите и особеностите, които да отразяват присъщия на кредита риск. Структурата на кредита следва да бъде обвързана с очакваните източници и срокове за погасяване на кредита.

Заклучителен етап в процеса на кредитирането се явява неговото одобрение и подготовка на документацията. Одобрението на кредитите в търговските банки обикновено става в рамките на кредитен комитет или в рамките на процеса на последователно одобрение на кредитите отдолу нагоре.

Мащабите на банката и мащабите на нейните операции определят степента на централизация на процеса за вземане на решение за отпускане на кредита. Като правило, колкото по-малка е банката, толкова по-голяма е централизацията, и колкото по-голяма е банката (а следователно и мащабите на нейните операции, особено в географски аспект), толкова по-голяма е децентрализацията. Кредитният риск се разглежда като риск от възникване на загуби в резултат на неизпълнение от страна на длъжниците на договорените условия по кредита.

Ефективното управление на кредитния риск е една от основните задачи в дейността на банката. В банката следва да действа система от правомощия и лимити за предоставяне на банкови продукти, носещи кредитен риск. В банковата структура е необходим кредитно-инвестиционен комитет със система от подкомитети за оперативно управление на кредитните рискове. Тази система включва подкомитет за корпоративни клиенти, подкомитет за частно кредитиране и подкомитет за банковите карти. Към всеки от тях са закрепени

правомощия за поемане на кредитен риск чрез ограничителни суми за задълженията на един клиент.

С цел максимално намаляване на рисковете е необходимо своевременно формиране на задължителни резерви по кредитния портфейл. Правомощията, отделните видове лимити и условията за отпускане на кредити задължително се утвърждават от управителния съвет на банката.

След отпускането на кредита банката трябва да взема мерки за осигуряване на неговото погасяване. Банката сътрудничи с клиентите, за да се уверява в благополучието на финансовото им положение и за изпълнението на кредитния договор, а също така за търсене на нови възможности за взаимодействие с тях. Наблюдението за кредита е необходимо с цел разкриване още в ранен етап на признаци за затруднения при погасяване на кредита.

Актуалността на процеса на управление на рисковете е обусловена от факта, че кредитите са в основата на активните операции на банката, носят основния доход и едновременно с това са главна причина за риска, а при ненадеждно управление могат да предизвикат банкрут. Признаците за кредитен риск са свързани:

- с преднамерено поведение на кредитоискателя за невръщане на заема;
- с недобра делова репутация на кредитоискателя;
- с преминаване от една фаза на икономическия цикъл към друга (по-неблагоприятна);
- с преход към усложнена вътрешна и външна политическа конюнктура.

При оценка на кредитния риск е необходимо банката да се ръководи от следните критерии:

- репутацията на клиента;
- възможностите на клиента;
- капиталовия дял (от една страна - акционерен или собствен, а от друга – заемен);
- обезпечението (под формата на залог или гаранции).

Освен това, следва да се отчита, че отличителната особеност на кредитния риск е в това, че банката следва да избягва риска повече от други кредитори, тъй като банката предоставя в кредит не собствени, а привлечени средства. Макар рискът, свързан с обезпечението на кредита, да не е самостоятелен вид риск, той се разглежда само при настъпване на риск от непогасяване на кредита.

Най-актуален проблем за търговските банки е управлението на кредитния риск въз основа на анализа на балансовите данни и на кредитния портфейл. Групирането на кредитите в рискови класове и разработването на методи за тяхната минимизация и защита на банковите интереси намалява кредитния риск. За намаляване на кредитния риск помага отказът от концентрацията на кредитите в отрасли и предприятия, изпитващи спад в производството и реализацията, а също и спазване на максималния размер на риска по отношение на един клиент.

Балансовите данни на банката обаче не позволяват да се получи такава информация. За тази цел е необходимо да се използват данни на аналитичния и извънсистемния отчет.

Групирането на кредитите по рискови класове позволява да се направи изводът, че почти 20% от всички кредити на банката се намират в зоната на повишения или пределния риск. Обаче няма основание да се утвърждава, че всички те ще се окажат в сметките на просрочените заеми. Само отделна част от

кредитите ще се окаже непогасена, но за определяне на нейния размер е необходимо наличието на допълнителна информация и разчети. Подобно групиране е полезно с това, че разкрива обема на кредитите, намиращи се в опасната зона, и по този начин помага за вземане на своевременни мерки за минимизиране на кредитния риск.

Банките, по своята същност, се явяват единствени притежатели на информация за своето финансово състояние и за финансовото състояние на кредитираните. Ето защо разработването на основите за оценка на риска е една от най-важните функции на банката. Тъй като банките задължително оценяват своята платежоспособност и тази на техните клиенти, разходите за разработването на методики и за определянето на вътрешните и външните търговски и политически рискове на своите клиенти ще се окажат по-ниски, отколкото съответните разходи за ползване на специализирани в подобна дейност фирми. Подобна дейност ще осигури успеха в конкурентната борба на банката със специализираните компании. Поради факта, че банката планира своите ресурси, отчитайки срока на плащанията по кредитите, неизпълнението от клиентите на техните задължения ще се превърне за банката не само в преки загуби, но и ще доведе до недополучаване на печалба по причина на неизползване на задържаните средства в предстоящи операции. Затова във вниманието на мениджърите следва да се намират не само дълговете на клиентите в най-тежко икономическо положение, но и потенциалните загуби от просрочените плащания.

Освен това, през последните години все повече нараства значението на управлението на някои смятани по-рано за нетипични за банковата дейност рискове, каквито са екологичните и социалните рискове поради редица причини⁴. Тъй като оценката на тези рискове изисква особена експертиза, търговските банки много често използват готови методологии, разработени за целта от международни финансови институции, каквито са Европейската банка за възстановяване и развитие и Международната финансова корпорация. Както споменава и доц. Желязкова в своята статия, посветена на тези методологии, те са особено ценни за търговските банки в усилията им да прилагат системи за управление на екологичните и социални рискове в същинските си дейности⁵.

Наличието и степента на риска от невръщане на заемите зависи от редица фактори, по-важни от които са:

- степента на концентрация на кредитната дейност на банката в сфери и отрасли, чувствителни към промените в икономическата конюнктура;
- приемането в качеството на залог на ценности, трудно реализуеми на пазара или подложени на бързо обезценяване;
- концентрирането на дейността на банката в слабо изучени, нови и нетрадиционни сфери;
- внасянето на чести промени в политиката на банката по предоставянето на кредитите;
- относителният дял на нови и неотдавна привлечени клиенти;
- въвеждането в практиката на прекалено голямо количество нови услуги за кратък период от време.

⁴ Zhelyazkova, V. Levels Of Environmental Risk Management In Universal Banks. Ecology & Safety ISSN 1314-7234, Volume 10, 2016, p. 480.

⁵ Zhelyazkova, V. Comparative Analysis Of Methodologies For Environmental And Social Risk Management In Lending Applied By International Financial Institutions. Journal of International Scientific Publications: Ecology and Safety Volume 8, ISSN 1314-7234 (Online), Published at: <http://www.scientific-publications.net>, p. 617.

Успешното кредитиране на икономическите субекти от търговската банка зависи от разработването и внедряването на разбираема и гъвкава система за управление на кредитния риск, която следва да включва:

- регламентирана процедура за кредитиране и разпределение на правомощията за вземане на решения;
- достоверна оценка на кредитната заявка и анализ на кредитоспособността на клиента в момента и в перспектива;
- установяване на лимити за кредитиране и определяне нивото на неприемлив риск;
- структуриране на кредита;
- групиране на отпуснатите кредити по нива на риска и формиране на достатъчни резерви;
- разработване на модели за оптимизация на кредитния портфейл от гледна точка на кредитните рискове;
- предсрочно разкриване на проблемните кредити;
- разработване на кредитната политика на банката.

Кредитните организации обикновено предпочитат оценката за кредитоспособността на клиента да става по метод, позволяващ практически да се предотвратят напълно всички възможно загуби, свързани с невръщането на кредита. Това в голяма степен е свързано с информационния масив на банката.

Наличната в банката финансова информация позволява да се състави прогноза за икономическата обстановка, очакваща в близко време потенциалните клиенти. Анализът на кредитоспособността в даденото направление се осъществява чрез динамични редове в т. нар. матрици на взаимните плащания. В основата на този подход лежи балансовият метод за изследване на паричните потоци чрез банки между предприятията, държавата, населението и контрагентите, обслужвани в други банки.

Намаляването на размера на кредита позволява да се намали мащабът на загубите в случай на невръщането му. Установяването на лимити при кредитирането е основен способ за контрол при формиране на кредитния портфейл, което помага на банките да избягват критичната концентрация на всеки вид риск.

Кредитният риск присъства в продължение на целия кредитен период – от момента на отпускане на кредита до срока за неговото погасяване. Върху кредитния риск през последните години нарастващо влияние оказват редица нови фактори, какъвто е например екологичният риск. Той има способността да засилва проявлението на кредитния риск и затова все повече банки започват да прилагат различни системи за неговото управление. Желязкова дефинира „четири равнища (нива) на управление на екологичния риск в банките“⁶ и те са преплетени с управлението на кредитния риск. В редица случаи именно наличието на система за управление на екологичния риск в кредитния портфейл се явява условие за получаване на средства и гаранции от някои международни финансови институции, каквито са Европейската банка за възстановяване и развитие и Международната финансова корпорация⁷.

След получаването на кредита от клиента е необходимо банката да следи за неговото състояние и да търси възможност на ранен етап да разкрива

⁶ Желязкова, В. Кръгова икономика. Финансови аспекти. Изд. „Св. Гр. Богослов“, 2017 г., стр. 76.

⁷ Zhelyazkova, V., Regulatory Aspects of Environmental Risk Management for the Banking Sector, Сборник доклади от научна конференция на тема: "Съвременни проблеми в теорията и практиката на контрола в България", УНСС, 2014 г., стр. 55.

признаци, които влошават положението на клиента, а също и да определя необходимите, в случай на възникване на проблеми, действия. Контролът върху кредитните операции е необходима съставна част на системата за управление на кредитния риск. Надеждните кредити се подлагат на проверка веднъж годишно, а проблемните следва да се контролират и анализират постоянно.

Освен проследяване на слабите места в дейността на клиентите, разкрити в хода на анализа на кредитоспособността, е необходимо постоянно да се изучава динамиката на показателите за ликвидност, финансова структура, рентабилност. Съвременният свят представлява динамична система, която функционира в състояние на тясна зависимост на отделните елементи, които я съставят⁸. Желязкова посочва, че това води до много по-голяма динамика и в самия процес на прогнозиране на събитията⁹.

Предупредителни сигнали за неблагоприятия у клиентите могат да бъдат:

- постоянно надвишаване на лимитите за кредитиране;
- нарушаване на графика за погасяване;
- неблагоприятни тенденции във финансовите коефициенти;
- ръст на сивия оборот;
- неплащане на данъци;
- несвоевременно предоставяне на информация и отчети с одиторска заверка.

Управлението на риска включва не само мониторинг, но и вземане на необходимите мерки за преодоляване на негативните последствия. Такива могат да бъдат реструктуриране на кредита (изменение на условията за погасяване на дълга), получаване на допълнително обезпечение, консултации за възможна подкрепа от страна на държавата, предоставяне на отсрочка (продължаване). Подобни действия позволяват на банките по-отговорно да подхождат при определяне на оптималния резерв за покриване на лошите кредити и да разработват икономически обоснована кредитна политика.

При потребителското кредитиране се анализира финансовото състояние на клиента, източниците на доход, репутацията. Предпочитание се отдава на следната категория клиенти:

- сътрудници и ръководители на крупни компании;
- физически лица, притежаващи банкови карти, емитирани от банката, и вложители;
- лица, имащи потвърдени високи доходи, значим социален статус и репутация;
- клиенти, постоянно ползващи услугите на банката за осъществяване на плащания;
- клиенти с положителна кредитна история в банката.

Предоставянето на продукти, носещи кредитен риск, се осъществяват при условие на предоставяне от длъжника на ликвидни и достатъчно обезпечени за изпълнение задължения. При оформянето на имуществени залози в момента на отпускането на кредитите банката прилага система за дисконтиране към всички видове имущество. Предметът за обезпечение подлежи на задължителна редовна проверка за доходност и ликвидност.

Банката е задължена да провежда претеглена политика при формирането на резерви за възможни загуби по заемите, заемната и приравнената към нея

⁸ Асенов, Е. Устойчиво развитие и новата корпоративна отчетност, УНСС, София, 2006, стр. 78.

⁹ Желязкова, В. Актуални финансови практики и продукти, насочени към опазването на околната среда, Годишник на ВУЗФ, 2013 г., стр. 66.

задължнялост, а също и по други операции в съответствие с нормативните документи на банката.

Контролът за формирането на резерви за продукти, носещи кредитен риск, се осъществява на ниво филиал и от отговорните структурни подразделения на централния апарат. Общият контрол се осъществява от управлението за контрола на кредитните и други видове рискове.

В банката следва да бъдат разработени и да действат процедури за предотвратяване и минимизиране на загубите. Такива като:

- задължителна редовна оценка на финансовото състояние на клиентите, на икономическата ефективност на кредитираните мероприятия и проекти;
- оценка на ликвидността и достатъчността на предлаганото обезпечение;
- постоянен мониторинг за изпълнение от клиентите на техните задължения пред банката и за фактическата наличност на обезпечението;
- процедури за формиране на резерви срещу възможни загуби по отношение на заемите и други операции;
- процедура за определяне и контрол на правомощията на филиалите на банката по отпуснатите кредити.

Анализът на кредитните рискове следва да се провежда по отделни групи активи и заеми. Заемите се класифицират в зависимост от финансовото състояние на клиентите, тяхната форма на собственост, отраслова принадлежност, оценка на изпълнението на предишни заеми и т.н. Вътре в тези групи могат диференцирано да се разглеждат левовите и валутните операции.

Друг важен критерий е разпределението на заемната задължнялост на оставаща за погасяване и на просрочена във времевата структура.

Анализът на кредитните рискове, както и всеки етап на анализа, следва да завършва с разграничаване на силните и слабите страни на банката по отделни сегменти на пазарите на активните операции.

Поемайки върху себе си риска от неплащане на заема, банката отчита възможните загуби чрез определяне стойността на кредита. С изпълнението на тази функция управлението на кредитния портфейл осигурява максимизирането на доходите на банката.

Определянето на лихвите по кредита не отразява реалната стойност на кредитните ресурси, тъй като не се отчитат косвените разходи, допълнителните разходи за маркетинг, за апарата за управление и т.н., разходи, обусловени от невярна оценка на нивото на риска. В редица случаи банките установяват лихвени ставки за кредитите въз основа на средната стойност на привлечените заемни средства, а не въз основа на това каква е пазарната лихва в момента на сключване на кредитния договор. Този подход може да намали доходността, след като възможността за привличане на евтини влогове от населението и други източници на кредитни ресурси бъдат напълно изчерпани.

Най-приложима на съвременния етап се явява методиката за ценообразуване на кредита, изхождаща от потребността за доходност на банковия капитал и величината на кредитния риск.

При определянето на лихвената ставка следва да се отчита, че обемът на реалното платежоспособно търсене на кредити винаги е ограничен. Колкото повече банката е принудена да се конкурира за клиенти, толкова в по-голяма степен при определяне стойността на кредита тя е длъжна да изхожда от ценовата политика на другите банки-конкуренти. Увеличаването на кредитната

активност означава нарастване на кредитния риск и изисква оптимизиране на резервния фонд за компенсиране на възможните загуби.

Въз основа на счетоводните и банковите отчети се извършва анализ на динамиката на основните интегрални показатели на кредитния риск – на чистия лихвен марж при отчитане загубите от кредитните операции, на коефициента за недополучения доход, на относителното тегло на просрочената задлъжнялост в общия обем на отпуснатите кредити. Анализът позволява да се разкрие връзката на ръста на чистия лихвен марж с намаляващия дял на недополучената лихва в общия обем на лихвените доходи и относителния дял на просрочените кредити.

Създаването на резервен фонд с цел покриване на възможните загуби по кредитните операции води до демобилизация на определена част от ресурсите. Неработещата част на кредитния портфейл е толкова по-голяма, колкото по-рискови са операциите на банката. Демобилизираната сума за резерва се оценява с коефициента на резервиране (обемът на резервите, отнесен към обема на отпуснатите кредити).

Решаването на задачите по управлението на кредитния риск предполага определени изисквания към ръководството на банката за разработването на нормативната база за организирането на кредитния процес. Основните положения по кредитните функции, определящи вида на кредитите, сферата на предоставяне, процедурата по организацията на кредитния процес, а също и поддържането на оптимално съотношение между кредитите, депозитите, другите задължения и собствения капитал на банката, формират целите на кредитната политика, а също и политиката по управлението на рисковете.

Управление на лихвения риск

Задача пред управлението на лихвения риск е да се минимизира отрицателното въздействие на колебанията на пазарните лихвени ставки върху рентабилността на банката. Основна цел на управлението на риска, свързано с промяната в лихвените ставки, е контролът на нивото на лихвения марж (разликата между лихвените доходи от активите, носещи доход, и лихвените разходи за банковите задължения), необходим за покриване на операционните разходи и осигуряване на печалба. Банката не разглежда лихвения риск в качеството на източник за получаване на допълнителна печалба и не се стреми към активно увеличаване на този риск, изхождайки от очакванията на пазара. Но банката следва оперативно да реагира на промените в общото ниво на лихвените ставки и да извършва корекция на действащите базови ставки за привлекателните ресурси и разполагане на средствата с цел осигуряване на планираните показатели на лихвения доход.

В банката действа механизъм на вътрешно (трансферентно) ценообразуване на ресурсите. Посредством регулиране на вътрешнобанковите цени на паричните ресурси в зависимост от ситуацията на пазара на краткосрочен капитал (покупка и продажба на парични ресурси между подразделенията вътре в банката) се стимулират подразделенията за формиране на необходимата структура на активите и пасивите за спазване на принципите за ликвидност и доходност на лихвения риск.

Основните методи за намаляване на лихвения риск се отнасят до балансиране на активите и пасивите по срокове на преразглеждане на лихвените ставки (по срокове на погасяване), а също и редовно преразглеждане на действащите ставки.

Управлението на лихвения риск се състои от управление на активите (кредити и инвестиции) и пасивите (заемни средства). Управлението на активите зависи от нивото на ликвидност на самата банка и портфейла на ценни книжа на нейните клиенти, а също - и от степента на съществуващата конкуренция (ценова и неценова), а управлението на пасивите – от достъпността на средства за отпускане на заеми.

Съществуват няколко концепции за управление на лихвения риск:

Първа. Концепция „лихвен марж“. Колкото е по-висок лихвеният марж, толкова е по-ниско нивото на лихвения риск. С други думи, маржът между лихвените доходи от активите и лихвените разходи по задълженията (според обстоятелствата) следва да бъде положителен.

Втора. Концепция „спред“. Анализира разликата между претеглената средна ставка, получена от активите, и претеглената средна ставка, изплатена по пасивите (задълженията). Колкото разликата между тези две величини е по-голяма, толкова нивото на лихвения риск е по-малко. Данните за анализа обикновено се вземат от статистическия отчет на банката.

Трета. Концепция за „разминаването“ Анализира небалансираността на активите и пасивите на банката с фиксирана и плаваща лихвена ставка. При това се взема надвишената сума на активите с плаваща лихвена ставка над пасивите с фиксирана лихвена ставка за определен период от време.

Методът за управление на лихвения риск с помощта на дюрацията (средно претеглен срок) се състои в минимизиране на намалението на банковите доходи, които могат да възникнат чрез промяна на лихвените ставки на пазара. В случай на прилагане на този метод се използва базовото съотношение, т.е. дюрацията на ценните книжа или на портфейла ценни книжа следва да е равна на продължителността на плановия период за съхранение на тези ценни книжа или портфейл от банката.

Когато банката не смята за целесъобразно да рискува и има за цел да минимизира колебанията в доходите чрез промяна на лихвените ставки на пазара, то плановият период за съхраняване на ценните книжа от банката следва да се равнява на неговата дюрация.

Механизмът за минимизиране на колебанията в доходите се базира на съществуването на обратната зависимост между промените в лихвените ставки на пазарите и цената на дълговите ценни книжа. Ако след придобиване на ценни книжа лихвените ставки нараснат, то тяхната пазарна цена се намалява. Но в такъв случай банката има възможност да реинвестира получения поток от доходи в по-високата пазарна ставка. В резултат на намаление на лихвените ставки банката е принудена да реинвестира доход в по-ниски лихвени ставки, но повишаването на цената на ценните книжа ще компенсира загубите от реинвестирането. По този начин, ако дюрацията на ценните книжа е равна на плановия период на тяхното съхранение в банката, то капиталовите загуби в ценните книжа се погасяват за сметка на повишаването на реинвестиционните доходи, а капиталовият прираст, обратно, ще се нивелира от намаляването на реинвестиционните ставки. Опирайки се на тази закономерност, банката може да фиксира съвкупното ниво на доходност на ценните книжа.

Показателят за дюрация може да се прилага за различни финансови инструменти и да характеризира не само отделни ценни книжа, но и портфейл от ценни книжа или съвкупност от пасиви и активи като цяло. Прилагайки този метод е необходимо да се пресмята дюрацията на целия портфейл. За тази цел се пресмята дюрацията за всеки финансов инструмент, който влиза в неговия

състав, и се претеглят получените показатели по пазарната цена. Сумата от всички получени значения се явява средно претегления срок за погасяване (дюрацията) на портфейла като цяло.

Нивото на лихвения риск зависи от:

- измененията в портфейла (структурата) на активите, включително съотношението между размера на кредитите и инвестициите, между активите с фиксирана и плаваща ставка, на динамиката на техните цени на пазара;
- измененията в структурата на пасивите, т.е. съотношението между собствените и привлечените средства, срочните и спестовните депозити, депозитите „до поискване“;
- динамиката на лихвените ставки.

За да се контролира и управлява нивото на лихвения риск се разработват конкретни стратегии за дейността на банката в зависимост от конкретната ситуация.

Формулата на лихвения риск носи наименованието модел на Фишер и има следния вид:

$$I = R + P$$

където

I – пазарната ставка в проценти;

R – реалната лихвена ставка;

P – очакван темп на инфлацията.

Следва да се разграничават номиналните и реалните лихвени ставки. Номиналната лихвена ставка е равна на очакваната, реалната, безрисковата лихвена ставка плюс очакваното ниво на инфлацията плюс риска - минус риска от неспазване на срока, риска от непогасяване.

Изводи

В заключение могат да са направят следните основни изводи.

- управлението на кредитния риск е и процес, и сложна система за управление;
- проследяването на кредита е необходимо за разкриване признаците на проявление на затруднения у клиента с погасяването на кредита;
- актуалността на процеса на управление на рисковете е обусловена от факта, че кредитът е в основата на активните операции на банката и едновременно с това главна причина за банковите рискове;
- групировката на кредитите по рискови класове създава предпоставки за ефективно управление и намаляване на кредитните рискове;
- рискът от промени на лихвените ставки възниква като резултат от тяхното непостоянство и представлява явление, което винаги присъства в пазарната икономика.

Библиография

1. Желязкова, В. Климатичните промени и екологичният риск в дейността на финансовите институции. Изд. „Св. Григорий Богослов“, София, 2013 г.
2. Желязкова, В. Кръгова икономика. Финансови аспекти. Изд. „Св. Гр. Богослов“, 2017 г.
3. Асенов, Е. Устойчиво развитие и новата корпоративна отчетност, УНСС, София, 2006.
4. Желязкова, В. Актуални финансови практики и продукти, насочени към опазването на околната среда, Годишник на ВУЗФ, 2013 г.

5. Dimitrov, St. (2013) Development of Capital Pension Funds. Sofia.
6. Dimitrov, St. (2014) Efficiency Increase in Capital Pension Insurance: the Case in Bulgaria. In: VUZF Yearbook.
7. Zhelyazkova, V. Levels Of Environmental Risk Management In Universal Banks. Ecology & Safety ISSN 1314-7234, Volume 10, 2016, p. 480.
8. Zhelyazkova, V. Comparative Analysis Of Methodologies For Environmental And Social Risk Management In Lending Applied By International Financial Institutions. Journal of International Scientific Publications: Ecology and Safety Volume 8, ISSN 1314-7234 (Online), Published at: <http://www.scientific-publications.net>, p. 617.
9. Zhelyazkova, V., Regulatory Aspects of Environmental Risk Management for the Banking Sector, Сборник доклади от научна конференция на тема: "Съвременни проблеми в теорията и практиката на контрола в България", УНСС, 2014 г., стр. 55-67.

Monitoring of credit migration of the commercial banks in the context of the requirements of IFRS 9

Мониторинг на кредитна миграция на търговските банки в контекста на изискванията на МСФО 9

През последните години дейността на търговските банки е обект на засилени регулации, като те най-често се обосновават с необходимостта от поддържане стабилността на банковата система и защита интересите на вложителите [1, с. 15; 2, с. 67]. Нормативните промени в банкова дейност в България са изключително динамични (което е характерно за целия Европейски съюз), като те са неизменно свързани с промени в редица счетоводни стандарти. Международният счетоводен стандарт 39 (МСС 39) [3] е бил обект на дискусии многократно заради неговата сложност и трудностите, свързани с прилагането му. Съветът по Международни счетоводни стандарти прави промени в счетоводните правила за финансови инструменти, заменяйки МСС 39 с нов стандарт за счетоводно отчитане – **МСФО 9 Финансови инструменти** [4], който официално влезе в сила от 01.01.2018 г. Основните положения в новия стандарт са свързани с класификация и оценка на финансовите активи и пасиви, обезценка на финансови активи и отчитане на хеджирането. Голямата роля на МСФО 9 е по отношение на установяване принципите за финансово отчитане на финансовите активи и финансовите пасиви с цел предоставяне на уместна и полезна информация на ползвателите на финансови отчети във връзка оценката на размера, времевите параметри и несигурността на бъдещите парични потоци на предприятието. Също така новият стандарт има за цел да приложи нов модел за обезценка на финансовите инструменти, което ще се отрази на оценяването на кредитния риск в търговските банки.

Разпоредбите на Регламент (ЕС) № 575/2013 [5] са свързани с промяна в подхода на изчисляване размера на обезценките по кредитите (провизиите) и следва да се изчисляват според изискванията на международните счетоводни стандарти. Според досега действащият МСС 39 [6] се използват множество подходи към изчисляване на обезценка за *възникнали загуби*, докато МСФО 9 цели да приложи нов модел за обезценка на финансовите инструменти, който е базиран на *модел на очаквани загуби*. От новия модел се очаква да отразява оценката на риска, а тя от своя страна да отразява вероятността за неизпълнение (PD), загубата при неизпълнение (LGD) и стойността на експозицията при неизпълнение (EAD).

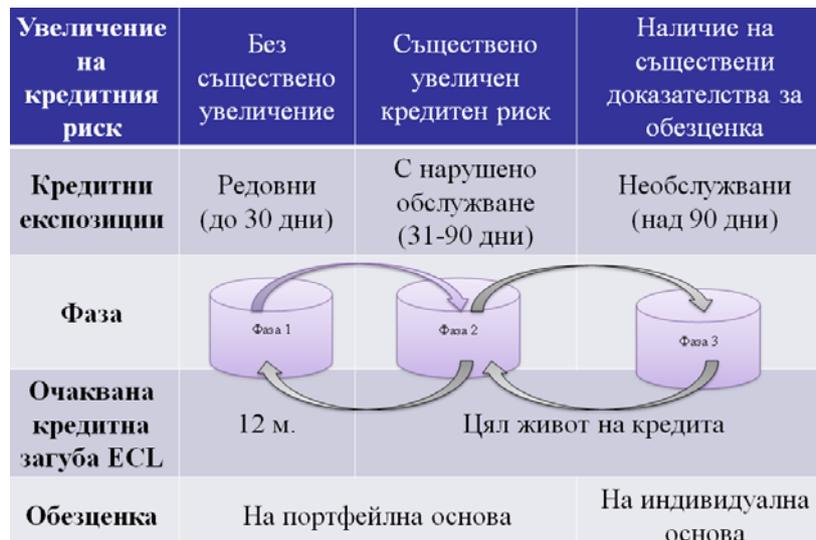
Във връзка с имплементирането на изискванията на МСФО 9, независимо че стандартът не предвижда конкретна методология за определяне провизиите за загуба от обезценка на финансови активи, а предлага рамка, като налага някои изисквания към банките, е необходимо банките да оценяват кредитните си загуби, като вземат предвид [7]:

- сумата, определена безпристрастно и претеглена на базата на вероятностната оценка на обхвата на обхвата на възможните резултати;
- стойността на парите във времето;

– разумната и аргументирана информация за минали събития, текущи условия и прогноза за бъдещи икономически условия.

Следователно търговските банки следва сами да усъвършенстват методологията си с допълване на документация, съобразена със спецификата на дейността им, което от своя страна формира необходимост от допълнително софтуерно усъвършенстване. Също така, отговорността за доказване спазването на изискванията на стандарта се прехвърля към съответната търговска банка, която изготвя финансови отчети по МСФО 9.

В контекста на гореизложеното е необходимо разработване на **модели за кредитна миграция за очаквани кредитни загуби**, базирани на модела за очакваните загуби. Подобен модел (ECL), разработен съгласно изискванията на МСФО 9, е представен на фиг. 1. Той е изграден на основата на три фази, при които, според степента на кредитно влошаване, се осъществява миграция. В модела се включват и други характеристики като констатиране на увеличение на кредитния риск, вид на кредитните експозиции, вероятност от неизпълнение и обезценка. Подходът за ECL е подкрепен от Базелския комитет по банков надзор заради по-малката процикличност от досегашния подход на „възникнала загуба“, както и по-голямата прозрачност, която ще се постигне при неговото приложение.



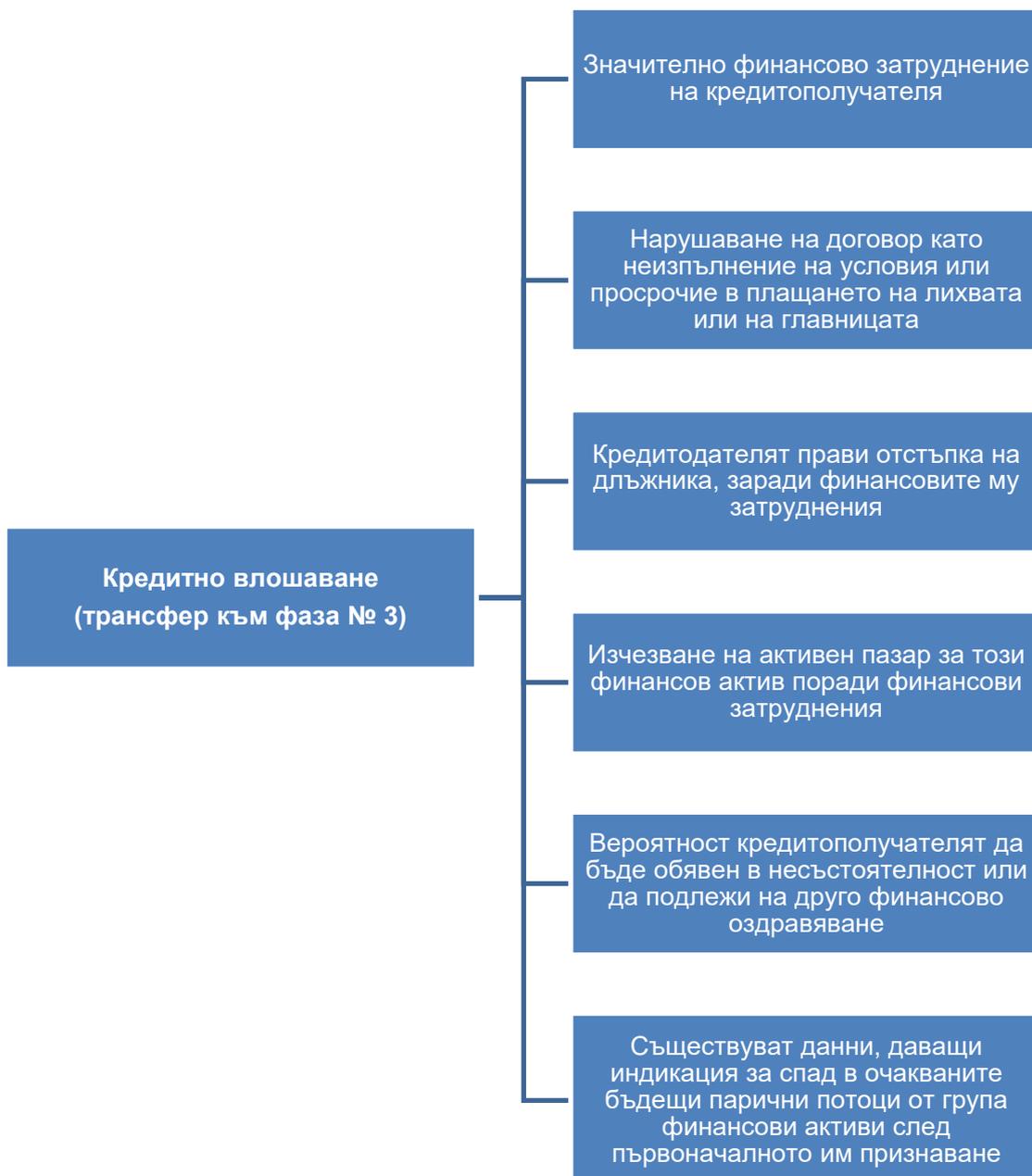
Фиг. 1. Примерен модел за кредитна миграция за очаквани кредитни загуби (ECL)

Редовните експозиции попадат във фаза 1. При тях не се установява съществено увеличение на кредитен риск към момента на първоначално признаване, активите се обезценяват на портфейлна основа, а загубите от обезценка се оценяват на база очакваните кредитни загуби в едногодишен период, като по това изискване съвпадат с изискванията на Базелските стандарти.

За разлика от тях, кредитните експозиции с влошено обслужване мигрират към фаза 2 (експозициите с нарушено обслужване с констатирано фактическо неизпълнение, например просрочие над 30 дни) или фаза 3 (необслужваните експозиции с просрочие над 90 дни). Общото между двата етапа е заделянето на провизии за целия живот на даден кредит, което е *значителен шок* за търговските банки и съгласно МСФО 9 за тези експозиции банките следва да заделят по-големи провизии. Това дава основание да се сподели мнението, че

изпълнението на новите принципи и възприемането на философията на стандарта, с оглед запазване на регламентираното от Базел III съотношение на базов собствен капитал от първи ред (СЕТ1), води до необходимост от допълнителна капиталова подкрепа за някои търговски банки, което трябва да залегне в плановете за възстановяване. Очаква се търговските банки да включат в бизнес плановете си евентуално увеличение на оперативните разходи за разработването на нови модели и специализиран софтуер във връзка с усъвършенстване на системите за оценка на риска.

Трансферът към последната трета фаза се основава на обективни доказателства за наличие на обезценка, като за този етап доказателствата по новия модел по МСФО 9 не предполагат разлики спрямо изискваните от МСС 39 (фиг. 2).



Фиг. 2. Обективни доказателства за кредитно влошаване

Новият стандарт обуславя необходимост от налагане на нов модел на преход (съществено различен от досега ползваните модели на класификация на кредитите, съгласно отменената Наредба № 9 на БНБ) на една кредитна експозиция, излязла от първоначалната фаза и нейното обратно връщане (съответно от фаза 3 във фаза 2 или от фаза 2 във фаза 1), което е свързано със строго спазване на изискванията за преход от една фаза в друга. Съществен проблем при тази миграция е обосноваването преценка за „*същественото увеличение на кредитния риск*“. В новия модел за очаквани загуби липсва точна дефиниция и банките трябва сами да си определят конкретните индикатори. Някои от тях, освен просрочието от 30 дни, могат да са:

- ✓ влошен вътрешен или външен кредитен рейтинг на кредитополучателя;
- ✓ увеличение на кредитния риск на даден клиент по други инструменти;
- ✓ минала информация;
- ✓ негативна промяна на бизнес, финансовия и икономическия климат (увеличение на лихвените нива или нивата на безработица);
- ✓ значителна промяна в оперативните резултати на кредитополучателя (намаляване на приходите, увеличаване на оперативния риск, дефицит на оперативен капитал, увеличение на задлъжнялост, намаляване на ликвидността, проблеми с висшия мениджмънт, промени в обхвата на дейността и организационната структура);
- ✓ промяна в стойността на обезпечението, която влияе негативно върху редовното обслужване по кредитната сделка;
- ✓ изискване на допълнителни обезпечения или гаранции;
- ✓ значителни промени в очакваното поведение на кредитополучателя, в т.ч. промяна в кредитния статус на свързани лица (например увеличаване на просрочия на свързани лица).

Възможно действие от страна на банката по посока определяне на *съществено увеличен кредитен риск* би могло да бъде групиране на финансовите активи на база общи рискови характеристики (фиг. 3).



Фиг. 3. Групиране на финансови активи за определяне на съществено увеличен кредитен риск

По мнение на автора, миграцията назад във фазите би било трудно, но не и невъзможно действие от страна на банките, тъй като презумцията за просрочие от 30 дни за преминаване на експозициите във фаза 2 може да се опровергае с аргументирана информация, чиято цел е доказване, че дадено просрочие над 30 дни не представлява съществено увеличение на кредитния риск (например при отсъствие на данни за влошено финансово състояние на длъжника).

При модела за изчисляване на ECL следва да се вземат предвид и макроикономически фактори, но конкретни такива не са предложени нито от МСФО 9, нито от Базелският комитет по банков надзор. Банките следва сами да си определят такива индикатори, като може да се препоръча използване на редица макроикономически показатели, които имат прогностична стойност (например: БВП, инфлация, безработица, лихвени проценти, показатели за вноса и износа, цени на недвижимите имоти и др.).

Освен въвеждането на нов модел за очаквани кредитни загуби, въвеждането на МСФО 9 изисква промени в бизнес моделите на търговските банки и обуславя необходимостта от изграждане на нови, или усъвършенстването на съществуващи процеси и системи за оценка на очаквани кредитни загуби и свързаните с тях параметри. Системата за оценка на загубите се усложнява, което се дължи на работата с големи обеми данни за прогнозиране. Освен това се изискват нови данни за класификация и изчисления, като новите характеристики следва да са с добро информативно качество.

Неизменно следва да се потърси и връзката между МСФО 9 и Базелските стандарти. Доколкото новият стандарт е много по-консервативен спрямо прилаганите риск параметри от Базелските споразумения, то обезценките ще се определят на база определени стойности на вероятността от неизпълнение (PD) и загубата при неизпълнение (LGD) за всяка експозиция в актива. Очакваната кредитна загуба (ECL) при определяне на провизии на портфейлна основа се основава на три компонента – PD, LGD и EAD¹:

$$ECL = PD \times LGD \times EAD \quad (1)$$

Подходът на определяне на очакваните кредитни загуби формира връзката между Базел III и МСФО 9, тъй като те могат да се определят и чрез вътрешнорейтинговия подход на Базелските споразумения (IRB подхода) или стрес тестовете. Като ключов компонент при изчисляването на ECL се очертава вероятността от неизпълнение, като банките могат я изчислят и чрез използване на матрици, или модели за миграция на кредитни загуби.

Разликите, които съществуват между постановките на МСФО 9 и Базелските регламенти, са най-вече по отношение на параметъра PD. При Стълб I на второто Базелско споразумение PD отразява вероятността от неизпълнение в 12-месечен хоризонт, докато при МСФО 9 вероятността за неизпълнение се изчислява за 12 месечен хоризонт за кредитни експозиции, попадащи в първа и втора фаза, както и за целия живот на актива за експозиции в третата фаза, като стойността за всеки период (година) се изчислява. Освен това, при Базелските споразумения изчислението на вероятността за неизпълнение е винаги базирано на статистически методи и резултатът е дългосрочната средна стойност, докато при МСФО 9 рисковият параметър PD отразява вероятността за неизпълнение в рамките на хоризонта и е коригирана с информация с прогностична стойност, като се вземат предвид и

¹ PD – вероятност от неизпълнение, LGD – загуба при неизпълнение, EAD – експозиция при неизпълнение.

макроикономическите прогнози. Откриват се разлики и по отношение използването на данни – Базелските споразумения регламентират използване на данни за минимум 5-годишен период (по-малък само с разрешение на местния регулатор), докато според МСФО 9 могат да се използват дълги времеви серии (за чувствителност към макро фактори). Различие има и по отношение на дефиницията за неизпълнение – в Базелските споразумения е регламентирана, докато в МСФО 9 липсва такава.

Близък е хоризонта за въвеждане изискванията на четвъртото Базелско споразумение – Базел IV, като неговата начална дата е 1 януари 2019 г. Независимо от очакваните промени и от това дали банката ще прилага стандартизиран, или усъвършенстван подход за оценка на риска, тя може да използва някои от данните, използвани от Базелските модели, за да моделира очакваните загуби по кредитите по МСФО 9 (таблица 1). За банките, които използват стандартизиран подход, както и разновидностите на IRB подхода (FIRB² и AIRB³), трудностите са свързани с нивото на подробност на данните и свързаните с тях рейтинги, системи и възможности за моделиране. Преодоляването на тези предизвикателства изисква инвестиции за подобрения на системата, моделиране на пропуските в данните, разработване на модели, както и човешки ресурси.

Таблица 1. Начин за изчисление на кредитния риск при Базел II и използваемост при МСФО 9

Рисков подход	Начин за изчисление на кредитния риск	Използваемост при МСФО 9
SA (стандартизиран подход)	Измерване на кредитния риск по стандартизирания подход, подкрепено от външно кредитно оценяване.	Данните не са пълни или достатъчно съществени, за да отговорят на изискванията на моделирането на МСФО 9.
FIRB (базисен вариант на подхода на вътрешните рейтинги)	Собствена оценка за PD и разчитане на надзорни оценки за другите рискови компоненти	Данните могат да бъдат приспособими при положение, че се направят значителни промени.
AIRB (усъвършенстван вариант на подхода на вътрешните рейтинги)	Собствена оценка за PD, LGD, EAD и изчисляване на M.	

Източник: <https://www.moodyanalytics.com/risk-perspectives-magazine/convergence-risk-finance-accounting-cecl/spotlight-cecl/ifrs-9-impairment-model-interaction-with-the-basel-framework> [8]

Промените, които ще наложи новия стандарт МСФО 9, ще се отразят при **оценяването на кредитния риск**. С цел усъвършенстването на неговото управление, и в контекста на Базелските стандарти и по-важните моменти от имплементирането на МСФО 9, е необходимо:

² FIRB - базисен вариант на подхода на вътрешните рейтинги

³ AIRB - усъвършенстван вариант на подхода на вътрешните рейтинги

– Групиране на финансови активи за определяне на съществено увеличен кредитен риск на база общи рискови характеристики.

– Включване на оценки на експерти, както и информация, насочена към бъдещето (например макроикономически фактори).

– Структуриране на персонала, отговарящ за проектирането, функционирането и изпълнението, периодичното тестване и валидиране на системата.

– Преразглеждане оценките на кредитния риск при получаване на нова информация.

– Значителна работа от страна на кредитните институции по отношение на разработване на модели, съответстващи на спецификата на дейността, размера и структурата на портфейлите (инвестиционни, търговски).

Въвеждането на новите изисквания на международния стандарт МСФО9 поставя проблема за усъвършенстване на **информационното осигуряване** и по-конкретно създаването на специализиран банков софтуер – дейност, свързана с огромна по обем работа. Основните препоръки в това направление са свързани с:

– Обновяване и допълване на банковите информационни системи с цел прецизиране параметрите за реализация на промени в технологията за „класификация и обезценка“ в съответствие с регулаторните изисквания за класификация на експозициите и изискванията на приложимата счетоводна рамка по отношение изчисляването на провизии за обезценка. За целта ще се наложи много банки да адаптират информационните си системи с цел прилагане на количествени индикатори и прагове като индикатори за обезценка, както и прилагане на колективната обезценка.

– Съществено подобрене на процедурите за класификация и обезценка, както и разработване на алгоритми, в т.ч. и тяхната верификация. Фокусът при класификация на експозиция като необслужвана е върху кредитоспособността, а не дали е претърпяна загуба. Обхватът на процедурите включва както кредити, така и дългови ценни книжа, кредитни ангажименти, финансови гаранции (експозиции извън търговския портфейл на банките).

– Адаптиране на информационната система на банката към нейната специализация, специфика на продуктовата гама, избрания бизнес модел и съответно счетоводен модел, съобразно новите постановки на МСФО 9 и изискванията на Базелските стандарти.

– Разработване на процедури за валидиране на методите, използвани за измерване на ECL;

– Включване на начина на взаимодействие на необслужваните експозиции с мерките за реструктуриране, което оказва влияние върху класификацията на експозициите в зависимост от етапа на тяхното прилагане и естеството им.

– Създаване на всеобхватни процедури и информационни системи за наблюдение на качеството на кредитните им експозиции.

– Включване на функция за независим преглед в процеса на определяне на кредитен риск.

В заключение може да се каже, че преодоляването на предизвикателствата, стоящи пред търговските банки, изисква инвестиции за подобрения на системата, моделиране на пропуските в данните, разработване на модели, както и човешки ресурси. Прилагането на новия МСФО 9 се очаква да отговори на потребността от нов модел за признаване на загуби от обезценка

за експозиции в неизпълнение в търговските банки, което от своя страна е свързано с необходимост от заделяне на по-големи провизии от страна на банките, а това рефлектира върху показателите за капитал и капиталовите буфери, печалбата и оперативните разходи на банките, доколкото с въвеждането на новия стандарт се преминава към т.нар. модел на очакваните загуби (т.е. не се гледа дали кредитът има просрочия, а какви загуби би могло да бъдат претърпени до края на периода на живота на кредита). Новият стандарт МСФО 9 обуславя необходимостта от изграждане на нови (или усъвършенстването на съществуващи процеси и системи за оценка на очаквани кредитни загуби) и свързаните с тях параметри. Очаква се системата за оценка на загубите да се усложнява, което се дължи на работата с големи обеми данни за прогнозиране. Промени следва да се направят и по отношение системите за мониторинг, които да позволяват перманентно наблюдение на основните показатели, свързани с качеството на кредитния портфейл, като своевременно се предприемат коригиращи мерки при индикации за влошаване.

Представеното изследване разглежда промените и предизвикателствата за търговските банки съгласно изискванията на новия стандарт МСФО 9, в сила от 01.01.2018 г. Представен е примерен модел за кредитна миграция за очаквани кредитни загуби (ECL), като са засегнати основните проблеми, свързани с прилагането му. Потърсена е връзката между МСФО 9 и Базелските стандарти по отношение подхода за определяне на очакваните кредитни загуби. В контекста на синхронизация между двата стандарта са изведени препоръки за усъвършенстване управлението на кредитния риск и подобряване на информационното осигуряване.

Библиография

1. Аврамов, Й. (2002). *Банков контрол*, Нова звезда, София.
2. Кръстев, Б. (2012). Анализ на финансовата дейност на банките в условията на криза, Издателство „Авангард принт“, Русе.
3. МСС 39, параграф 59, Официален вестник на Европейския съюз, L320 от 29 ноември 2008 г., Регламент (ЕО) № 1126/2008
4. МСФО 9, Официален вестник на Европейския съюз, L323 от 29 ноември 2016 г., Регламент (ЕС) 2016/2067
5. Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на съвета от 26 юни 2013 година относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012
6. МСС 39, Официален вестник на Европейския съюз, L320 от 29 ноември 2008 г., Регламент (ЕО) № 1126/2008
7. МСФО 9, параграф 5.5.17, Официален вестник на Европейския съюз, L323 от 29 ноември 2016 г. Регламент (ЕС) 2016/2067
8. <https://www.moodyanalytics.com/risk-perspectives-magazine/convergence-risk-finance-accounting-cecl/spotlight-cecl/ifrs-9-impairment-model-interaction-with-the-basel-framework>

Types of securities markets of the Bulgarian stock exchange and registration conditions

Видове пазари на ценни книжа на българската фондова борса и условия за регистрация

Introduction on the stock exchange

In specialized literature there is no consensus on what exactly constitutes the introduction on the exchange and if you can put an equal sign between the concepts of listing, admission to trading and registration.

Based on the experience of European countries in which the introduction is a comprehensive preparation and reorganization of the company, with the aim of stepping on some of the markets on the exchange, whether the goal is raising additional capital or sell existing securities, concludes that¹:

- The term "introduction on the stock exchange" should be used when the company first appears on a regulated stock market. It can make that on the primary or secondary market, on a local or foreign market and according to the reasons, purposes of introduction and the legal norms to follow a certain procedure;

- The terms "admission to trading", "listing" and "registration" can be used interchangeably and refer exclusively to allowing for secondary trading on the exchange of specific financial instruments and on a particular regulated market.

In order to successfully introduction on the stock exchange, the company should consider well their opportunities for achieving set goals. One of the most commonly defined goals is increasing the company's capital by selling shares on domestic and foreign market. In this aspect, the introduction can be:

- Introduction only on a local market;
- Introduction on a foreign market;
- Introduction on a foreign market following registering issues on the local market.

The traditional introduction is a difficult and lengthy process, which sometimes lasts for years without ultimately the result of the introduction to be fully secured. So for a long time there's been a search for a quick and easy method for introduction and accordingly for registration of emissions. One of these new alternative ways is the "acquisition of control of a company that is already listed on the exchange which is often called a "shell company". In turn, this control is received through:²

- Purchasing the main block of existing shares and it is usually negotiated with the present controlling shareholder;

- Reaching an agreement with the company and its shareholders to issue a large number of new shares in exchange for the sale of assets of the company or for a fee.

In practice, there are many examples of alternative ways of introduction. This can be done through: private sales and private placements and by an exchange shares under a scheme or offer.

In private sales and private placements, companies sell major emissions themselves or through investment intermediaries, thus increasing the shareholder

¹ Asenova, M., Stock Exchange, V. Tarnovo, Faber, 2012.

² D. Thornton, Corporate Finance, First Edition.

base and the market capitalization of the shares. Then they apply for registration to the exchange.

During the exchange of shares under scheme or offer is based on a new company that aims to absorb already introduced company with registered issues. The new company is usually a holding and the listed company becomes a subsidiary and the new company is granted registration by introduction.

Types of securities markets of BSE - Sofia

The requirements of POSA³ / Law on Public Offering of Securities/ led to the adoption of the new Rules of the BSE - Sofia after 2000 the securities market in Bulgaria experienced a number of changes. The most important of them that affect market structure and the adjacent segments of the exchange can be summarized in the following points:

- From 1997 to early 2000 on BSE - Sofia, there were two types of markets - registered and unregistered. Towards the registered were to: the official, the parallel, the temporary and bond market, and was only unregistered free market. Actually, these are secondary markets of stocks and bonds, where admission was carried out only for registered markets, but the main sales and purchases were made on the free market.

- In 2000, legal and economic status of the securities markets of the on the Bulgarian Stock Exchange changed. POSA stated that trading in securities could be made only on the regulated securities markets, which consist of two large groups - official and unofficial market. Besides them, on the exchange was allowed the existence of a primary, temporary and privatization markets. They have the right to trade all types of financial instruments. Therefore, in recent times, the regulated markets are primarily secondary but there's a chance of primary public offering as well as for trading not only with classic but with new financial instruments.

- With the changes in the laws and the Rules of Procedure of BSE of March 2012 on the Bulgarian capital market, the following markets and market segments are in action:

1. Basic market of the Bulgarian Stock Exchange (BSE)

- *Premium Equities Segment*
- *Standard Equities Segment*
- *Special Purpose Equities Segment;*
- *Bonds Segment;*
- *Collective Investment Scheme Segments;*
- *Compensatory Instruments Segment;*
- *Structured Products Segment;*
- *Subscription Rights Segment;*
- *Privatization Segment;*
- *Initial Public Offering Segment*

2. Alternative Market (Bulgarian Alternative Stock Market or BaSE)

- *Segment shares;*
- *Segment for companies with special investment purpose vehicles*

Requirements for admission to trading on the markets on BSE

Main market on the Bulgarian stock exchange (BSE), segment of shares

The main market of the BSE plays the role of an elite secondary market, which in European countries is called either official (Amsterdam, Lisbon, etc.) or first market (Paris, Brussels, etc.) on the stock exchange. Its goal is to be "screened" and admitted

³ POSA - Law on Public Offering of Securities.

to trading only the best financial instruments that meet the basic and additional conditions as well as quantitative and qualitative requirements.

Table 1. Requirements for admission to trading of shares on the BSE Main Market

Requirements	Segment shares „Premium”	Segment shares „Standard”
1. Period of admission of segment shares “Standard”;	1 year	
2. Completed financial years of the issuer	5 years	
3. Minimum percentage of the issue is held by minority shareholders or the total value of the shares held by such shareholders	25% 5 million levs	
4. Average monthly turnover in the issue of the stock market in the last 6 months	300 thousand levs	Larger than 4 thousand levs
5. Average monthly number of deals with the issue of the stock market in the last 6 months	150 deals	Larger than 5
6. Realized profit of the issuer during the last 5 financial years	2 of the last 5 financial years	
7. Obligation for applying the principles of the corporate management	yes	
8. The issuer is not in bankruptcy or liquidation	Not found	Not found
9. During the last 12 months the issuer has revealed the necessary information to the public	yes	yes
10. The issuer revealed through media of his choice regulated information, in English too	yes	
11. Dmission of emissions from alternative market	no	Yes, if the issue has a registered market maker

The basic conditions apply to all and usually they are concluded in the fact that company-issuers must comply with the law and should not be in the process of transformation, bankruptcy or liquidation.

More accurate the quantitative and qualitative requirements as they apply to each segment of the main market and for each type of financial instruments.

The main equity market is divided into two segments - "Premium" and "Standard". They correspond to the two elite markets in developed countries, which usually bear the names official and the secondary market for shares. The difference between them lies in the quantitative and qualitative requirements or criteria, which have to be met by the individual issues to be admitted to trading on the stock exchange. Naturally, it is required for segment "Premium" to be higher than those for segment "Standard".

Special Purpose Vehicles Segment

A special purpose entity is a joint stock company, which invests the funds raised through the issuance of securities, in real estate or in receivables (securitization of real estate and receivables)⁴. The Law on special purpose it is clear that these companies are limited and can perform only two types of activities⁵:

⁴ Cf. detailed at Art 3, paragraph 1 of Special Investment Purpose Companies Act (SIPCA).

⁵ Ibid, Article 4, Paragraph 1.

- raising funds through the issue of securities;
- purchasing real estate and real rights on real estate, doing construction work and improvements, with the purpose of providing them for management, giving them for rent or lease and their sale, or sale and purchase of receivables.

In recent years, due to privatization in Bulgaria, and because of the opening of the real estate market and land, the special purpose entities found an application and are enjoying the interest of the investors. These companies are attractive because investors do not fend for purchase of land or property from which to earn and are entrusting that in the hands of specialists for collective investment.

Quantitative and qualitative criteria for admission to trading of special purpose entities (SPEs) are the same as the share issue segment "Standard".

Bond Segment

Issues that meet the criteria as listed hereunder may be admitted to trading on the BSE Main Market, Bond Segment⁶:

- At least one (1) year remains until the maturity thereof;
- As at the moment of submission of the application, the unamortised value of the principal is not less than the equivalent of one million Bulgarian leva (BGN 1,000,000);
- The issuer thereof shall not be undergoing liquidation or insolvency proceedings.

On the main market segment bond is being admitted to trading corporate and municipal bonds⁷. The following quantitative and qualitative requirements apply namely for them. In Bulgaria, trading in government securities (GS) is carried out on auctions organized by the Ministry of Finance, the issuer using the intermediary-auctioneer BNB of dedicated auctions held by the BNB.

Collective Investment Schemes Segment

Within the meaning of § 1, art. 26 of the Supplementary Provisions of the Law on Public Offering of Securities Act (POSA), a **collective investment scheme** is an entity organized as an **investment company, fund of a contractual type or unit trust type** that invests in securities and money market instruments, and other liquid financial assets monetary resources raised through the offering of units or shares, which operates on the principle of risk spreading and at the request of shareholders, respectively of the shareholders, redeem its shares at a price based on the net value of its assets.

An investment company⁸ is a joint stock company whose main activity is to invest in securities and other liquid financial assets of the monetary resources raised through public offering of shares and which operates on the principle of risk spreading. An investment company is and every joint stock company, which raises funds through public offering of shares and whose investments in securities exceed 50 percent of the assets in its balance sheet for 6 months.

An investment company may be of open or closed type⁹.

An investment company of **open type** issues units or shares at any time, and its main feature is that the holders of the shares can sell them back to the fund at any

⁶ Article 8 of the Rules of Procedure of BSE, Part III Rules for admission to trading.

⁷ Krastev, Biser, Project financing and techniques, Ruse, Avangardprint, 2017.

⁸ Art. 164 of the POSA.

⁹ Assenova, M., Financial market, Plovdiv, 2014.

time, either on price, reflecting the net asset value of the fund adjusted with a fee for service.

An investment company of **closed type** has a fixed number of shares that are publicly traded. Its shares trade off once at its establishment. Its price is determined on the principle of demand and supply and may not reflect the net asset value, in which the Fund has invested.

A management company manages **the contractual funds**, which is responsible for all the activities of the fund. They are not separate legal entities. Their investors hold shares issued by the fund, when the fund is only of an open type.

POSA defines **the contractual fund** as a designated property for the purpose of collective investment in securities and other liquid financial assets of the monetary resources, raised through public offering of units, which is performed on the principle of risk spreading.

Unlike the investment company, **the investment fund is only of open type**. It is organized and managed by a management company. It is considered an issuer of shares, to which it is divided. Shares entitle the relevant part of the fund's assets, including the liquidation of the Fund, and the right of redemption. The management company that manages the contractual fund separates one property from another property and draws up a separate balance sheet. The management company of the contractual fund, similar to the investment company, has an open type and is required to announce the issue price and the redemption price of the shares based on the net asset value per share.

On the BSE Main Market, Segment Collective Investment Scheme **allows to trading only financial instruments issued by investment companies of open type mutual funds and unit trusts**. Financial instruments, issued by collective investment schemes cannot be admitted to another market or market segment¹⁰.

Compensatory Instruments Segment

On 2.09.2002, for the first time, on the BSE – Sofia, on the unofficial market was established the segment - "Compensatory Instruments Market". It began trading three types of listed issues, namely:

- **vouchers issued** under the Law on compensating owners of nationalized property (CONPA);
- **housing vouchers** issued under CONPA;
- **registered compensatory bills** issued under the Ownership and Use of Agricultural Land Act and the restoration of ownership of forests and forest lands.

The compensation instruments in the three forms listed occur in order to pay a certain reimbursement to citizens whose residential and agricultural property, businesses, land, forests have been taken without compensation by virtue of the conducted nationalization of 1947.

The Law on Transactions with Compensatory Instruments expressly dictates that their sale is performed on a regulated market of securities and under the terms and conditions of the Securities Act. On this basis, Bulgarian Stock Exchange - Sofia made its own rules for trade in compensatory instruments to stock exchange rules.

Later the segment "Compensatory Instruments Market" was separated from the unofficial market of the Stock Exchange and was established as a separate market. After the changes from 2012, this market is a part of the BSE Main Market and exists as a compensatory instruments segment¹¹.

¹⁰ Article 9, paragraphs 1 and 2 of the Rules of Procedure of BSE Part III Rules for admission to trading.

¹¹ Ibid, Article 10, paragraph 1.

Structured Products Segment

This is a new segment for the Bulgarian Stock Exchange. Under the name structured products are understood "warrants, certificates, and any financial instruments based on one or more other financial instruments, interest rates, indices, etc., transactions that can be concluded by means of delivery for exchange of cash payment"¹². In specialized literature, the instruments that have the character of a contract based on one or more financial instruments are referred to as derivatives. Usually they include options, futures, swaps, and these are some of the most used and yet speculative derivative instruments in the activities of developed stock markets.

Until 2012 in Bulgaria there was no trading with such type of instruments, although the exchange had the good intention and for this purpose it was foreseen the existence of a fixed market to be traded futures on it. This intention is not realized and therefore just now attempts are being made to develop this segment with listing of the first structured products such as warrants.

According to POSA a "warrant" means a security, which expresses the right to subscribe for a specified number of securities at a fixed or determinable issue price up to a certain period"¹³. Warrants are derivative instruments that are used in the primary market and entitle their holders to record a number of shares (so-called underlying asset) of the issuing company in return for the initial fixed price, called the strike price. Holders of the warrants may be shareholders or third parties. Each warrant entitles the holder to subscribe one share of the underlying asset and has the right to one vote at the meeting of the holders of warrants.

Subscription Rights Segment

Joint stock companies allow founders to acquire shares of new issues at prices lower than the market's prices. This is done on the basis of a certificate sent to each shareholder. Rights must be exercised within a specified period of time. They may not be exercised, i.e. be lost, but often **rights are the subject of sale**.

According to POSA "Rights are securities giving the right to subscribe for a certain number of shares in connection with the decision to increase the capital of a public company"¹⁴. Rights are also securities permitting their holders to the original recording and the acquisition of shares in process of issuing in a specific price within a specific period. The original holders of rights are always the shareholders of the company. The number of shares that can be recorded depends on the rights of the shareholders in the share capital. Rights are typical of public companies, including joint-liability companies with special purpose (SPEs). It is largely covered with the shareholders' right under Art. 194 Commercial Act - acquiring a part of a new issue in proportion to its shareholders until its increase. Feature of the SPEs is that with the initial capital increase its rights do not belong to the founders, but are offered for sale from an investment intermediary and with this the company becomes a public one and normally the number of the shareholders rises.

On the BSE Main Market Subscription Rights Segment allows to trading rights which entitle to subscribe for a number of newly issued shares in case the capital of a public company increases or if the capital of a number of other financial instruments increases¹⁵.

¹² Rules of Procedure of BSE Part III Rules for admission to trading, Additional provisions par. 2, p. 3.

¹³ POSA Additional provisions, paragraph 1, s. 4.

¹⁴ POSA Additional provisions, paragraph 1, s. 3.

¹⁵ Article 12 of the Rules of Procedure of BSE Part III Rules for admission to trading.

Privatization Segment

Native stock exchange a segment there is for trading in shares of companies that are still in the process of privatization. It is known that since 1990 in Bulgaria is being conducted a privatization process, which can be mass or cash. The majority of enterprises and banks had become private through cash privatization and the participation of the willing to acquire property in public auction. Another part of the enterprise was privatized through mass privatization, which took place in two stages. A small part of the remaining privatization companies for were available through the stock market. This is done with a special segment, which can be traded with money or compensatory instruments.

Initial Public Offering Segment

On this segment for the first time are sold emissions of various financial instruments. By the mid-twentieth century on the Western exchanges was not possible to perform an initial public offering of shares and therefore the stock exchange was seen only as a secondary securities market. After the 70s 80s gradually the largest stock exchanges introduce primary market. In Bulgaria, it also became possible, albeit slowly, for this process of primary emission trading to make its way.

On the BSE Main Market IPO Segment allows to trading financial instruments issues, which are offered for registration from their issuer or empowered investment intermediary, outside the occasions of assumption. It cannot be admitted the shares by the original capital increase of companies with special investment purpose¹⁶.

Alternative market – Bulgarian alternative stock market or BaSE

On the Alternative market there are two distinct market segments: Segment shares and Segment for companies with special investment purpose vehicles.

BaSE Market is designed for admission to trading on a regulated market share issues of public companies, including special-purpose vehicles that do not meet the minimum requirements for trading on the main market of the BSE. On the Alternative market are moved issues of shares of the companies that are in an open procedure for liquidation and bankruptcy. Prerequisite for moving the issue of shares of the company of the BaSE Market is also the failure to comply in the last 12 months with the requirement for disclosure of regulated information within the deadlines and methods defined in the applicable legislation.

To trading on a market BaSE allowed only issues of shares, including those issued by the special purpose vehicles that meet at least one of the following requirements:

- In the last six months the average monthly turnover of transactions concluded on the Exchange is not greater than 4000 lev;
- In the last six months the average number of contracts on the Exchange is not greater than 5;
- In the last 12 months, Issuer has not revealed the terms set out in the applicable law governing the information through a news agency and other media that can provide effective dissemination of regulated information to the public;
- Open a procedure of liquidation or bankruptcy of the issuer.

It is not possible listing on the Alternative Investment Market of the issue, which has not previously been admitted to another market or segment. Admission to trading on a market BaSE is carried out only through official transfer of the issue by the BSE.

¹⁶ Ibid, paragraph 13, s.1 and 2.

A special module to the system of exchange does conclusion of transactions.

From the statement it appears that regardless of the stock exchange to all of them there is a system of rules and special order in which it registered securities. The Exchange does not allow random financial instruments to trading, especially the main market is the safe guard against manipulation and unfair transactions.

References

1. Asenova, M., Stock Exchange, V. Tarnovo, Faber, 2012.
2. Assenova, M., Financial market, Plovdiv, 2014.
3. Zvi Bodi, Alewx Kane, Alan J. Marcus Essentials of Investments. Fourth edition, McGraw-Hill, 2001.
4. Krastev, Biser, Project financing and techniques, Ruse, Avangardprint, 2017.
5. Sharpe, William F., Gordon J. Alexander and Jeffrey Bailey, Fundamentals of Investments Prentice-Hall, 2000.
6. Rules and Regulations of the BSE-Sofia.
7. Rules of Procedure of BSE.
8. www.bse-sofia.bg
9. www.econ.bg
10. www.investor.bg

Calculation of cost as an element of the accounting practice

Калкулирането на себестойността като елемент на метода на счетоводната практика

Въведение

Разходите за дейността заемат основен дял в разходите на предприятието. Тяхното обективно отчитане и обобщаване във връзка с установяването на себестойността на продуктите и услугите е определящо по отношение на управлението на дейностите и на дружеството като цяло. От правилното им регистриране и систематизиране зависи ефективността на вземаните управленски решения, касаещи продуктовата структура и конкурентоспособността на отчетнообособената структура, прогнозирането на икономически най-изгодната производствена дейност, определянето на пазарните цени на произвежданите продукти и извършваните услуги, ценовата политика и т.н. Ето защо темата за калкулирането на себестойността на продукцията и на услугите е изключително важна, актуална и значима в съвременните условия на пазарна икономика.

Калкулирането на себестойността на продукцията и услугите се извършва с помощта на различни системи, подходи и методи. Всяка система, подход и метод притежава своя специфика, рефлектираща върху размера на себестойността и нейното определяне, а оттук - и върху продажната цена на продукцията и услугите. Затова изборът на подходящ модел за калкулиране на себестойността е от съществено значение за решенията, вземани от управленския екип, и за развитието на предприятието и неговата дейност.

В областта на калкулирането на себестойността на продукцията и услугите са известни редица проучвания на наши и чужди автори. В същото време в специализираната литература се открояват и редица нерешени въпроси и дискусии. Това показва, че темата е благоприятна за провеждането на нови, по-задълбочени научни изследвания, резултатите от които да доведат до развитие не само на научното знание, но и на практиката.

Обект на изследване в научната разработка е калкулирането на себестойността на продукцията и услугите, а предмет е неговото осъществяване в нефинансовите предприятия. Целта е да се анализират характеристиките на калкулирането на себестойността на продукцията и услугите, както и моделите за определяне на себестойност и на тази база да се открият актуални проблеми и дискусии и аргументирани решения за тях*.

В научната разработка се изследват същността и значението на калкулирането на себестойността, както и моделите за определяне на себестойност. Целта е да се открият актуални за теорията и практиката проблеми и дискусии и на тази база да се предложат аргументирани решения за тях.

* Поради широкия обхват на проблемите акцентът при изследването ще се постави върху калкулирането на себестойността на продукцията. Информацията за себестойността на услугите и нейното калкулиране ще има по-скоро допълващ и сравнителен характер.

За същността на калкулирането

Калкулирането на себестойността на продукцията и услугите е съществена част от управленското счетоводство. С негова помощ се групират и обхващат разходите и се определя себестойността на калкулационните обекти, съобразно особеностите на дейността и на производствения процес.

Преобладаващото виждане за понятието „калкулиране” в специализираната литература е, че то е съвкупност от планомерни и системни пресмятания за точно установяване, разграничаване и обхващане на разходите в стопанския процес, за определяне на отношението между тях, за намиране на общата и единичната себестойност и на цената на продукцията и услугите. “В най-широк смисъл калкулирането е процес на обхващане, измерване и дефиниране на разходите, възникнали в съответните подсистеми на предприятието /цехове, звена, отдели/ и по отделни етапи от дейността. В по-тесен смисъл калкулирането на производствените разходи се разглежда като определена методика по обхващането, пресмятането и дефинирането на разходите с цел установяване на себестойността на конкретен калкулационен обект” [1].

От представеното определение се вижда, че широкото разбиране се базира на няколко характерни черти на калкулирането:

- то е процес на установяване, респ. на обхващане, измерване и дефиниране на разходите за дадена дейност или етап от нея;
- негов обект може да бъде всяка една дейност, за която е необходимо измерване на разходите, в т.ч. произвеждане на продукция, извършване на услуги или изпълняване на определени функции.

В по-тесен смисъл калкулирането се характеризира като методика, респ. начин, по който се обобщават разходите, във връзка с установяване на себестойността на конкретен продукт или услуга. Т.е. то е съвкупност от логически и изчислителни процедури по „установяване на себестойността и цената на определен продукт на труда или оказана услуга” [2].

Известно е, че калкулирането има пряка връзка със счетоводството, но между тях се открояват и различия, предопределящи тяхната обособеност. Позовавайки се на тези различия Б. Бойчев подразделя отчетността „според методите, чрез които се изследват и систематически групират данните във връзка с дейността на индустриалното предприятие, според целта, която се преследва и според средствата, с които си служим при изследването” на: счетоводство, калкулации, статистика и стопански план [3]. Така той разграничава калкулациите от счетоводството, определяйки ги като самостоятелна част от отчетния процес, различна от счетоводството, но и равнопоставена на него.

В подкрепа на изложената теза Д. Добрев посочва и други аргументи: „Докато счетоводството е една числено-стойностна регистрация на стопански феномени в живота на отделното стопанство, калкулацията довежда стойностните движения към единичните стойностни образувания. Счетоводството отразява съвкупните стойностни резултати за едно минало време, а калкулацията заимства данните от счетоводството, разработва ги и проектира разходни величини за бъдещи планови действия” [4]. И още за разлика от счетоводството “калкулацията е метод за изчисляване на костуеми стойности (себестойност)” [5].

Анализирайки идеите на Д. Добрев се установява, че те съдържат характеристики на калкулацията, важни и за съвременното „калкулативно

счетоводство”. Такива например са обвързаността ѝ с прогнозирането, както и с избора на оптимално управленско решение. В същото време между тях се открояват и съждения, пораждащи въпроси от типа: Има ли разлика между понятието „калкулация” и понятието „калкулиране”? Метод ли е калкулацията и този метод част от метода на счетоводството ли е?

Понятието „калкулация” има латински произход и се определя като: „изчисляване себестойността на изделие или на извършена работа”; „сметка, документ с такива изчисления” [6]; „изчисляване, пресмятане, сметка, респ. оценка, преценка” [7].

В представените определения ясно личат две значения основни на калкулацията [8]:

Първо. Калкулацията е елемент (способ) на счетоводния метод и като такъв представлява стойностна оценка на разходите, извършени в стопанската дейност или на определен етап от нейното реализиране. Тя е необходима предпоставка за установяване на стойностните величини на отделните продукти, респ. съставките на потребителната стойност [9]. И още тя е „средство на счетоводната отчетност, чрез което се извършва обхващане, пресмятане и разграничаване на разходите, възникнали в съответната подсистема от отделните фази на възпроизводствения процес с цел да се определи размерът на разходите” [10].

Второ. Калкулацията подпомага процеса калкулиране и е резултат от него. В този смисъл тя представлява счетоводен документ с определена форма и съдържание, в който се описват разходите, формиращи себестойността на продукцията и услугите.

При по-задълбоченото анализиране на понятията „калкулация” и „калкулиране” се установява, че калкулирането е има по-широк обхват. То е процеса, респ. действието, в следствие на чието осъществяване се изготвя калкулацията; „счетоводен способ за информационно осигуряване на управлението на разходите и в частност на производствените разходи” [11]; респ. „способ, чрез който се извършва обобщаване, пресмятане и разграничаване на разходите, възникващи в съответна подсистема по отделни фази на оперативния цикъл на отделното предприятие с цел да се определи размера на разходите по доставката, себестойността на произведеното количество продукция, на реализираната продукция и оказаните услуги” [12].

Резултатът от калкулирането е калкулацията. Тя е таблица (счетоводен документ), в която се представят обобщените разходи, участващи при изчисляване на себестойността на продукцията и услугите. Изготвянето ѝ има за цел да подпомогне управлението, анализа и контрола на разходите и на дейността на предприятието като цяло, осигурявайки им нужната информация за себестойността на калкулационните обекти.

В зависимост от вида на продукцията, характера и особеностите на производството, сложността на технологичния процес и други фактори и условия, предприятията избират да използват различна структура на калкулацията. Последната може да бъде изградена по няколко начина в зависимост от нуждите на предприятието:

- по икономически елементи на разходите;
- по статии на калкулацията за съответната дейност;
- като комбинация, съдържаща икономически елементи на разходите и статии на калкулация.

Като най-удачен за използване в производствените предприятия се приема третия вариант, тъй като дружествата разполагат със свободата да избират какви статии на калкулация да включат при изчисляване себестойността на своите продукти.

Друг важен въпрос, който не е намерил категорично решение в специализираната литература, е свързан с определянето на калкулацията като метод, съответно като способ на счетоводството.

Методът това е „начинът по който се извършва действие” [13]. Следователно, ако се приеме, че калкулацията е метод би следвало тя да се отъждестви с процеса на изчисляване на себестойността на продукцията и услугите. Това, от своя страна, влиза в противоречие с вече направените изводи, а именно че тя е счетоводен документ, съдържащ информация за изчислената с помощта на калкулирането себестойност. Ето защо може да се приеме, че калкулацията не е метод на счетоводството. Но дали това се отнася и за калкулирането като действие, притежаващо определен алгоритъм на осъществяване?

Факт е, че в специализираната литература счетоводството се представя двuasпектно:

- като счетоводна теория - „свкупност от научни знания за счетоводните категории, предмета, методите, технологичните принципи и правила на неговото водене от предприятието, създадени с инструментариума на общологически и емпирични методи” [14]; и

- като счетоводна практика - „информационна дейност с нейната документална обосновааност на възникналите процеси и операции от движението на имуществото на предприятието, като възникналата от това информация се систематизира и обработва с присъщ на него инструментариум от методи и технически способности по нормативно зададени разрези и се представя в предварително предписани срокове на нейните потребители – вътрешни и външни” [15].

Основавайки се на двuasпектния подход към счетоводството М. Димитров защитава тезата, че научните знания се създават с едни методи, а като практическа дейност отчетността се осъществява с други методи. От тук той прави извода, че „счетоводният метод е инструментариум на познанието на счетоводството като теория и практическа дейност” [16].

Прилагайки тези разсъждения към калкулирането, чиято същност се изразява в последователно осъществяване на свкупност от пресмятания и отчетно-изчислителни процедури по установяване на себестойността на продукцията и услугите, може да се заключи, че то е вид счетоводна практическа дейност. От тук се вижда, че по-подходящо е причисляването му към метода на счетоводната практика.

Най-често към метода на счетоводната практика се включват [17]:

- документирането и инвентаризирането;
- оценката и калкулирането;
- системата на счетоводните сметки и двойното записване по тях;
- сводката на отчетните данни; и
- балансовото обобщаване.

Изследвайки същността на посочените дейности, вкл. и на калкулирането М. Динев стига до заключението, че те не са елементи (способи) на метода на счетоводната практика, а са по-скоро са отделни методи, използвани в счетоводството [18].

За да се приеме това твърдение, респ. за да се определи, че калкулирането не е елемент на метода на счетоводната практика, а е отделен метод на счетоводството и по-точно метод на счетоводната практика е необходимо да се извърши обстоен анализ на неговите характеристики в търсенето на аргументи, потвърждаващи съответствието между тях и същността на понятието „метод”. Последното, от своя страна, може да се определи в счетоводен аспект като относително устойчив и непреходен в своето развитие начин за създаване, обработване или представяне на крайните потребители на счетоводна информация [19].

Изследването на калкулирането на себестойността и съпоставянето на неговите характеристики с тези на понятието „метод” показва следните резултати: От една страна, калкулирането има характера на изчислително-оценъчна процедура, която не се основава на закона за двойствеността и се променя в съответствие с настъпващите изменения в нормативните изисквания към счетоводството и към неговата организация. Затова определянето му като метод на счетоводството и в частност на счетоводната практика е неприемливо. От друга страна, то е инструмент, с помощта на който се създават условия за водене на счетоводната практика и без който не би могъл да се осъществи отчетния процес в неговата в цялост. В този смисъл може да се приеме, че калкулирането, заедно с оценяването подпомагат технически прилагането на метода на счетоводната практика, като осигуряват нужната информация за текущото отчитане и за изготвяне на периодичните финансови отчети. Затова би било подходящо характеризирането им като неделима част от метода на счетоводната практика, подпомагаща технически прилагането на балансовия метод, респ. като елемент (способ) [20], без който практически е невъзможно прилагането на метода на счетоводната практика [21].

Обобщавайки направените разсъждения може да се определи, че калкулирането е елемент на метода на счетоводната практика, чрез който се постигат различни цели: подпомага се определянето на себестойността и продажната цена на продукцията; подпомага се ръководството, което го ползва във връзка с вземането на решения и осъществяването на контрол; служи за установяване на оценъчните норми при периодичното отчитане и съставянето на баланса; дава възможност за съпоставяне на фактическа и планова себестойност и установяване на отклонения и др. [22]. То е изчислително-оценъчна процедура, основаваща се на съвкупност от правила, с помощта на която става възможно прилагането на балансовия метод. Затова за него би било подходящо следното определение: *Калкулирането е основана на съвкупност от правила оценъчно-изчислителна процедура, представляваща елемент на метода на счетоводната практика, чиято същност се изразява в групиране и обобщаване на разходите и изчисляване на себестойността на продукцията и услугите, която служи за информационна база при прилагане на балансовия метод.*

В представеното определение се открояват няколко по-важни характеристики на калкулирането:

- то е оценъчно-изчислителна процедура;
- елемент е на метода на счетоводната практика;
- осъществяването му се основава на съвкупност от правила;
- същността му се изразява в групиране и обобщаване на разходите и изчисляване на себестойността на продукцията и услугите;
- подпомага информационно прилагането на балансовия метод.

Значение на калкулирането за нуждите на управлението

Значението на калкулирането се изразява в определяне на себестойността на продукцията и услугите, а от тук и на тяхната продажна цена. То показва дали процеса на производството е ефективен и рационален. Така чрез създаваната резултатна информация то предопределя насоката на вземаните управленски решения, касаещи продуктовата структура на компанията.

Калкулирането на себестойността на продуктите и услугите подпомага оптималното разпределяне на ресурсите в предприятието и оказва съществена роля за конкурентоспособността на бизнеса. Чрез неговото умело прилагане се опознават и измерват дейностите и извършваните при тяхното осъществяване разходи. Наред с това, посредством създаваната информация за себестойността то насочва управленските решения към преустановяване или започване на нови дейности, към намаляване или увеличаване на обема на производството, към инвестиране и разработване на проекти за инвестиране, към изготвяне и прилагане на бюджети и др. Ето защо може да се определи, че в съвременната счетоводна теория и практика значението му е голямо.

Като неделима част от счетоводния процес калкулирането има важна роля също при създаването на системите от счетоводни данни и при използването на счетоводната информация. Прилагането му е свързано с разграничаването и групирането на разходите, с оглед изготвянето на различни видове калкулации. Това се явява основа за последващият анализ на структурата, вида и размера на разходите, а от тук и на производството като цяло.

Калкулирането подпомага информационно и контрола. То осигурява данни, необходими за проверката и регулирането на видовете разходи и за определянето на тяхното влияние върху себестойността. С негова помощ се създава възможност за сравняване на себестойността на произвежданата продукция и извършваните услуги с тази на конкурентите. Наред с това се осигуряват и условия за контрол върху определянето на фактическите стойности и тяхното сравняване с планираните, за установяване на отклоненията и на причините за възникването им.

Калкулирането има значение и за двете основни направления в счетоводството: финансово счетоводство и управленско счетоводство [23]. Причината е, че то се явява свързващото звено между тях. Това, от своя страна, предопределя наличието на някои общи черти и на различия помежду им.

Общите черти между финансово счетоводство и калкулирането се изразяват в това, че двете взаимно допълват своите отчетни функции. Освен това калкулирането е водещ фактор по отношение на счетоводното отчитане на производствените разходи, защото регламентира начина на аналитичното им отчитане.

Между счетоводството и калкулирането се открояват и различия: “За разлика от счетоводството, което борави с предварително установени единични цени и общи стойности, калкулацията има за задача да установи именно тези единични цени и общи стойности. Това тя постига чрез едно планирано и системно смятане, обхващане и разграничаване, специфициране на разходите в предприятията. За разлика от счетоводството, което обхваща всички разходи и приходи в предприятието относно един изтекъл период, калкулацията обхваща разходите относно един определен обект и може да се състави, преди още да е започнал съответния стопански процес /предварителна калкулация/.

Калкулацията може да бъде съставена и по време на самия стопански процес /междинна калкулация/, а също така и след изтичането на стопанския процес /окончателна калкулация/” [24].

Приложното поле на калкулирането в наши дни е широко и се свежда до контрол на разходите, ценообразуване, представяне на нови производства, аргументиране и обосноваване на инвестиционни решения, промени в технологичните процеси, изграждане на пазарна стратегия и др. Това показва, че то създава счетоводно-управленски информационни потоци, които подпомагат изпълнението на основните управленски функции в предприятията и допринасят за постигането на основните задачи на управленското счетоводство, а именно [25]:

- формулиране на дългосрочни и краткосрочни планове чрез подбор и обработка на информацията;
- реализиране на плановете чрез насочване и мотивиране;
- измерване на изпълнението с помощта на контрола;
- осигуряване на обратна връзка и анализ на резултатите с помощта на оценяването.

Следва да се има предвид, че калкулирането не се прекрива в съдържателно отношение с управленското счетоводство. Освен калкулиране на себестойност в обхвата на управленското счетоводство се включват и редица други дейности (изследване на разходите и на тяхната динамика; счетоводен анализ на зависимостта между разходите, обема и печалбата; счетоводен анализ за изработване на специфични решения за оперативната дейност; счетоводно бюджетиране и т.н.), подпомагащи чрез създаваната информация вземането на адекватни и ефективни управленски решения.

Резултатът от калкулирането е калкулацията. Тя е счетоводния документ, осигуряващ на управленския екип обобщената информация за себестойността на калкулационните обекти; средството за получаване на сведения за вида и размера на разходите, съставляващи себестойността на продукцията и услугите; фактора, предопределящ ефективността на решенията, свързани с рентабилността и платежоспособността на предприятието и с развиването или прекратяването на дейностите и производствата.

Калкулацията е важен източник на информация за нуждите на оперативното управление; за анализа, планирането и управлението на разходите; за ценообразуването и др. Тя осигурява възможност за извършването на допълнителни аналитични изчисления, свързани със съпоставяне на себестойността на различни предприятия и дейности и по тази причина намира широко приложение в отчетността на всяко едно предприятие, произвеждащо продукция, респ. извършващо услуги.

Оттук може да се обобщи, че калкулирането и неговият продукт калкулацията имат голямо значение за организиране на текущото счетоводно отчитане на разходите, за тяхното обхващане и обобщаване във връзка с изчисляване на себестойността и на продажната цена на продукцията и услугите, за управлението и контрола на разходите и на тяхното извършване, за проследяването и анализирането на рентабилността и платежоспособността на предприятието, за вземането на ефективни управленски решения по отношение на развиването и прекратяването на дейностите и т.н.

Моделите на калкулиране

Моделите на калкулиране представляват съвкупност от прецизно подбрани и комбинирани по определен ред елементи на калкулиране и методология (системи, подходи и методи за калкулиране), имащи за цел да осигурят нужната информация за управлението на предприятието.

Елементи на калкулиране

Елементите на калкулиране са неделима част от калкулационния процес. Чрез тяхното правилно определяне и чрез избора на подходяща система, подход и метод за калкулиране става възможно установяването на себестойността на продукцията и услугите така, че тя да гарантира ефективност на вземаните от мениджърския екип решения за бъдещото развитие и функциониране на предприятието.

При определяне на елементите на калкулирането се отчита влиянието на различни фактори. Такива например са: структурата на формираната себестойност, времетраенето на производствения процес, наличието на допълнителни и спомагателни производства, вида на извършваните разходи и начина на включването им в себестойността [26].

Основен елемент на калкулирането е **калкулационният обект**. Той най-често се отъждествява с продукцията или услугите, за които се установява себестойност и за чието създаване се извършват разходи. Приема се още, че той е „всичко онова, за което управлението желае самостоятелно систематизиране на разходите, с оглед изчисляване на себестойност, като например продукт, дейност, департамент и т.н.” [27].

По-аналитичният преглед на обекта на калкулиране показва обаче, че той е признакът, явяващ се основание за групиране на извършените разходи. Следователно обект може да бъде, както готовия продукт, така и продукцията с частична завършеност, извършената работа или услуга, а също и доставяните материали, когато е нужно да им се определи доставната стойност.

Оттук може да се обобщи, че обект на калкулиране е всяка дейност, за която е необходимо самостоятелно измерване на разходите. В този по-широк смисъл на разглеждане, калкулирането може да се дефинира като процес на установяване на разходите за това, което се извършва, независимо дали е свързано с производство на продукция, осъществяване на услуга или изпълняване на определена функция. Т.е. обект на калкулиране могат да бъдат както създаваната продукция, така и извършваните услуги по обслужване на клиенти, функциите по поддържане на канали за дистрибуция или пазарен сегмент, общите разходи по поддържане на взаимоотношенията с доставчици и др. В същото време при калкулирането в по-тесен смисъл водещо е дефинирането на конкретна цел: установяване на фактическата себестойност и цената на произведения готов продукт или извършената услуга. В този ред на мисли В. Ранков уточнява: „В по-тесен смисъл калкулирането на производствените разходи се разглежда като определена методика по обхващането, пресмятането и дефинирането на разходите с цел установяване на себестойността на конкретен калкулационен обект” [28].

Количественото измерване на калкулационния обект се осъществява чрез определена мярка, зависеща от натурално-веществената му форма. Прието е тя да се нарича **калкулационна единица**.

Калкулационната единица отразява единицата количество продукция при определено качество и потребителна стойност. Нейното измерване може да бъде в натурални (тон, литър, метър, брой, килограм и др.), условни (човекочас,

машиночас, машиноден, нормочас и др.) или условно-натурални (мощност на автомобил, пробег на автомобил и др.) единици [29].

Между калкулационния обект и калкулационната единица има тясна взаимовръзка, при чието аналитично проследяване ясно личат общите черти и различията между двата елемента: И двата елемента на калкулацията се отнасят до един и същ продукт, но същевременно принадлежат към различни процедури от процеса на калкулиране. Обектът на калкулиране е свързан преди всичко със синтетичното и аналитичното отчитане на разходите, а калкулационната единица – с изчисляването на себестойността (фактическата непълна себестойност се изчислява като сумата на разходите за един обект се раздели на количеството калкулационни единици). И още калкулационният обект има самостоятелно значение, за разлика от калкулационната единица, която измерва калкулационния обект и е пряко свързана с него.

При изчисляването на фактическата непълна себестойност на продукцията и услугите се определя също и **калкулационна сума**. Тя показва масата на новосъздадените и пренесени стойности през отчетния период. Определя се за всеки калкулационен обект по отделно като разлика между сумата на разходите, съставляваща дебитния сбор на сметка 611 Разходи за основна дейност и всички записвания по кредита на сметката (анулирани поръчки, незавършено производство в края на периода и липса на незавършено производство в края на периода, наличието на непоправим нетехнологичен брак и др.)

Себестойност се установява за всеки калкулационен обект за определен период от време. Този период може да бъде месец, тримесечие, ... година и се нарича **калкулационен период**. Определянето на границите му зависи от характера на дейността, от спецификата на обекта на калкулиране, от нуждите на оперативното управление и др.

Центърът на калкулиране е друг елемент на калкулирането, който се отъждествява с мястото на възникване, групиране и обобщаване на разходите по статии на калкулацията. Той може да бъде цех, бригада, участък и т.н.

Правилният избор на всеки един от посочените елементи на калкулирането оказва съществено влияние върху размера на себестойността, а оттам и върху крайния финансов резултат от дейността на предприятието. Той е необходимо условие за изготвянето на достоверна калкулация и е важна предпоставка за безпроблемното прилагане на избраната методология на калкулирането на себестойността на продуктите и услугите в предприятието.

Методология на калкулиране на себестойност

Елементите на калкулирането и тяхното определяне, организиране и използване при прилагането на конкретна организация за изчисляване на себестойността, включваща избор и прилагане на система, подход и метод за калкулиране, предопределят характеристиките на методологията на калкулирането на себестойността. В този смисъл последната би могла да се определи като съвкупност от системи, подходи и методи за калкулиране на себестойност, от които предприятията избират най-подходящата за своите нужди комбинация. Методологията на калкулирането, заедно с конкретизираните елементи на калкулирането, осигуряват възможност за калкулиране на себестойност, съответстващо на типа производство, на състоянието на производствените технологии, на степента на развитие на продуктовете

структура, на конкуренцията и на информационните потребности на управлението.

Системите за калкулиране се основават на разбирането за организирана по определен ред цялост. В този смисъл те имат ясна цел - да характеризират начина на използване на различните данни (фактически, бюджетни или нормативни), свързани с изчисляване на себестойността на продукцията и услугите. Следователно по признака „начин на използване на фактическите, бюджетните (плановите) или нормативните данни“, могат да се обособят четири системи за калкулиране [30]:

- Система за калкулиране по фактически разходи /Actual Cost System/. Спецификата при нея се изразява в това, че за определяне на себестойността на продуктите и услугите се използва фактическия размер на разходите (преки разходи за материали и труд и общопроизводствени разходи) през определен период.

- Система на калкулиране при прилагане на нормативни коефициенти за интегриране на общопроизводствените разходи /Normal Cost System/. При тази система за калкулиране преките разходи се включват в себестоимостта по фактическия им размер, а непреките (общопроизводствените) разходи - след разпределянето им на база нормативни коефициенти.

- Система на прилагане на нормативни разходи /Standard Cost System/, позната в специализираната литература още като системата „Стандарт-кост“. Тя се основава на принципа „управление на отклоненията“ и се характеризира с това, че преките и непреките (общопроизводствените) разходи, включвани в себестойността се разпределят на база нормативни коефициенти.

- Система на бюджетни разходи. При тази система калкулирането се извършва на база бюджетни разходи. Това са предварително установени норми на разходи за материали и труд, за организация и управление и за обслужване на системата като цяло. Използването и е преди всичко при краткосрочното планиране на себестойността на калкулационните обекти.

В рамките на дадена система за калкулиране могат да се приложат различни подходи за калкулиране. Те характеризират начина, по който се класифицират разходите при изграждане на мрежата за счетоводно обхващане и анализ, от една страна, и от друга страна, показват как разходите се включват в себестойността на продукцията.

Различните подходи за калкулиране обуславят съдържанието и структурата на себестойността, както и специфичните методики на формиране на финансовия резултат при съпоставянето на приходите и разходите. В специализираната литература е прието те да се наричат още системи, методи или модели на калкулиране. Но, ако се изхожда от тяхната същност ясно се вижда, те са: „Съвкупност от начини и средства за пристъпване към определен проблем или човек“ [31]. Ето защо Б. Йонкова ги определя категорично като подходи и според начина, по който се разграничават разходите в тях във връзка с включването им в себестойността на продукцията тя обособява четири базисни подходи:[32]

- калкулиране по пълни производствени разходи /Absorption Costing/;
- калкулиране по променливи разходи /Variable Costing/;
- калкулиране на базата на дейности / Activity Based Costing/;
- калкулиране на базата на производствен цикъл /Throughput Accounting/.

В границите на дадена система, при използване на определен подход, изчисляването на разходите за конкретен калкулационен обект се осъществява чрез прилагането на конкретен метод за калкулиране.

“Методите за калкулиране се характеризират като съвкупност от способности за изграждане на цялостна мрежа за счетоводен анализ на разходите и определяне на себестойността на продуктите или услугите” [33], респ. начин, отчетно-изчислителна процедура по обхващане, обобщаване и отнасяне на разходите по калкулационни обекти с оглед изчисляване на тяхната себестойност.

Според начина, по който производствените разходи се обхващат и отнасят към калкулационните обекти са познати различни методи за калкулиране, в т.ч. традиционни методи: метод на калкулиране по поръчки /Order Costing/ и метод на калкулиране по технологични процеси /Process Costing/ и сравнително новия метод: ABC метода [34].

Разграничаването на двата основни традиционни метода се обуславя от характера на обекта на калкулиране и периодичността при изчисляване на себестойността на калкулационните обекти, от една страна, и от времевите характеристики при определяне на себестойността на продукцията, респ. услугите, от друга страна.

Методът на калкулиране по поръчки се използва предимно в предприятия с единично или серийно производство с малък асортимент на производството (например производството на кораби, самолети и др.). При него калкулирането на фактическата непълна себестойност на продукцията се извършва обикновено след завършване на отделните поръчки. За всяка поръчка се изготвя калкулация, а произведената готова продукция се завежда в склад по фактическа непълна себестойност, респ. директно се продава на клиент. (виж таблица № 1, показател 4)

Съобразно характера на калкулационната единица могат да се разграничат три разновидности на поръчковия метод на калкулиране:

- индивидуално калкулиране;
- калкулиране по партиди /серийно/;
- калкулиране по договори с продължителен срок на изпълнение в рамките на няколко отчетни периода.

Методиката на формиране на себестойността и при трите разновидности на метода е следната: Преките материални и трудови разходи се включват директно към съответната поръчка, а за разпределението на непреките разходи се изчислява коефициент, който изразява отношението на сумата на постоянните разходи към избраната база за разпределение. Така производствените разходи се отчитат по отделните поръчки, които, от своя страна, се откриват за конкретен продукт/услуга (при индивидуалното калкулиране), за група продукти (при серийното калкулиране) или за конкретен договор (калкулиране по договори с продължителен срок на изпълнение) [35].

При анализа на методиката за определяне на себестойността по метода на калкулиране по поръчки се открояват следните недостатъци:

- прилагането на метода изисква да се изготвя подробна информация за изразходваните количества материали и за отработените човекочасове за всяка една поръчка;

- сумите на отделните видове непреки разходи за конкретна поръчка се установяват едва при нейното завършване, докато сумите по различните елементи са известни текущо през периода;

- разходите, извършвани за дадена поръчка през няколко отчетни периода затрудняват преценяването на ефективността на дейностите за отделен отчетен период;

- разпределението на видовете непреки разходи между отделните поръчки не е точно по следните причини: промените в производителността на труда не позволяват точно изчисляване на средния разход за еднородни поръчки, изпълнени през различни периоди; голяма част от непреките разходи (за амортизации, за текущ ремонт, за вътрешен транспорт, за външни услуги и др.) не се изменят пропорционално на промените в обема на производството (те се променят с течение на времето), което автоматично ги приравнява на разходи за периода с постоянен характер и води до неоправдано завишаване на непреките разходи, включени в себестойността на единица продукция, когато обема на производството намалява, респ. до намаляване на непреките разходи за единица продукция, когато обемът на производство се увеличава.

Посочените недостатъци на метода за калкулиране по поръчки могат да бъдат частично елиминирани, ако се използват предварително определени коефициенти за разпределение на видовете непреки разходи [36].

Методът на калкулиране по технологични процеси, наричан още попроцесен преработков, пофазен метод, е характерен за масови производства с непрекъснат характер, в които могат да се обособят отделни процеси (преработки, фази, операции). Той се използва в химическата, дърводобивната, хранително-вкусовата и текстилната промишленост, в металургията, в леярството и др. При него полученият от отделното звено продукт може да бъде незавършено производство, полуфабрикат или готова продукция, които съответно се предават в друго звено за преработка, завеждат се в склада или се продават.

Методът за калкулиране по процеси се различава от метода за калкулиране по поръчки в няколко направления: Обект на калкулиране при него са отделните продукти, обособени по отделни процеси (преработки), а не по отделни поръчки, както е при метода за калкулиране по поръчки. При него се изчислява средна, а не индивидуална себестойност на произвеждания продукт, като разходите по отделни фази на производството се разпределят между завършените продукти (междинни и крайни) и запасите от незавършено производство. И още в резултат на съвместен производствен процес при този метод на калкулиране могат да се получат взаимосвързани основни и допълнителни продукти, каквито при метода за калкулиране по поръчки принципно не се срещат [37].

Методът за калкулиране по технологични процеси при производствените дейности се прилага в два варианта: полуфабрикатен и безполуфабрикатен [38].

Полуфабрикатният вариант на методът за калкулиране по технологични процеси намира приложение при производства с по-продължителен технологичен процес, голям обем на производствените разходи по отделни преработки и наличие на незавършено производство и полуфабрикати. При него получените полуфабрикати от отделните преработки имат самостоятелно значение, могат да се съхраняват дълго време в предприятието, а също и да се продават. Затова за тях, както и за готовата продукция, произведена след последната преработка, се изчислява фактическа непълна себестойност общо и за единица и се изготвя калкулация.

Подходящо е полуфабрикатите при полуфабрикатния вариант на метода за калкулиране по технологични процеси да се отчитат чрез отделно обособена

за тях сметка. Такава например може да бъде сметка 3038 Полуфабрикати от собствено производство - активната балансова сметка, която се дебитираща с фактическата непълна себестойност на получените полуфабрикати от отделните преработки и се кредитира при прехвърлянето им в следващи преработки, респ. при продажбата им.

При полуфабрикатния вариант на метода за калкулиране по технологични процеси получените полуфабрикати от всяка преработка се завеждат в склад по фактическа непълна себестойност след което се предават за дообработка в следваща преработка или се продават. От последната преработка се получава готова продукция, която също се завежда в склада или направо се продава на клиент (вж. таблица № 1, показател 1 - 4).

Безполуфабрикатният вариант на методът за калкулиране по технологични процеси се прилага при производства с кратък технологичен процес и с по-малък обем на производствените разходи по отделни преработки. При него полученото незавършено производство от отделните преработки няма самостоятелно значение, не може да се съхранява дълго време и не подлежи на продажба (освен по изключение). Затова за незавършеното производство не се изчислява себестойност и не се изготвя калкулация, освен в случаите, когато се предвижда то да се продава на клиент.

При безполуфабрикатния вариант на методът за калкулиране по технологични процеси след първата преработка се установява сумата на извършените разходи за незавършено производство. Тези разходи се прехвърлят във втора преработка общо и по статии на калкулацията, като аналогично отчитане се предвижда и при прехвърлянето на разходите за незавършено производство във всяка следваща преработка (вж. таблица № 1, показател 1 - 3).

След последната преработка се получава готова продукция, за която се изчислява фактическа непълна себестойност и се изготвя калкулация общо и за единица изделие. Произведената продукция може да се заведе в склада или директно да се продаде на клиент (вж. таблица № 1, показател 4).

Моделът за счетоводно отчитане на операциите при методът за калкулиране по технологични процеси може да се представи, както в таблица 1.

Калкулирането по технологични процеси (преработки) може да се осъществи и само чрез една технологична преработка. В този случай методът за калкулиране по процеси се проявява в неговата разновидност прост еднофазен метод на калкулиране.

Простият еднофазен метод на калкулиране се прилага при масови производства на еднородна продукция, където технологичния процес е непрекъснат и няма незавършено производство и полуфабрикати от собствено производство. Такива са въгледобива, рудодобива и др.

При простият еднофазен метод на калкулиране сумата от текущите разходи най-често е равна на фактическата непълна себестойност на продукцията (когато няма незавършено производство и други разходи, коригиращи размера на себестойността), която се завежда в склада или директно се продава на клиент. (виж таблица № 1, показател 4).

Таблица 1. Модел за счетоводно отчитане на операциите при метода за калкулиране по технологични процеси *

Показатели	Полуфабрикатен вариант	Безполуфабрикатен вариант
1. Получени от първа преработка полуфабрикати/разходи	Д-т сметка 3038 Полуфабрикати от собствено производство - ФНС на полуфабрикатите от I преработка К-т сметка 611 Разходи за основна дейност, аналитична или четирицифрена сметка Първа преработка - ФНС на полуфабрикатите от I преработка	
2. Прехвърлени от първа във втора преработка полуфабрикати/разходи	Д-т сметка 611 Разходи за основна дейност, аналитична или четирицифрена сметка Втора преработка, статия на калкулацията Разходи за полуфабрикати - ФНС на полуфабрикатите от I преработка К-т сметка 3038 Полуфабрикати от собствено производство - ФНС на полуфабрикатите от I преработка	Д-т сметка 611 Разходи за основна дейност, аналитична или четирицифрена сметка Втора преработка, съответни статии на калкулация – сума на разходите от I преработка К-т сметка 611 Разходи за основна дейност, аналитична или четирицифрена сметка Първа преработка - сума на разходите от I преработка
3. Получени от втора преработка полуфабрикати/разходи и прехвърлени в трета преработка и т.н.	Аналогично счетоводно отчитане (1, 2)	Аналогично счетоводно отчитане (1, 2)
4. Получена готова продукция	Д-т сметка 303 Продукция, респ. сметка 701 Приходи от продажба на продукция - ФНС на готовата продукция К-т сметка 611 Разходи за основна дейност, аналитична или четирицифрена сметка Последна преработка - ФНС на готовата продукция	Д-т сметка 303 Продукция, респ. сметка 701 Приходи от продажба на продукция - ФНС на готовата продукция К-т сметка 611 Разходи за основна дейност, аналитична или четирицифрена сметка Последна преработка - ФНС на готовата продукция

При прилагането на метода на калкулиране по технологични процеси като основен проблем се явява установяването на обема на извършената съвкупна работа за отчетния период и на разходите за незавършеното производство. Следователно, когато има незавършена продукция в края на периода, нейният размер може да се изчисли (само в натурални единици) чрез следната зависимост:

$$НП1 = НП0 + ТР - ГП, \text{ където}$$

НП1- Незавършено производство в края на периода

НП0- Незавършено производство в началото на периода

* Ако преработковият метод се прилага при производства, извършвани в спомагателната дейност на предприятието, то сметка 611 Разходи за основна дейност навсякъде в модела следва да бъде заменена със сметка 612 Разходи за спомагателна дейност.

ТР – Текущи разходи за производство през периода

ГП – Готова продукция за периода

Ако в предприятието има незавършено производство, фактичката непълна себестойност на продукцията в натурални и/или стойностни единици може да се установи чрез зависимостта:

ФНС_{гп} = НПО + ТР - НП1 - КЗ, където

НПО- Незавършено производство в началото на периода

ТР – Текущи разходи за производство през периода

НП1- Незавършено производство в края на периода

КЗ – Кредитни записвания по сметка 611 Разходи за основна дейност или сметка 612 Разходи за спомагателна дейност (анулирани поръчки, липса или обезценка на незавършено производство в края на периода и др.)

ФНС_{гп} – фактическа непълна себестойност на готовата продукция за периода.

С развитието на икономиката и техниката традиционните методи на калкулиране (в частта на разпределение на непреките разходи) се оказват все по-неспособни да измерят точно себестойността на калкулационните обекти. При тях себестойността на продуктите, произвеждани в по-голям обем е по-висока от тази на продуктите, произвеждани в по-малък обем. Причината е, че те се основават на използването на бази за разпределение, свързани с обема на дейността (отработени машиночасове или човечкочасове, преки разходи за материали или труд, количество произведена продукция и др.) Ето защо в края на ХХ век (в отговор на посочения проблем) се появява един сравнително нов метод – *ABC метода (Activity Based Costing или разпределение на разходите по дейности)*

При ABC метода, както и при традиционните методи, преките материални и трудови разходи се отнасят директно към отделните обекти на калкулиране. В същото време методът Activity Based Costing се основава на идентифициране на всички дейности според производството им и на базата на получените резултати разпределя разходите, свързани с тях. В основата му е залегнала концепцията, че непреките разходи са породени от съответните операции (дейности) и затова класифицирането им следва да бъде по групи еднородни операции, независимо от това в кое структурно звено на предприятието възникват.

При ABC метода се установява наличието на специфична методика за разпределение на непреките разходи, която включва няколко основни етапи. Те могат да се представят, както в таблица № 2.

В сравнение с традиционните методи на калкулиране при ABC метода се получава по-точна и по-реалистична информация за себестойността на произвежданите продукти. Тя е важна не само за анализа на данните, но и за решенията на управленския екип, свързани с търсенето на възможности за превръщане на нерентабилните продукти в рентабилни. Освен това при ABC метода акцента се измества върху управлението и контрола не на самите разходи, а на дейностите, в които те възникват. Причината е, че непреките разходи са резултат от конкретна дейност и техният размер е пряко свързан и зависи от управлението на тази дейност.

Таблица 2. Етапи в методиката за разпределение на непреките разходи при ABC метода [39]

Етапи	Методиката за разпределение на непреките разходи при ABC метода
Първи етап	Определяне на дейностите /операциите/ в предприятието, свързани с производството на продукцията и пораждащи непреки разходи, и съответните им измерители /разходоопределящи фактори/
Втори етап	Определяне на видовете разходи /структура на разходите/
Трети етап	Определяне на връзките между дейностите и разходите
Четвърти етап	Определяне степента на свързаност между дейностите и разходите
Пети етап	Определяне на стойността на дейностите
Шести етап	Определяне на връзките между дейностите и произведените продукти /или извършвани услуги/
Седми етап	Определяне на степента на свързаност между дейностите и продуктите
Осми етап	Определяне на общата стойност на непреките разходи по продукти

Наред с посочените предимства при ABC метода се откроява и един съществен недостатък: прилагането му е трудоемко и скъпо. Затова би било подходящо в бъдеще да се разработи нов, по-съвършен и евтин метод за калкулиране, базиран на положителните страни на традиционните методи и на ABC метода. Той може да комбинира например методиката за установяване на себестойността, присъща на традиционните методи за калкулиране по отношение на преките разходи с базата за разпределяне на непреките разходи, присъща на ABC метода (разходите да бъдат групирани по начин, който да позволява прилагането на различни разходоопределящи фактори).

Библиография

1. Павлова, М. (2008). *Управленско счетоводство*, ЛБМ „Инвест”, В.Търново, 143.
2. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 53.
3. Бойчев, Б. (1943). *Счетоводство и калкулации в индустриалните предприятия*. Варна, 26-27.
4. Добрев, Д. (1941). *Учение за отделното стопанство*, София, 227.
5. Добрев, Д. (1941). *Учение за отделното стопанство*, София, 227.
6. Калкулация. (2018). *Тълковен речник* В: <http://rechnik.info/калкулация>
7. Калкулация. (2018). *Синонимен речник* В: <http://rechnik.info/калкулации>
8. Аверкович, Е., Илиев, Г., Симеонова, Р. и др. (2010) *Управленско счетоводство*. „Фабер”, В. Търново, 263-264.
9. Динев, М. (2000). *Обща теория на счетоводството*, „Тракия М”, София, 141.
10. Душанов, И. (1979). *Терминологичен речник по счетоводство*, „Г.Бакалов”, Варна, 98.
11. Аверкович, Е., Илиев, Г., Симеонова, Р. и др. (2010) *Управленско счетоводство*. „Фабер”, В. Търново, 265.
12. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 53.
13. Метод. (2018). В: <https://bg.wikipedia.org/wiki/Метод>

14. Димитров, М., Симеонова, Р. (2010). *Теория на счетоводството*. „Фабер”, В. Търново, 16-17.
15. Димитров, М., Симеонова, Р. (2010). *Теория на счетоводството*. „Фабер”, В. Търново, 99.
16. Димитров, М., Павлова, М. (2005). *Теория на счетоводството*. „Ромина”, София, 74-75.
17. Димитров, М., Симеонова, Р. (2010). *Теория на счетоводството*. „Фабер”, В. Търново, 99.
18. Динев, М. (2000). *Обща теория на счетоводството*. „Тракия-М”, София, 69-72.
19. Метод (2018). В: <http://bg.wikipedia.org/wiki/метод>
20. Елемент. (2018). В: <http://uk.wikipedia.org/wiki/елемент>
21. Душанов, И. (1998). *Обща теория на счетоводството*, София, 30-31.
22. Димитров, М., Павлова, М. (2005). *Теория на счетоводството*. „Ромина”, София, 156.
23. Велева, М. (2016). Историческо развитие и перспективи на управленското счетоводство в България. *Социално-икономически анализи*, 2, 182.
24. Йорданов, Д. (1947). *Учение за индустриалното предприятие*, София, 81.
25. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 8.
26. Аверкович, Е., Илиев, Г., Симеонова, Р. и др. (2010) *Управленско счетоводство*. „Фабер”, В. Търново, 268.
27. Анкова, И. (2015). *Въведение в управленското счетоводство*, УИ „Св. Климент Охридски”, София, 50.
28. Павлова, М. (2008). *Управленско счетоводство*, ЛБМ „Инвест”, В. Търново, 143.
29. По-различно класифицира калкулационните единици И. Анкова. Вж: Анкова, И. (2015). *Въведение в управленското счетоводство*, УИ „Св. Климент Охридски”, София, 50-51.
30. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 55-71.
31. Подход. (2018). В: <http://rechnik.info/подход>
32. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 71.
33. Павлова, М. (2008). *Управленско счетоводство*, ЛБМ „Инвест”, В. Търново, 150.
34. Аверкович, Е., Илиев, Г., Симеонова, Р. и др. (2010) *Управленско счетоводство*. „Фабер”, В. Търново, 273.
35. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 99-100.
36. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 101-111.
37. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 100.
38. Аверкович, Е., Илиев, Г., Симеонова, Р. и др. (2010) *Управленско счетоводство*. „Фабер”, В. Търново, 273.
39. Йонкова, Б. (2008). *Управленско счетоводство*, „Ромина”, София, 184-196.

Main trends and challenges in the development of the capital market in Bulgaria

Основни тенденции и предизвикателства в развитието на капиталовия пазар в България

Процесите на глобализация на финансовите пазари оказват съществено влияние върху българската икономика, в т. ч. и върху състоянието и тенденциите в развитието на капиталовия пазар. Ключова роля има присъединяването на страната към ЕС и процесът на хармонизация на българското законодателство с европейското в областта на капиталовите пазари. От друга страна, световната финансова и икономическа криза от 2007-2009 г. и негативните последици върху българската икономика, доведоха до влошаване на макроикономическата среда и на борсовите показатели, както и до загуба на доверието в капиталовия пазар¹.

Тенденциите в развитието на българския капиталов пазар се обуславят от влиянието на множество фактори - икономически, политически, законодателни и институционални. Съществено значение имат макроикономическата и регулаторна среда, подобряването на законодателството в областта на капиталовите пазари и ролята на държавата и институциите на капиталовия пазар за предприемане на стратегически мерки за неговото възстановяване и развитие.

В хронологичен порядък в периода 2007-2016 г. определящо влияние за формирането на закономерностите на капиталовия пазар оказват:

✓ Стабилната макроикономическата среда в страната в периода 2005-2007 г.;

✓ Присъединяването на България към ЕС в началото на 2007 г. и процесите на хармонизация на законодателството в областта на капиталовите пазари;

✓ Пълноправното членство на „Българска фондова борса-София“ (БФБ) във Федерацията на европейските фондови борси (Federation of European Securities Exchanges, FESE) от юни, 2007 г.;

✓ Световната финансова и икономическа криза от 2007-2009 г.;

✓ Въвеждането от БФБ през 2008 г. на търговската платформа Xetra®, разработена от Дойче Бьорзе;

✓ Придобиването на публичен статут на БФБ от 2010 г.;

✓ Създадената в началото на 2011 г. нова обобщоевропейска рамка за надзор над финансовите институции и пазари (European System of Financial Supervision, ESFS, ЕСФН) и членството на българския регулатор в новите органи за надзор – Европейски орган за ценни книжа и пазари, и Европейски орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване.

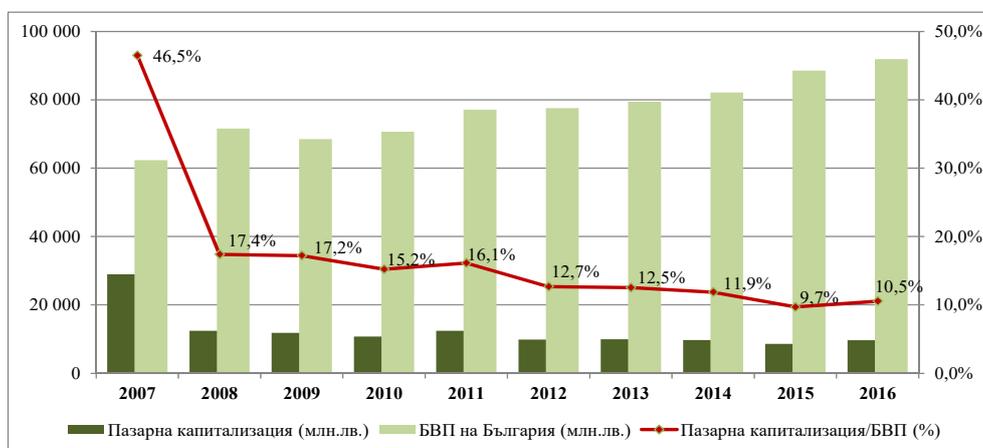
Целта на настоящото проучване е да се представят основните тенденции в развитието на българския капиталов пазар в периода 2007-2016 г. и да се разкрие влиянието на факторите, които формират закономерностите на пазара.

¹ Асенова, М., Ем. Михайлов, Ж. Вџтев, Б. Кръстев, Г. Георгиев. Изследване въздействието на финансовата криза върху банковия сектор в България, Алманах научни изследвания, том 11, Свищов, Академично издателство „Ценов“, 2010, с. 57-104.

Изследването на степента на развитие на капиталовия пазар в България и на формираните тенденции в периода 2007-2016 г. се извършва на база анализа на няколко основни борсови показатели - пазарна капитализация и дял на пазарната капитализация от brutния вътрешен продукт (БВП) на страната, борсови индекси, годишен оборот, дълбочина на финансово посредничество. В разработката ще бъде направен и сравнителен анализ на борсовите показатели с тези на някои страни от Централна и Източна Европа, както и ще бъдат представени предизвикателствата и перспективите пред развитието на българския капиталов пазар.

• Пазарна капитализация и дял на пазарната капитализация от БВП на страната

Един от основните показатели за състоянието и ефективността на капиталовия пазар е равнището на пазарната капитализация. Българският капиталов пазар се характеризира с ниска и намаляваща пазарна капитализация. Катализатор за развитието на пазара в периода 2005-2007 г. бе процесът на приватизация на 35% от Българската телекомуникационна компания (БТК) чрез борсата през 2005 г. Този процес беше последван от ръст на първични публични предлагания (Initial Public Offerings, IPOs) на големи компании през следващите две години². След достигнатите в края на 2007 г. върхови нива на пазарна капитализация от 28,9 млрд. лв. и отчетен годишен ръст от 89% спрямо 2006 г., както и 46,5% дял на пазарната капитализация от БВП, в периода 2008-2016 г. е налице трайна тенденция на намаляване на пазарните показатели (вж. фиг. 1).



Фиг. 1. Динамика на пазарната капитализация на БФБ-София за периода 2007-2016 г. (в млн. лв. и в % от БВП)

Източник: БФБ-София, БНБ

От върховете нива през 2007 г. равнището на пазарната капитализация и нейният дял от БВП намаляват съответно с 67% и с 36 пр. пункта и в края на 2016 г. достигат 9,7 млрд. лв. и 10,5% от БВП. За целия анализиран десетгодишен период най-съществен е спадът на пазарната капитализация в края на 2008 г., когато негативните ефекти от световната финансова и икономическа криза започват да се проявяват. В края на 2008 г. капитализацията на борсата на годишна база намалява с 57%, а делът ѝ достига 17,4%. Основните

² По данни на БФБ през 2007 г. е отчетен рекорден брой от 11 осъществени IPOs в страната

причини за негативните тенденции в равнището на пазарната капитализация на българския капиталов пазар са последиците от световната финансова и икономическа криза, свързани с оттеглянето на чуждестранните институционални инвеститори, спадът на цените на акциите и делистванията на публичните компании. В резултат на задълбочаване и разширяване на кризата, икономическата активност в страната намалява и през следващата 2009 г., БВП отчита най-голям спад от 5%³.

В края на 2008 г. най-силно бе засегнат „Официален пазар А“, чиято пазарна капитализация на годишна база намалява с 80%, докато на „Официален пазар В“ понижението бе 57%. Отчетеният спад в капитализацията на Неофициалните пазари възлиза на 64%⁴. За периода 2009-2011 г. пазарната капитализация нараства абсолютно с 640 млн. лв., а относително - се отчита намаление с 10 пр. пункта.

Негативната тенденция в динамиката на пазарната капитализация продължава и през периода 2012-2015 г. От таблица 1 е видно, че това се дължи на спада както в капитализацията на Основен пазар, така и на Алтернативен пазар⁵. Капитализацията на Основен пазар намалява съответно със 188 млн. лв. и достига 7,3 млрд. лв. (или 85% дял от общата пазарна капитализация) в края на 2015 г. Отчетеният спад на капитализацията на Алтернативен пазар е с 1,05 млрд. лв. и възлиза на 1,3 млрд. лв. в края на 2015 г.

Таблица 1. Пазарна капитализация на БФБ по сегменти за периода 2012-2016 г. (в млн. лв. и в %)

	2012		2013		2014		2015		2016	
	в млн. лв.	в %	в млн. лв.	в %	в млн. лв.	в %	в млн. лв.	в %	в млн. лв.	в %
Сегмент акции Premium (Основен пазар)	971	10	1 543	15	1 683	17	1 240	14	1 720	18
Сегмент акции Standard (Основен пазар)	6 068	62	5 699	57	5 406	55	5 544	65	5 767	60
Сегмент за ДСИЦ (Основен пазар)	471	5	516	5	565	6	538	6	579	6
Сегмент акции (Алтернативен пазар)	1 074	11	1 060	11	1 086	11	929	11	1 257	12
Сегмент за ДСИЦ (Алтернативен пазар)	1 244	13	1 144	12	1 017	11	337	4	361	4
ОБЩО:	9 828	100,0	9 962	100	9 757	100	8 588	100	9 683	100

Източник: БФБ-София и собствени изчисления

В структурно отношение, според данните на БФБ, за периода 2012-2016 г. нараства дялът на пазарната капитализация на сегмент акции Premium (Основен пазар) от 10% на 18%, за сметка на намаляване дялът на пазарната капитализация на сегмент за дружествата със специална инвестиционна цел (Алтернативен пазар) от 13% на 4% (вж. фиг. 2).

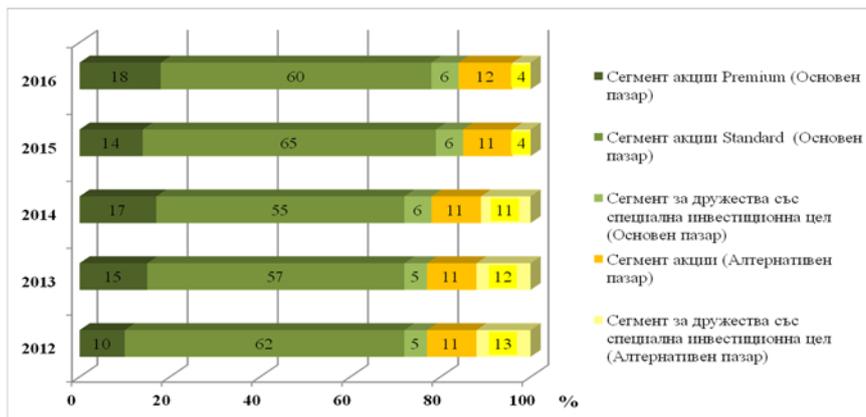
Най-ниски нива на показателите за пазарна капитализация за разглеждания десетгодишен период се отчитат през 2015 г., когато капитализацията възлиза на 8,6 млрд. лева, а нейният дял от БВП е 9,70%. В края на 2016 г. пазарната капитализация на БФБ-София нараства на годишна база с 12,75% и достига 9,7 млрд. лв.

³ БНБ, Годишен отчет 2009, стр. 11.

⁴ Годишен отчет на КФН, 2008 г., стр. 85.

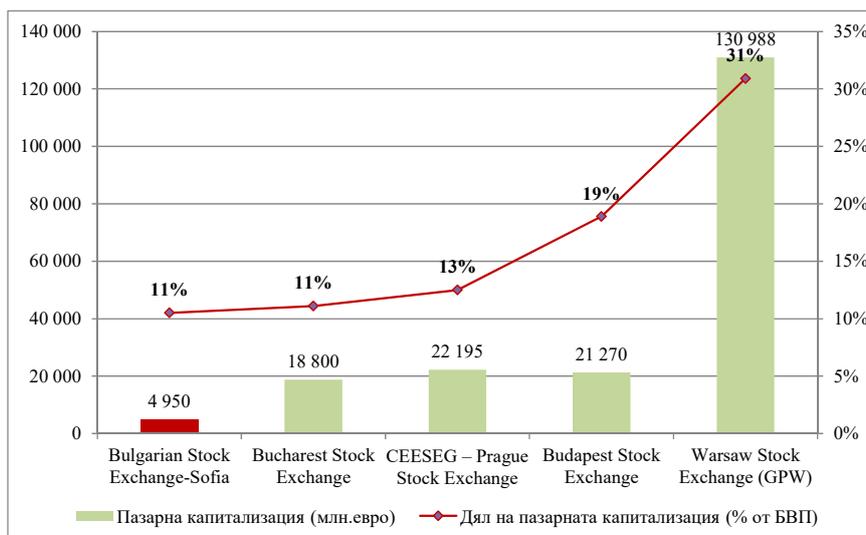
⁵ Вж. Правилник на БФБ-София АД от 2012 г., Част III, Правила за допускане до търговия. С промени в Правилника на БФБ-София от 2012 г. влезе в сила нова сегментация на пазара, в резултат на което настоящия регулиран пазар остана Основен регулиран (Bulgarian Stock Exchange - BSE) и бе обособен Алтернативен пазар (Bulgarian Alternative Stock Exchange - BaSE), предназначен за търговия на нисколиквидни емисии. Основният пазар включва - сегмент акции Premium, сегмент акции Standard, сегмент за дружества със специална инвестиционна цел (ДСИЦ), сегмент за облигации, сегмент за компенсаторни инструменти, сегмент за борсово търгувани продукти, сегмент за права, сегмент за приватизация, сегмент за първично публично предлагане. Алтернативният пазар включва два сегмента - сегмент за акции и сегмент за ДСИЦ.

Сравнителният анализ на българския капиталов пазар с този на други страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) показва, че националният пазар се характеризира с ниска и намаляваща капитализация, независимо от конкурентните предимства на страната и благоприятните данъчни условия – плосък данък от 10%, нулева ставка при облагане на капиталовата печалба и 5% данък върху дивидентите. В периода след началото на световната финансова и икономическа криза (с изключение през 2011 г. когато се отчита слабо нарастване на дела до 16% от БВП), пазарната капитализация на БФБ формира трайна тенденция на намаляване.



Фиг. 2. Структура на пазарната капитализация на БФБ-София по сегменти за периода 2012-2016 г.

По данни на Федерацията на европейските фондови борси (FESE) към края на 2016 г. най-висок дял на пазарна капитализация от БВП сред развиващите се пазари от ЦИЕ има Полша (31%), която е лидер в региона със 131 млрд. евро пазарна капитализация (вж. фиг. 3). В развитите европейски държави този дял е между 60 и 100%, а в САЩ и Великобритания достига 120% от БВП.



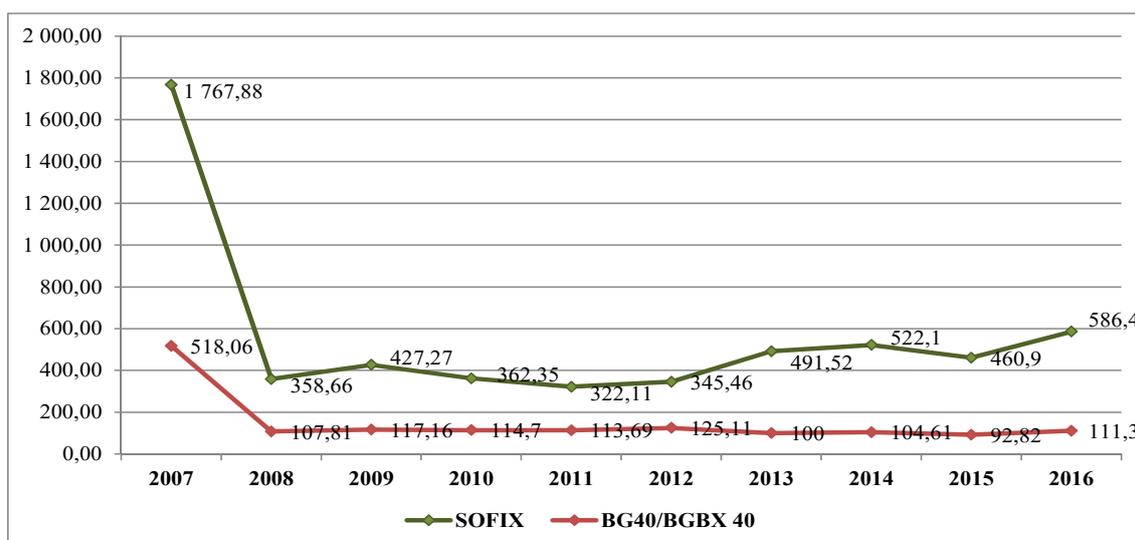
Фиг. 3. Пазарна капитализация и годишен оборот в някои страни от ЦИЕ към края на 2016 г. (в млн. евро и в % от БВП)

Източник: Federation of European Securities Exchanges, European Exchange report 2016

• Борсови индекси

Реализираният висок и устойчив ръст на икономиката на България⁶, повишената инвестиционна активност в периода 2005-2007 г. и присъединяването на страната към ЕС, допринесоха за динамичното развитие на българския капиталов пазар и ръст на борсовите индекси до 2007 г. През октомври 2007 г. индексът на сините чипове SOFIX достигна своя връх от 1 952.4 пункта. С настъпването на световната финансова и икономическа криза, засегнала България в края на 2008 г., наблюдаваните положителни тенденции се преустановяват. Негативното отражение на кризата доведе до оттеглянето на чуждестранните инвеститори, намаляване на ликвидността и влошаване на борсовите показатели. След достигнатите в края на 2007 г. върхови равнища на основните борсови индекси на българския капиталов пазар SOFIX и BGBX40 от съответно 1 767.8 и 518.06 пункта, в края на 2008 г. те отчетоха рекордно намаление от близо 80% и достигнаха респективно 358,6 и 107,8 пункта. Стартиралите в края на 2007 г. нови индекси BGTR30 и секторният индекс BGREIT, в края на 2008 г. също регистрираха спад на годишна база от съответно 75% и 53%.

Динамиката на водещите индекси на българския капиталов пазар - SOFIX и BG40/BGBX40, за периода 2007-2016 г. е представена на Фигура 4.



Фиг. 4. Динамика на SOFIX и BG40/BGBX40 за периода 2007-2016 г.

Източник: БФБ-София

В края на 2009 г. индексите на БФБ отчитат слаб ръст. Независимо от регистрираното покачване и процес на „отлепяне“ от дъното, българският капиталов пазар изостава във възстановяването си спрямо пазарите в региона⁷. През следващите две години почти всички борсови измерители продължават да отчитат намаления, а през периода 2012-2014 г. основните борсови индекси регистрират слаб положителен тренд. През 2015 г. се наблюдава отново низходяща динамика и в края на декември 2015 г. и двата водещи индекса се

⁶ По данни на БНБ, ръстът на БВП на страната през 2007 г. спрямо 2006 г. в реално отношение е 6,2%.

⁷ SOFIX се покачва с 19%, което е най-ниско спрямо ръста на основните индекси на другите страни от региона. Основният борсов индекс на фондовите борси в Букурещ, Будапеща, Прага и Виена нараства съответно с 62%, 73%, 30% и 35%.

понижават спрямо 2014 г., като при SOFIX намалението е с 11,7%, а при BGBX40 – с 11,3%. През 2016 г. SOFIX и BGBX40 нарастват с 27% и 20%, достигайки съответно 586,4 и 111,30 пункта. Секторният индекс BGREIT нараства с 11,4% до 108,11 пункта, а стойността на BGTR30 се увеличава с 19,6% до 459,19 пункта⁸.

• **Годишен оборот на БФБ-София (ликвидност)**

Други важни показатели за активността на капиталовия пазар са - реализираният годишен оборот, броят на сключените сделки и на регистрираните нови емисии. Динамиката на българския капиталов пазар следва тенденциите на международните капиталови пазари. Положителните тенденции в икономическата активност на страната в периода 2005-2007 г., позитивните очаквания на инвеститорите и присъединяването към ЕС, доведоха до покачване на цените на акциите на повечето компании и увеличаване на търгуваните обороти на БФБ в периода до 2007 г.

След бума на капиталовия пазар през 2007 г., когато борсата постига най-високи резултати откакто съществува капиталов пазар в страната, в края на 2008 г. реализираният оборот на БФБ намалява със 70% спрямо равнището му през 2007 г. и от 9,6 млрд. лв. достига 2,9 млрд. лв. (вж. фиг. 5). Отчетеният сериозен спад в оборота е свързан с настъпването на световната финансова и икономическа криза, последвалото оттегляне на чуждестранните инвеститори от страната, намаляване активността на институционалните инвеститори и публичните дружества. През следващите години стагнацията на борсата продължава и чак през 2013 г. се наблюдава известно оживление на капиталовия пазар, когато оборотът на регулиран пазар нараства на годишна база със 76% и достига 1,5 млрд. лв. Като цяло за периода 2008-2016 г. се отчита спад от 53% в търговията на българския капиталов пазар. В края на 2016 г. оборотът на регулиран пазар възлиза на едва 416 млн. лв., а този на извънрегулиран пазар е 941 млн. лв. (вж. таблица 2).

Таблица 2. Показатели за оборота на БФБ - София за периода 2007-2016 г.

Показатели по години	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот на регулиран пазар (в млн. лв.)	8 311	2 129	868	684	717	864	1 522	775	411	416
Оборот на извън регулиран пазар (в млн. лв.)	1 330	775	684	237	781	614	487	640	744	941
Брой регистрирани емисии	509	557	555	528	507	496	495	444	434	425
Брой нови емисии	81	78	50	36	30	41	34	20	18	23

Източник: БФБ-София

При съпоставяне на данните за годишния оборот на капиталовия пазар с тези на някои страни от ЦИЕ е видна значителната разлика в ликвидността. За сравнение, към края на 2016 г. годишният оборот, реализиран на борсата в Полша е 44 465 млн. евро, в Румъния – 2 075 млн. евро, в Чехия – 6 374 млн. евро, а в Унгария – 7 692 млн. евро.⁹ Среднодневният оборот на българския капиталов пазар възлиза на 750 хил. евро, докато в Румъния той е 8 млн. евро, а в Полша – 200 млн. евро. Ниската ликвидност на българския капиталов пазар е сред основните бариери пред чуждестранните инвеститори.

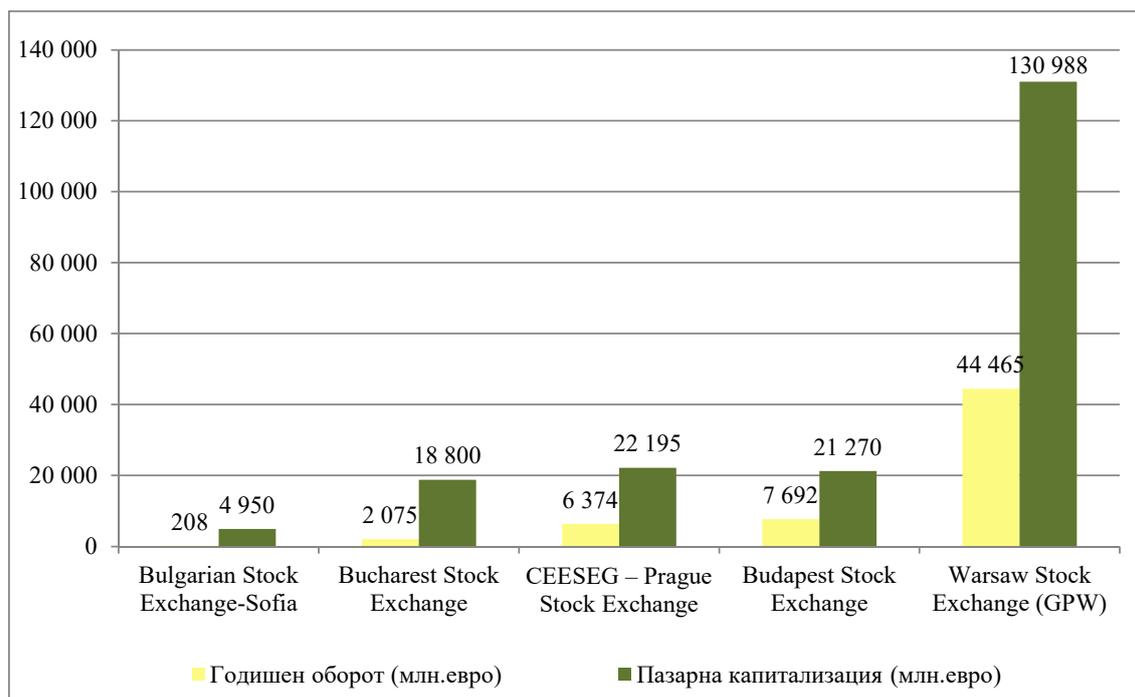
В структурно отношение, към края на 2016 г. в търговията на БФБ по сектори, с най-висок относителен дял е секторът „Финансови и застрахователни

⁸ Годишен отчет на „БФБ – София“ АД за 2016 г., стр.19

⁹ Вж. European Exchange Report, 2016, FESE

дейности“ (53%, с оборот 183 млн. лв.), следван от сектор „Преработваща промишленост“ (27%, с оборот 94 млн. лв.) и „Операции с недвижими имоти“ (9%, с оборот 31 млн. лв.)¹⁰.

Негативна тенденция се наблюдава и при показателите - брой на регистрираните емисии, брой на новите емисии и брой на сключените сделки. Докато в края на 2007 г. броят на емисиите финансови инструменти, допуснати до търговия на пазарите, организирани от БФБ-София е 509, то в периода 2008-2016 г. техният брой намалява с 24% или от 557 в края на 2008 г. на 425 в края на 2016 г. Намалението се дължи предимно на прекратяването на облигационните емисии поради погасяване на облигациите.



Фиг. 5. Годишен оборот и пазарна капитализация в някои страни от ЦИЕ към края на 2016 г. (в млн. евро)

Източник: Federation of European Securities Exchanges, European Exchange report 2016

По отношение на броя на новите емисии, след отчетения връх от 81 новорегистрирани емисии в края на 2007 г., се бележи спад и от 78 броя през 2008 г., в края на 2016 г. броят им е 23.

Новост на българския капиталов пазар е търговията на сегмента за структурирани продукти. През 2016 г. бе поставено началото на търговията с първия борсово търгуван фонд - Expat Bulgaria SOFIX UCITS (Exchange traded fund, ETF), чиято доходност следва тази на основния борсов индекс в страната - SOFIX. Предвижда се фондът да окаже положително влияние върху търговията и повиши интереса към българския капиталов пазар.

За активизирането на капиталовия пазар в страната и региона се очаква да допринесе и стартиралата през 2016 г. регионална иновационна платформа за търговия на ценни книжа See Link. Платформата обхваща пет борси от региона (борсите в София, Скопие, Белград, Любляна, Загреб) с капитализация над 38 млрд. евро.

¹⁰ Годишен отчет на „БФБ – София“ АД за 2016 г., стр. 15.

• Дълбочина на финансово посредничество

Стабилната макроикономическа среда в периода 2005-2007 г., усъвършенстването на нормативната рамка и въвеждането на европейските директиви в областта на капиталов пазар, доведоха до нарастване активността на участниците на небанковия финансов сектор - договорни фондове, пенсионни дружества, инвестиционни посредници. С регламентирането на договорните фондове, осъществено с промените в Закона за публичното предлагане на ценни книжа (ЗППЦК) от 2005 г. и с проведената пенсионна реформа се увеличи броят на институционалните инвеститори, както и размерът на управляваните от тях активи¹¹.

В резултат на извършените реформи, към края на 2007 г. делът на небанковото финансово посредничество възлиза на 53% от БВП (вж. таблица 3). Броят на управляващите дружества достига 30, а стойността на управляваните от тях активи чрез 60-те броя договорни фондове възлиза на 900 млн. лв. Нараства и ролята на пенсионните фондове, които се превръщат в основен играч на пазара, с инвестиции в акции в размер на 664 млн. лв.

Динамичното развитие на пазара на недвижими имоти в страната и възходящата тенденция на развитие на капиталовия пазар до 2007 г. са основните предпоставки за възникването и развитието и на нови участници на капиталовия пазар – акционерните дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ). Към края на 2007 г. техният брой вече е 61¹². АДСИЦ формират 6,14% от пазарната капитализация на БФБ – София, а акумулираните от тях активи достигат 1,3 млрд. лв.

Таблица 3. Дълбочина на финансово посредничество за периода 2007-2016 г. (% от БВП)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Пазарна капитализация на БФБ-София	46,5	18,0	17,3	15,3	15,5	12,1	12,2	11,7	9,7	10,5
Активи на застрах.и здравноосигур. дружества*	2,5	3,8	4,2	2,4	3,8	3,9	4,0	4,2	4,3	4,3
Активи на пенсионни фондове	3,9	3,3	4,6	5,7	5,7	7,0	8,3	9,8	10,8	11,6
Небанков финансов сектор	52,9	25,1	26,1	23,4	25,0	23,0	25,0	25,7	25,0	26,4

* Заб. От края на 2013 г. здравноосигурителни дружества не съществуват.

Източник: КФН, НСИ

След отчетения през 2007 г. значителен ръст в небанковия финансов сектор, глобалната финансова и икономическа криза доведе до влошаване на показателите, характеризиращи небанковата финансова сфера. В резултат на спадът в пазарната капитализация, дълбочината на финансово посредничество намалява значително - от 53% от БВП през 2007 г. на 25% в края на 2008 г. и запазва това си равнище до края на анализирания период.

В структурно отношение, от 2010 г. до 2015 г. нараства делът на активите на пенсионните фондове от 5,7% на 10,8% и те продължават да са най-големият институционален инвеститор сред небанковия финансов сектор, с акумулирани активи на стойност 9,6 млрд.лв.

¹¹ Асенова, М. Влияние на финансовата криза върху доверителното управление на ценни книжа от банките. В: „Икономиката и социалната политика на България в условията на съвременната глобална криза“, В. Търново, Горекспрес, София 2010, с. 85-91.

¹² КФН, Годишен отчет 2007 г., стр. 79



Фиг. 6. Дълбочина на финансово посредничество за периода 2007-2016 г. (% от БВП)

Източник: КФН, НСИ

На база извършения анализ на борсовите показатели може да бъде направен изводът, че основните проблеми на българският капиталов пазар са ниската ликвидност, липсата на достатъчно атрактивни финансови инструменти и компании за инвестиране, както и липса на интерес от стратегически инвеститори.

Основни приоритети в развитието на капиталовия пазар в страната

Стъпка в посока активизиране на капиталовия пазар е обединяването на усилията на институциите, участниците на капиталовия пазар и държавата в създаване на Стратегия за неговото развитие за периода 2016-2019 г.¹³

Основните приоритети за развитието на капиталовия пазар в средносрочен план са - повишаване на пазарната капитализация чрез увеличаване набора на търгуваните финансови инструменти, привличане на чужди и местни инвеститори, усъвършенстване на нормативната база в областта на капиталовия пазар, както и повишаване на финансовата грамотност.

Сред конкретните мерки за стимулиране на пазара¹⁴ се предвижда създаване на възможност за финансиране на публични предлагания на финансови инструменти, чрез оперативни програми и европейско финансиране. В Стратегията се предвижда също предоставянето на възможност за достъп на национални инвеститори и емитенти до инвеститори на външни пазари. Новост е и създаването на сегмент за търговия на малки и средни предприятия и стартиращи компании на борсата, при облекчени условия за листване. Тази мярка е на примера на Румъния и Полша, където има създадени такива сегменти на борсата¹⁵. Друго нововъведение в стратегията с цел повишаване на ликвидността е създаването на система за търговия с деривати и държавни

¹³ През м.октомври 2016 г. бе създаден Съвет за развитие на капиталовия пазар, в който участват петнадесет бизнес и работодателски организации. Неговата мисия е изготвяне на Стратегия и пътна карта за развитието на капиталовия пазар за периода 2016-2019 г.

¹⁴ Вж. Стратегия за развитие на българския капиталов пазар 2016-2019 г.

¹⁵ От февруари 2015 г. е създаден нов сегмент на алтернативен пазар на Букурещката фондова борса – т.н. AeRo, предназначен за стартиращи малки и средни предприятия, <http://www.bvb.ro>

ценни книжа, както и активизиране на акциите, придобити в резултат на масовата приватизация, намиращи се в „спящи“ сметки.

Реализирането в средносрочен план на мерките, залегнали в стратегията, са сред основните предизвикателства пред българския капиталов пазар. Неговото бъдещо развитие ще зависи както от макроикономическата и политическата стабилност в страната, така и от степента на реализиране на стратегическите приоритети, вкл. и от процесите на сътрудничество с останалите борси в региона. Очакваните положителни ефекти ще бъдат свързани с възстановяването на доверието в пазара и повишаване на неговата ликвидност, което е основна бариера на настоящия етап, както и с приближаване до по-развитите в това отношение борси в региона. От друга страна, стимулирането на развитието на капиталовия пазар ще доведе до подобряване на основните макроикономически показатели, в т.ч. икономически растеж, приток на чуждестранни инвестиции и ръст на приходите в бюджета.

Използвана литература

1. Асенова, М. Влияние на финансовата криза върху доверителното управление на ценни книжа от банките. В: „Икономиката и социалната политика на България в условията на съвременната глобална криза“, В. Търново, Горекспрес, София 2010, с. 85-91.

2. Асенова, М., Ем. Михайлов, Ж. Въртев, Б. Кръстев, Г. Георгиев. Изследване въздействието на финансовата криза върху банковия сектор в България, Алманах научни изследвания, том 11, Свищов, Академично издателство „Ценов“, 2010, с. 57-104.

3. Годишни доклади за дейността на БФБ-София АД

4. Годишни отчети за дейността на КФН

5. Годишен отчет 2009, Българска народна банка

6. Правилник на „БФБ-София“ АД от 2012 г.

7. Стратегия за развитие на българския капиталов пазар 2016-2019 г.

8. Federation of European Securities Exchanges, www.fese.eu

Features of the market of derivative instruments in Bulgaria

Особености на пазара на деривативни инструменти в България

Освен основните финансови инструменти (акции и облигации) на капиталовите пазари съществува голямо разнообразие от техни деривати. Това са сравнително нови инструменти, изградени на базата на основните инструменти или на други деривати. Към тази група се включват фючърсите, опциите, форуърд, валетни контракти, бинарни опции и др. Широкото им използване е свързано с търсенето на начини за намаляване на инвестиционните рискове (т.нар. хеджиране). Водещите световни финансови регулатори водят политика на затягане на изискванията за търговията с деривативни инструменти. През последните няколко години производните финансови инструменти преживяват бум, но липсата на прозрачност в този вид търговия предизвиква страхове от потенциално ново финансово бедствие.

Капиталовите пазари – инструмент за управление на финансовия риск

През последните почти 30 години станахме свидетели на удивителни промени както във финансовия, така и в технологичния свят, като "...тенденциите, които се наблюдават в борсовата търговия на ценни книжа, до голяма степен отразяват процесите, протичащи както в чисто икономически, така и в политически план"¹. Това особено важи за интернет технологиите. Едни от най-мощните инструменти, на които разчитат съвременните пазари, са разпространението на ценовата информация по цял свят, на технологичното удобство за непрекъснатата комуникация между търговците, на съществуването на мощни сървърни системи и облачни услуги, на модерния и подобряван непрекъснато софтуер за анализи, както и на отлично подготвените, познаващи и боравещи много добре с възможностите на тези инструменти брокери.

Спорен е въпросът на какво се дължат финансовите нововъведения. Един от факторите за тези нововъведения безспорно е държавната политика, която налага появата на нови форми на финансови инструменти, като например т. нар. "социално отговорни инвестиции", които водят до редица нови регулации от страна на държавите².

Така или иначе те са факт и някой едва ли се съмнява, че те ще продължат да се усъвършенстват и подобряват, и то с бързи темпове. Едни експерти изказват мнение, че финансовите нововъведения са станали възможни само в резултат на технологичния прогрес. Но дали е така? През седемдесетте години на миналия век се направи скок от фиксирани към плаващи валутни курсове в следствие на драстичните разлики в темповете на икономически растеж между страните, но най-вече между тези на САЩ и тогавашната Федерална република Германия. Но плаващите валутни курсове щяха да се появят така или иначе.

¹ Желязкова, В. Кръгова икономика. Финансови аспекти. Издателство "Св. Григорий Богослов", 2017 г., стр. 83.

² Zhelyazkova, V. Sustainable investing trends. Can they help the transition to circular economy? *Economy & Business*, Volume 12, 2018, pp. 88-94.

Една от теориите за преминаването към плаващи валутни курсове е, че търговците получават с висока скорост информацията, която им е нужна и изключително бързо реагират на нея.

В крайна сметка, независимо как се е развила настоящата реалност, два факта са категорично верни.

На първо място, имайки предвид че пазарните темпове са в една висока волатилност, те са именно в основата на непрекъснато търсене на подходящи финансови инструменти, с чиято помощ е относително възможно финансовият риск да бъде подложен в някаква определена степен на контрол. Това се налага особено след като последната финансова криза показва, че дори смятаните за "безрискови държавни ценни книжа всъщност не са такива"³.

Вторият факт, който сме длъжни да отразим е, че съвременните финансови институции благодарение на развитите технологии могат да създадат и сигурни инструменти за намаляване на риска до степен на неутрализиране. Всеки инвеститор се интересува от степента на риска, който поема⁴.

Основавайки се на този фундамент, възниква една нова структура в икономиката, наречена финансов инженеринг.

Финансовият инженеринг представлява създаването, развитието и прилагането на иновативни инструменти и процеси, както и формулирането на оригинални решения за проблеми в областта на финансите и управлението на финансовия риск. Освен обаче първоначалния им замисъл за неутрализиране на риска, тези инструменти са и средство за търговия сами по себе си. Те могат да бъдат използвани както в стандартната им налична форма, но така също могат да бъдат и комбинирани във варианти подходящи за желаните цели на инвеститорите.

Разбира се, с помощта на финансовия инженеринг може да се постигнат отлични резултати, но в крайна сметка не и невъзможни. Все пак финансовият инженеринг може да доведе до смайващи позитивни резултати.

Финансовият инженеринг предлага най-различни алтернативи, дори и когато няма опасност от неуспех. Най-ясно обаче силата на финансовия инженеринг се разкрива, когато има наличие на риск. Дефинициите за риск в литературата са многобройни, но като цяло икономическата общност се е спряла на това, че рискът всъщност означава възможност за повече от един изход за дадено събитие. Тук трябва да се отбележи задължително, че възможните изходи не са само положителни, те включват и негативните изходи. Нека разгледаме следната ситуация. Инвеститор е закупил американски долар при курс 1,70 лв. за долар, а на следващия ден курсът ще се е променил много или малко с голяма доза вероятност. Но инвеститора е поел риск с два изхода - или курсът ще се покачи (положителен изход) и той ще спечели, или курсът ще се понижи (отрицателен изход) и той ще загуби. Да, но от друга страна банката, дилърът или брокерът, който е продал американския долар, е поел същия риск. Т.е. тук за едно и също събитие, курсът се покачва или курсът се понижава, се поражда риск. Единствено в случаи, че изходът е ясен и напълно предопределен, риск няма. Възможни ли си обаче - най-малкото разнообразие от изходи, риск съществува.

³ Kitanov, Y. Are Risk-free Government Bonds Risk Free Indeed? *Economy & Business*, Volume 9, 2015, pp. 523-530.

⁴ Kitanov, Y. Portfolio investment risks: typology and mitigation. *Economy & Business*. Volume 10, 2016, pp. 332-338.

Финансовият инженеринг обикновено се използва от институционалните инвеститори. Причините за това са няколко. На първо място дериватите и стратегиите, свързани с тях, са изключително сложни за изчисления. Инвеститор-физическо лице, който не е математик, трудно може да се справи с тях. Следователно му е необходим аналитичен софтуер. Софтуер обаче, който е скъп. Това е втората причина, поради която инвеститор-физическо лице трудно може да се възползва от възможностите, които дава финансовият инженеринг. Разбира се, с помощта на съвременните електронни таблици, като програмният продукт на Microsoft office "Excel", човек сам би могъл да проектира една или друга стратегия.

Тук вече може да се постави и въпросът: как да се измери степента на риска. Един такъв математически метод е изразяването на риска чрез дисперсията. Дисперсията най-общо е мярка за разпределението на дадена случайна величина или с други думи - отклонението от математическото очакване. Корен квадратен от дисперсията е стандартното отклонение. Това е статистическата мярка за разсейването на стойностите на една случайна величина около нейната средна аритметична или очаквана стойност. Когато имаме ниска стойност на стандартното отклонение, тогава приемаме, че рискът е нисък. Ако обаче стойностите на стандартното отклонение са високи, то тогава рискът се счита за голям. Стандартното отклонение се измерва в същите единици, както и самата случайна величина, т.е. ако доходността е в лева, то и стандартното отклонение (рискът) ще се измерва в лева. Ако доходността е в проценти, то и стандартното отклонение ще е в проценти.

Съществуват две възможности, чрез които рискът може да се намали.

Първата е хеджирането - инвестиране в един актив със структура на доходите, която компенсират излагането на конкретен източник на риск⁵.

Като пример за хеджиране най-очевидният инструмент е застраховката, но за инвестиционни цели тя няма как да се прилага. При портфейлните инвестиции има сходна възможност, макар и не така пряка. Ако инвестирате едновременно във фирма, произвеждаща бански костюми, и във фирма, произвеждаща зимни и планинска екипировка, очевидно сте хеджирали риска, свързан с туристическия сезон в България. Когато дойде лятото фирмата, произвеждаща бански костюми, ще се справя блестящо, защото обикновено хората прекарват отпуска си на море. През това време обаче фирмата, произвеждаща зимна и планинска екипировка, ще се представя не толкова добре, защото търсенето на такива облекла през лятото е по-малко, но пък се засилва с идването на есента, когато очевидно много по-малко хора биха се интересували от бански костюми.

Втората възможност е диверсификацията - инвестирането в много различни видове активи, така че да се ограничи излагането на риск от всеки отделен актив⁶. Диверсификацията заема много важно място в портфейлната теория - добавянето на един актив в общия портфейл намалява общия риск на портфейла и той може да стане по-нисък от риска на всеки един отделен актив. Задължително обаче трябва да уточним, че там корелацията е от съществено значение.

Има един принцип на пазарната икономика, познат на всички и гласящ, че за балансиране на търсенето и предлагането служат цените. Вероятно в повечето случаи пазарите са балансирани, но често и не успяват да постигнат

⁵ Боди, Зви, Алекс Кейнс, Алън Маркърс. Инвестиции, София, Натурела, 2001, с. 132.

⁶ Пак там, с. 501.

този баланс. Ако някоя швейцарска банка изведнъж съобщи на международните пазари, че голям неин клиент не си погасява кредитните задължения, това веднага ще понижи цените на акциите на фирмата-длъжник и фондът, който е инвестирал в тези акции, ще претърпи силни загуби. Такова рязко движение на цените се нарича летливо или волатилно. За неспециалистите тези движения на цените вероятно изглеждат твърде непредсказуеми и напълно случайни. Разбира се, отделни движения на цените са наистина случайни. Обаче с времето среднопретеглената волатилност може да получи цифрово изражение, вероятността за движение на цените може да се прогнозира, а инвеститорите могат да определят на каква цена са готови да съдействат за понижаване на стойностите на фактора летливост, който засяга тяхната дейност.

Всичко това се извършва на пазара на дериватите. Както показва тяхното наименование, те са производни ценни книжа, т.е. цените им се определят от цените на други, базови по отношение на тях, ценни книжа или други активи. Понятието “деривати” обхваща голям брой финансови инструменти, чиято стойност се основава пряко или косвено на цените на ценните книжа, стоките, паричните средства или други външни променливи. Такива са форуърдните сделки, опциите, суаповите сделки, фючърси, кредитните деривати, варантите. Тъй като казахме вече, че доходността на дериватите зависи от цените на други активи, то те се наричат още и условни бъдещи права или претенции. Поради факта, че стойността им зависи от стойността на други инструменти, дериватите могат да бъдат използвани като мощни средства както за хеджиране, така и за спекулации⁷.

Ролята на деривативните инструменти за овладяване на финансовия риск на капиталовите пазари

Важна причина, поради която деривативните инструменти добиват популярност и бурно развитие по отношение на обемите за търговия, е че рискът при производните инструменти е значително по-малък, отколкото при основните средства за кредитиране, банките обикновено отделят много по-малко количество капитал за обезпечаване. В случай, че притежаваме опция за закупуване на 1 млн. евро срещу швейцарски франкове, това ще ни даде възможност да спечелим или загубим еднакво с този, който е закупил същото количество валута при незабавно плащане срещу швейцарския франк. При фалит обаче на институцията, продала ни опцията, загубата ще бъде единствено заплатената от нас цена на опцията - нито повече, нито по-малко. Загубата обаче за инвеститора, закупил 1 млн. евро на паричния пазар, ще бъде цялата сума. При употребата на деривативен инструмент ние имаме сравнително предимство пред инвеститори, неизползващи този вид инструменти. Със сигурност може да се твърди, че развитието на производните инструменти и пазари, само по себе си, доведе до създаване на по-ефикасни начини за контролиране на риска.

Немаловажно за деривативните инструменти са изискванията за наличие на капитал. Задължението за капиталово обезпечение е част от общите изисквания за който и да е от еквивалентните продукти на балансовия отчет и това е една от причините за предпочитанието на банките към производните като към по-привлекателни средства за контролиране както на риска за самите тях, така и на риска, заплашващ техните клиенти. Друга причина е тяхната гъвкавост и многоликост. В никакъв случай не бива да сме учудени, че производните продукти са се превърнали във водещи инструменти на финансовия инженеринг.

⁷ Пак там, с. 502.

Дериватите са и в помощ на институционализирането на криптовалутите. Така например за най-известната криптовалута “Биткойн” от 10 декември 2017 година започнаха да се търгуват фючърси върху нея на една от най-големите борси за деривати - Chicago Board Options Exchange. Това означава, че ако до този момент инвеститори в нея са били само физически лица, без чисто финансови инвеститори, сега вече ще има и такива. Това ще намали нейната волатилност, ще се изгради едно относително доверие към валутата, и на практика тя ще бъде институционализирана. Ще бъде урегулирана и ще ѝ се придаде легитимно признание за съществуването ѝ. Доколкото това начинание ще бъде успешно, ще покаже само времето.

Деривативните инструменти се развиват особено в контекста на срочната търговия с валути и стоки. По същността си, най-общо казано, тази търговия представлява съвкупност от сделки за покупка или продажба на валути или стоки с дата на изпълнение или вальор в бъдещето. Нейните корени могат да се търсят във времето преди Първата световна война, когато сделките са се сключвали с условие на доставка в средата или в края на календарния месец⁸.

Особено силен тласък срочната търговия получава от началото на 70-те години на XX век насам. Това може да се обясни с действието на два основни фактора. Първо, разпадането на Бретън-Уудската система, което води до преминаването на всички държави по света към различни вариации на плаващи валутнокурсви режими. Вторият фактор е постепенното развитие на информационните технологии, което в синхрон с действието на първия фактор допринася за създаването на практически безбройни възможности за различни варианти на срочни деривативни сделки. Отпадането на златния стандарт и въвеждането на плаващи валутнокурсви режими неизбежно и логично води до появата на волатилност на международните валутни пазари, невиджана дотогава. Тази волатилност се пренася и върху стоковите пазари - спот и срочен, тъй като всички основни суровини в света се търгуват в световни валути, на първо място в щатски долари. Динамиката на цените им се засилва неимоверно поради липсата на реална обезпеченост както на долара, така и на останалите валути. Несигурността на тези пазари също нараства неимоверно и това се отразява в повишената волатилност на всички цени, които се проследяват на тях. В допълнение към гореказаното трябва да се отчете и още един значим фактор, който внася допълнителна несигурност на пазарите - валутни и стокови. Този фактор е мащабната структурна промяна, която настъпва през 70-те години в геополитически план и която има отношение предимно към политическата и икономическа самостоятелност на държавите от Близкия Изток и Северна Африка (Магреб). Тези държави притежават основната част от залежите на суров петрол в света и, обединявайки се в Организацията на страните-износители на петрол (ОПЕК), започват да диктуват ценовото равнище на тази структуроопределяща суровина за всяка една икономика. В резултат на това в началото на 70-те години на XX век световната икономика претърпява първия петролен шок, когато цената на тази суровина се увеличава няколко пъти в рамките на изключително кратко време. Оттогава волатилността на цената на петрола постепенно бива овладяна, но все пак динамиката в дългосрочен план си остава значима.

Сътресенията на пазара на суров петрол имат многопластови отражения върху икономиките както на страните-вносители, така и на страните-износители

⁸ Стоименов, М., Тодорова, В. Финанси на международната търговия, Издателски комплекс-УНСС, 2013, с. 69.

на суровината. Тъй като тя е структуроопределяща за цели ключови отрасли, нейната динамика се транслира в динамика на множество стоки и услуги и в крайна сметка води до появата на инфлация и свързаното с нея обезценяване на отделните валути. Налага се държавите да изработват цялостни политики, насочени към овладяването на петролните шокове, за да минимизират появата на крайно неблагоприятните ефекти върху икономиките си.

Отделно фирмите, като самостоятелни икономически субекти, започват активно да търсят начини да хеджират множеството рискове - валутни, стокови, ликвидни, лихвени, кредитни, които следват от засилената динамика на стоковите и на валутните пазари. Тези усилия дават тласък на появата на разнообразни срочни инструменти, целящи извършване на арбитражни операции и бързото разрастване на оборотите в тях.

Участниците на пазара бързо осъзнават, че волатилността носи със себе си не само увеличен риск, но и увеличени възможности за реализиране на печалба. Така постепенно се формират и двата основни типа участници от гледна точка на мотивите им за присъствие на пазара и тяхното поведение - рисковоиизбягващите и спекулантите.

Първата категория извършват деривативни сделки с цел да управляват риска, асоцииран с различните видове други сделки, които сключват, като например външнотърговските. При външнотърговските сделки значението на управлението на риска е подчертано многоаспектно. Рискът се проявява на всички равнища и вероятността да се материализира е относително висока поради динамиката както на валутните курсове, така и на цените на стоките. Така например, при всяка една външнотърговска сделка поне за една от страните по нея валутният риск е важен фактор. За покриването му се прилагат най-различни техники, но една от водещите е свързана със сключването на деривативни сделки, като по този начин страната, която встъпва в тях да се подсигури срещу негативно за нея движение на курса на съответната валута. Отделно във външнотърговските сделки силно се проявява ценовият риск или рискът цената на актива, обект на сделката, рязко да се промени, докато настъпи времето за доставката. С цел този риск да бъде минимизиран се сключват деривативни сделки, чиято основа е цената на съответната стока или суровина с цел тази цена да бъде "заклучена" за промени. По този начин се постига висока степен на предвидимост на паричните потоци за фирмите, които сключват подобни сделки. Това улеснява планирането и управлението на свободните средства от тяхна страна.

Преди да се спрем на характеристиките на основните типове деривати следва да се разгледат особеностите на функционирането на международните финансови пазари, тъй като именно те обуславят и допринасят за развитието на търговията с деривати.

Международните финансови пазари биха могли да се разделят на две основни групи - валутни пазари и пазари на финансови инструменти. В международните финансови отношения търговията с валута и различните видове валутни инструменти заема централно място, тъй като практически за всяка международна операция се налага един или друг вид валутна размяна. Затова по-долу се спираме първо по-подробно на същността и механизмите на функционирането на валутния пазар.

Валутният пазар по своята същност е глобален и децентрализиран. Това е така, тъй като от една страна всички видове икономически субекти от всички точки на земното кълбо имат достъп до него, а от друга - той самият

представлява съвкупност от многобройни самостоятелни центрове на търговия. Тези отделни центрове на търговия функционират независимо един от друг. Не съществува глобален орган, който да ги регулира и контролира⁹.

Друга характерна особеност на валутния пазар е, че той е пазарът с най-големи обороти в света. Статистика за обемите на сделките, сключвани на този пазар, се поддържа от Банката за международни разплащания в Базел, Швейцария.

При осъществяване на валутни сделки участниците във валутния пазар постоянно формират валутна позиция (currency position). Валутната позиция изразява съотношението между извършените покупки и продажби в една и съща валута за един ден. Ако вземанията и задълженията по отношение на конкретна валута са равни, такава валутна позиция е закрыта (затворена), а в случай на несъвпадение на техните суми тя е открита (отворена).

Открытата валутна позиция може да бъде къса и дълга. При открытата къса позиция пасивите и задълженията в чужда валута на даден участник във валутния пазар превишават активите и вземанията му в същата валута. И обратно, той е в открыта дълга позиция, при положение, че сумата на неговите активи и вземания в съответната валута е по-голяма от пасивите и задълженията му в същата валута.

Нетната (чистата) открыта валутна позиция се формира като краен резултат от всички дълги и къси позиции по отношение на валутите, с които оперира даден пазарен субект. Когато е в дълга позиция, той е изложен на риск от понижаване курса на съответната валута, а при положение че е в къса позиция - на риск от покачване на валутния курс¹⁰].

От гледна точка на това коя от двете валути е базова и коя – обменна, котироването бива два вида – пряко и косвено. Пряката котировка обозначава колко единици от местната валута са необходими за закупуването на една единица от чуждата валута. Прякото котироване най-често се използва на местните пазари и това е обяснимо, тъй като то е по-разбираемо и удобно за местните икономически субекти. При косвеното котироване се посочва колко единици от чуждата валута могат да бъдат закупени с една единица от местната валута.

Котировките освен това се делят на „курс купува“ и „курс продава“. Когато не е посочено кой от двата курса се визира, е прието да се има предвид, че това е „курс продава“.

Разликата между „курс купува“ и „курс продава“ формира т.нар. спред (по-рядко като синоним на спред може да се срещне и терминът „марж“). Размерът на спреда е един от много важните показатели за състоянието на търговията с дадена валута. По правило колкото по-наситен е пазарът на дадена валутна двойка с участници и колкото по-големи са обемите на търговия, толкова по-тесен е спредът. Освен това, в зависимост от обема на дадената единична сделка, спредът също може да варира. За колкото по-голям обем е сделката, толкова по-малък е спредът по нея. Следователно най-големите участници на валутния пазар – мощните международни банкови групи, които стоят на върха на пирамидата а валутната търговия, се възползват от най-тънките спредове. Размерът им се разширява по-надолу по веригата, като най-голям размер на спреда плащат на практика лицата, които търгуват с малки обеми.

Тъй като немалка част от валутите по обясними причини нямат пряка котировка една спрямо друга, за целите на получаването на курсовете се

⁹ Масларов, Св. Международни финанси, НБУ, 2010 г., с. 98.

¹⁰ Стоименов, М. Международни финанси, 2013 г.

прилагат т. нар. крос курсове. Крос курсът представлява курсът на една валута спрямо друга валута, изразен чрез трета валута. Ролята на тази „трета“ валута се играе от световните валути – на първо място щатският долар, последван от еврото. Това не е видно от самите котировки, но на практика, за да съществуват те, се минава през крос курс. Например, курсът на българския лев към индийската рупия не съществува самостоятелно, а е резултат именно на крос курс през щатския долар. Това е така, тъй като щатският долар, поради своята водеща роля на обменна валута в света, присъства във всяка държава, което по естествен път води и до формирането на курс на валутата на тази държава към долара. По този начин става възможно котирането на всяка една валута спрямо всяка друга.

Основни участници на валутния пазар са водещите международни банкови групи в света, разпрострели клоновете си мрежи на различни континенти. Те са основните източници на търсене и предлагане на различните видове валутни сделки. Отделно на валутния пазар участват и централните банки на всички държави по света. Те са особен тип субекти, които поради това, че извършват операциите тайно, внасят значителна волатилност на валутния пазар. Освен това те, за разлика от всички останали участници, не са на пазара с цел просто реализиране на икономическа изгода, а за прокарване на държавната политика на страните, в които са по линия на равнището на валутните курсове на местните валути. Действията на някои участници на пазар обаче могат да повлияят върху ефектите от действията на централните банки. Такива са хедж фондовете, някои от които работят със значими по своята парична стойност портфейли от различни ценни книжа, включително и деривати. Поради това и разполагат с възможност дори да атакуват равнището на валутните курсове на определени държави с цел реализиране на печалба от спекулацията. “Спекулацията е рисково поведение на пазар, чиято цел е реализиране на печалба“, като обикновено се има предвид, че сделките, които се сключват, нямат зад себе си реална нужда от валута (или съответната суровина или друга стока), а просто печалба от ценовите движения в една или друга посока. Затова се смята, че хедж фондовете, наред с положителната роля, която играят на пазара, в немалко случаи са източник на силна волатилност, оттам и на трудно прогнозируеми рискове на валутния пазар¹¹.

На следващо място по значимост са по-малките регионални и ограничени в рамките на пазарите на отделни държави търговски банки. До валутния пазар имат достъп и други институционални инвеститори като хедж фондове, инвестиционни посредници и др. На последно място, но не и по важност, са индивидуалните инвеститори - отделни лица, които са на пазара с цел реализиране на печалба от осъществяването на арбитражни сделки.

Основното разделение на участниците на валутния, а и на финансовия пазар, е на клиенти и посредници. Клиенти могат да бъдат на практика всички гореизборени видове участници - както индивидуалните инвеститори, така и институциите, така и държавите чрез централните си банки. Посредниците биват дилъри и брокери. Дилърите са лица, които купуват и продават валута и финансови инструменти за своя сметка. Те носят изцяло риска от неблагоприятно развитие на цените самостоятелно. Целта им е да реализират печалба в резултат от арбитража, възможен поради различията в цените във времето и на различни места. Брокерите свързват купувачите и продавачите. Така те улесняват търговията на международните пазари и техните действия

¹¹ Масларов, Св. Международни финанси, НБУ, 2010 г., с. 120.

водят до увеличаване на оборотите както на валутните, така и на пазарите на финансови инструменти. Брокерите не носят риск върху себе си от негативно стечение на обстоятелствата на пазар - спад или ръст в цените на активите, чиято търговия опосредстват. Рискът се носи от субектите, които те свързват, а печалбата им е под формата на комисионна за сключените сделки. Третият вид участници на пазарите са маркетмейкърите. Това са лица, които се ангажират да купят или продадат активи по предварително обявени цени (котировки). В ролята на маркетмейкър влизат основно търговските банки и класически пример за този тип тяхна дейност е предлагането на валути по котировки, огласени на валутните табла в техните локации. Всъщност търговските банки са вид участници, които влизат във всички възможни роли на международните финансови пазари. Те са както маркетмейкър, така и брокери и дилъри. Затова и ролята им на пазарите е централна¹².

Глобалният финансов пазар функционира непрекъснато, но на практика децентрализирано – всеки център на търговия има своите правила и участниците трябва да ги следват.

Както стана ясно, възможността за извършването на арбитраж, е в основата на мотивите за участие на международните финансови пазари. Арбитражът представлява съвкупност от действия, чиято цел е реализирането на безрискова печалба от разликата, която се наблюдава в цената на еднородни активи на различни места и/или по различно време.

Международните финансови пазари са децентрализирани и на отделните центрове на търговия се наблюдават например различни котировки на една и съща валутна двойка. Тези разлики обикновено са много малки, но имат огромно значение, когато става дума за огромни обеми. Големите участници на финансовите пазари в лицето на търговски банки, хедж фондовете и останалите институционални инвеститори на практика могат сериозно да повлияят върху стабилността на определени пазари и/или курсове на валути. Поради тази причина държавите се стремят да регулират възможностите за свободно извършване на арбитраж. Това на практика става посредством налагането на съвкупност от различни видове ограничения, които могат да се разграничат на два основни вида - икономически и административни. Икономическите ограничения са свързани, освен с действията на правителствата, и с обективните икономически реалности. Така например, прехвърлянето на банков път на големи суми пари предполага и плащането на такси за преводите. Съхранението на парите също изисква определени условия – наличието на изградени скъпи съоръжения за целта – трезори и специални каси, осигуряване на инкасо и охрана, а това е дейност, съпътствана с немалки разходи. Тези разходи намаляват печалбата от физическата търговия с валути. Административните ограничения пред арбитража се налагат от държавата, за да се контролира и ограничава тази дейност. Административните ограничения могат да бъдат най-разнообразни. Въвеждането на т. нар. капиталови контроли, което се наблюдаваше в съседна Гърция през 2015 г. във връзка с финансовата криза в тази страна, са пример за това – физическите и юридическите лица в страната нямаха възможност да разполагат изцяло със средствата си по банковите си сметки, така че дейности като например изтеглянето на евро и обръщането му в други валути бяха ограничени.

¹² Асенова, М., За статута и образованието на инвестиционните и борсовите посредници в България, сп. Икономика и управление, год. VIII, №1, 2012, с. 41-47.

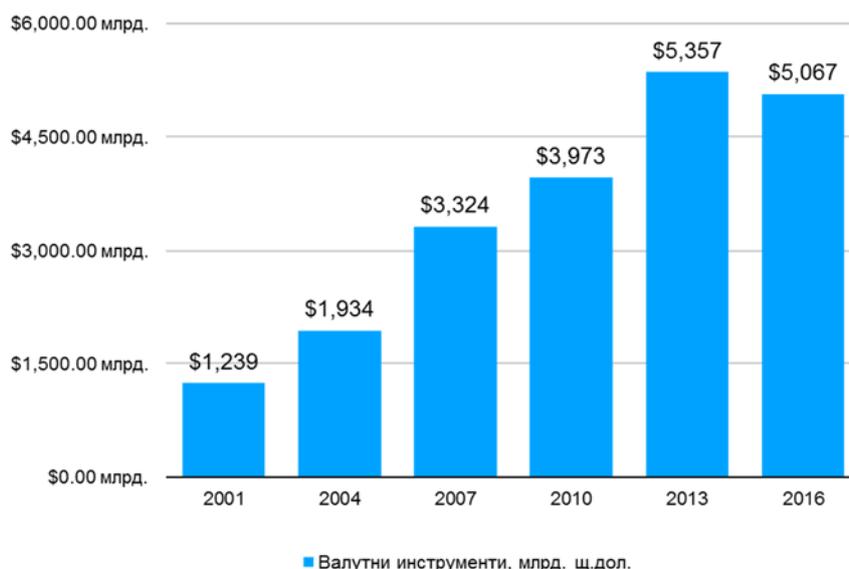
Когато деривативни сделки се сключват с цел избягване на риска от ценови, курсови или лихвени промени на два пазара, се говори за покрит арбитраж. Тази техника е предпочитана от икономическите субекти, които избягват риска.

Както стана дума, на пазара участват и друга категория лица – спекулантите, и тяхна основна цел е да реализират печалба от излагането на въздействието на риска. Тези субекти по правило търсят волатилността в цените, равнището на лихвените проценти и валутните курсове с надеждата, че ще спечелят именно от нея. За техните действия е характерно непокриването на различните сделки, които сключват, или извършването на непокрит арбитраж в неговите най-ранообразни форми - валутен, лихвен, стоков и пр.

Непокритият арбитраж представлява сключването на срочна сделка, например, откриването на депозит в банка в чужбина във валута, различна от националната за дадения субект и непокриването му с фючърсна или форуърдна продажба на олихвения депозит на срочния пазар с очакването, че равнището на спот курса на съответната валута към националната в деня на изтичането на депозита ще е по-висок от форуърдния курс, наличен към момента на откриването на депозита. Вероятността това да се случи обаче не е стопроцентова и следователно шансът спекулантът да реализира загуба в резултат на противоположно на очакванията му движение на валутния курс е налице.

Това обаче дали даден субект би имал предимно спекулативно или рисковоиубягващо поведение на пазара зависи и от неговите индивидуални особености, включително такива от чисто психологически характер. На пазара на срочни инструменти и двата типа участници имат своето място, роля и влияние върху ценовите динамики. Може да се каже, че като цяло дейността на спекулантите води до по-висока степен на непредвидимост на ценовата динамика. Това се дължи на факта, че тяхното поведение и избор на деривативни инструменти не се мотивира от решения, свързани с изпълнението на сделки по реални доставки на валути или стоки, а от стремежа към реализиране на рискова печалба. А какво движи този стремеж? Очакванията за печалбата, които се свързват неизменно с динамиката на цените и валутните курсове.

В контекста на гореказаното би било коректно да се твърди, че развитието на пазара на деривативни инструменти се дължи в немалка степен именно да активността на спекулантите. Като положителен ефект от тяхното участие на пазара може да се посочи не само разширяването му откъм видове деривативни инструменти, но и от гледна точка на насищането му с ликвидност, което в някои случаи може да го прави относително по-стабилен на ценови колебания. Огромните възможности за реализиране на печалба - повече или по-малко рискова, обуславят и ежегодното нарастване на оборотите на пазара на деривативни инструменти, видно от статистиката на Банката за международни разплащания в Базел (Bank of International Settlements, BIS), Швейцария. Данни от последния тригодишен отчет са представени на фиг. 1.



Фиг. 1. Обороти на пазара на деривати

На всеки три години Банката за международни разплащания (БМР), Базел, Швейцария провежда международно проучване на пазара на валута и деривати. В резултат на проучването се събира обхватна и международно съпоставима информация за размера и структурата на тези пазари. БМР определя обхвата на данните и методологията за тяхното събиране. На национално равнище проучването се осъществява от националните банки на отделните страни.

Проучване на пазара на валути и деривати в България

Българската народна банка (БНБ) редовно участие взема в т.нар. тригодишно проучване на пазара на валута и деривати. Координирането на изследването на българския финансов пазар се извършва от отдел „Анализи“ към Дирекция „Ковчезничество“ на БНБ. В него участват 12 търговски банки¹³ (т.нар. отчетни дилъри) като за целта предоставят информация за оборотите от търговия с валута и деривати и разбивка на данните по инструменти, контрагенти, валутни двойки и падежна структура през месец април 2016 г. Макар и за конкретен период, преди две години, получените данни дават ясна представа за състоянието и тенденциите на пазара с деривати у нас. По отношение на валутния пазар данните свидетелстват за увеличение с 9.5% през 2016 г. в сравнение с 2013 г.¹⁴.

Най-висок дял във валутната търговия заемат спот трансакциите. Те са 64% от всички трансакции (спрямо 75% през април 2013 г.). Техният дял в сравнение с 2013 г. е намалял с 6.9%.

¹³ Банка ДСК, Банка Пиреос България, БНП Париба С.А. - клон София, Обединена българска банка, Първа инвестиционна банка, Райфайзенбанк (България), СИБАНК, УниКредит Булбанк, Юробанк България, Сосиете женерал Експресбанк, Ситибанк Европа – клон България, Инг банк Н.В. – клон София

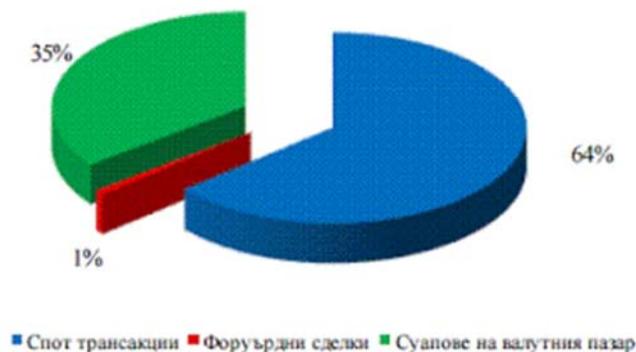
¹⁴ Данните са от изследване „Проучване на пазара на валута и деривати“. http://www.economistbg.com/2016/09/blog-post_2.html (последно видяно на 19.06.2018).



Фиг. 2. Оборот на валутния пазар (2007-2016)

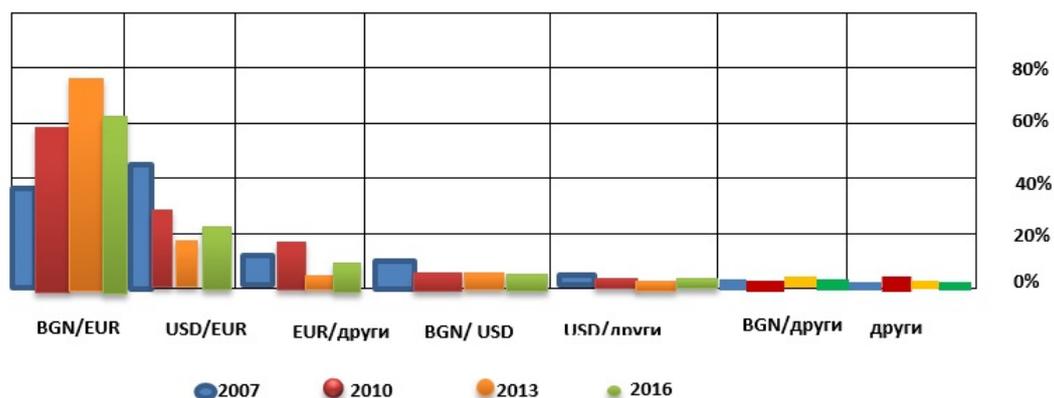
Суаповете на валутния пазар и форуърдните сделки представляват съответно 35% (наблюдава увеличение със 72.6%) от общия оборот, а при вторите - 1% от общия оборот (намаление с 60.1% спрямо 2013 г.) (фиг. 3).

Оборот на валутния пазар по инструменти
(април 2016 г.)



Фиг. 3. Оборот на валутния пазар по инструменти (към април 2016 г.)

Най-активно търгуваните валути са лев, щатски долар и евро (фиг. 4). Трансакциите, включващи лев от едната си страна, намаляват в абсолютна стойност и относителен дял до съответно 1 181.2 млн. щ.д. и 66.9% (спрямо съответно 1 278.1 млн. и 79.2% през април 2013 г.). Трансакциите, включващи щатски долар от едната си страна (с изключение на лев/щатски долар), нарастват в абсолютна стойност до 410.1 млн. щ.д. (спрямо 273.6 млн. през април 2013 г.), а в относителен дял се увеличават до 23.2% (спрямо 17% през април 2013 г.). Най-често търгуваната валутна двойка е лев/евро, като тя формира 66% от общия оборот (спрямо 78% през април 2013 г.), следвана от щатски долар/евро с дял от 23% (спрямо 16% през април 2013 г.). Търговията на други валутни двойки, различни от евро, щатски долар и лев, е незначителна по обем.



Фиг. 4. Най-активно търгувани валути (2007-2016)

Нарастването на оборота на валутния пазар през месец април 2016 г. се дължи в най-голяма степен на увеличаване на трансакциите между отчетните дилъри, които нарастват с 53.1% до 667.8 млн. щ.д. (фиг. 5). Техният относителен дял достига 38% от среднодневния обем (спрямо 27% през април 2013 г.). Трансакциите с други финансови институции намаляват с 14.7% до 918.7 млн. щ.д., но относителният им дял остава най-висок (52% спрямо 66.8% през април 2013 г.). Трансакциите с нефинансови клиенти нарастват със 79.2% до 179 млн. щ.д.



Фиг. 5. Оборот на валутния пазар по контрагенти

При трансакциите между отчетните дилъри и други финансови институции най-много сделки са осъществени с финансови институции от официалния сектор (в т.ч. централни банки и международни финансови институции от публичния сектор), които представляват 91% от всички трансакции между отчетните дилъри и други финансови институции.

В географско отношение 61% от всички трансакции на валутния пазар през месец април 2016 г. са осъществени с местни контрагенти (спрямо 73% през

април 2013 г.). Останалите трансакции представляват сделки с контрагенти от чужбина.

Извънборсов пазар на деривати върху лихвени проценти

Среднодневният оборот на извънборсовия пазар на деривати върху лихвени проценти (форуърдни сделки, суапове и опции) през месец април 2016 г. възлиза на 0.1 млн. щ.д. За сравнение, през същия период на 2013 г. той възлиза на 4.7 млн. щ.д.

Суаповете върху лихвени проценти са единственият инструмент, използван от отчетните дилъри през месец април 2016 г. (също както и през април 2013 г.), като този вид трансакции бележат намаление с 97.6% спрямо същия период на 2013 г.



Фиг. 6. Оборот на извънборсовия пазар на лихвени деривати (април 2016) (в млн щ.д.)

Заклучение

През последните години все повече нарасна значимостта на финансовия инженеринг чрез суапи за дългово неизпълнение. CDS представляват най-активно търгуваните финансови деривати, които бързо откриват своето място на световните финансови пазари, а впоследствие отразяват насоката на развитие на националната икономика и степента на негативните ефекти от кризата. Те представляват и неизменна част от глобалната финансова система, а не случайно явление, „зародило“ се като ефект от Глобалната финансова криза 2007-2008 г. Основното им приложение е да осигурят техники и разработят стратегии за защита от риск в случаите, когато други такива са неефективни в специфичната пазарна конюнктура.

В съответствие със „Стратегията за развитие на българския капиталов пазар“ особено внимание трябва да се отдели на развитието на пазара на деривативни финансови инструменти, тъй като те позволяват да се ограничат рисковете при извършване на сделките с различни активи на финансовите пазари. Българският опит за осъществяване на борсови сделки с използване на деривативи е относително малък. Макар и бавно, на пазара се появяват нови, по-сложни инструменти, разширява се съставът на участниците на пазара, в това число за сметка на активизиране на компаниите от реалния сектор.

Източници

1. Асенова, М., За статута и образованието на инвестиционните и борсовите посредници в България, сп. Икономика и управление, год. VIII, №1, 2012, с. 41-47.
2. Банка ДСК, Банка Пиреос България, БНП Париба С.А. - клон София, Обединена българска банка, Първа инвестиционна банка, Райфайзенбанк (България), СИБАНК, УниКредит Булбанк, Юробанк България, Сосиете женерал Експресбанк, Ситибанк Европа – клон България, Инг банк Н.В. – клон София.
3. Боди, Зви, Алекс Кейнс, Алън Маркъс. Инвестиции, София, Натурела, 2001.
4. Желязкова, В. Кръгова икономика. Финансови аспекти. Издателство "Св. Григорий Богослов", 2017 г.
5. Масларов, Св. Международни финанси, НБУ, 2010 г.
6. Масларов, Св. Международни финанси, НБУ, 2010 г.
7. Проучване на пазара на валута и деривати: http://www.economistbg.com/2016/09/blog-post_2.html (последно видяно на 19.06.2018).
8. Стоименов, М. Международни финанси, 2013 г.
9. Стоименов, М., Тодорова, В. Финанси на международната търговия, Издателски комплекс-УНСС, 2013 г.
10. Kitanov, Y. Are Risk-free Government Bonds Risk Free Indeed? *Economy & Business*, Volume 9, 2015, pp. 523-530.
11. Kitanov, Y. Portfolio investment risks: typology and mitigation. *Economy & Business*, Volume 10, 2016, pp. 332-338.
12. Zhelyazkova, V. Sustainable investing trends. Can they help the transition to circular economy? *Economy & Business*, ISSN 1314-7242, Volume 12, 2018, pp. 88-94.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS AND LOCAL COMMUNITIES

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНИТЕ И МЕСТНИТЕ ОБЩНОСТИ

Necessity of new teaching methods in the university

Необходимост от нови методи на преподаване във висшето образование

Въведение

Преподаването е целенасочено, предварително планирано общуване, в хода на което се осъществява образованието, възпитанието и развитието на обучаемия, усвояват се отделни страни от опита на човечеството, от опита на действията и познанието. Обучението е най-важното средство за формиране на личността и на първо място - на умственото развитие и общото образование. Процесът на обучение е насочен към формиране на знания, умения, навици, опит от творческата дейност и културно развитие¹.

Цел в настоящото изложение е разкриването на предимствата пред интерактивните методи на преподаване, които изискват много голяма предварителна подготовка от страна на преподавателите и умения да организират и ръководят учебния процес в посока на провокиране на мисленето, задълбочения анализ на явленията и извеждане на тенденциите в развитието на процесите.

Наред с това, двустранният процес на обучение във висшите училища изисква от отсрещната страна – обучаемите, да имат необходимите вече създадени навици за самостоятелна подготовка, проучване на въпросите от различни източници и способност за самостоятелно обобщаване на информацията, правене на заключения, изводи и връзки между основните понятия и зависимости.

В изследването се разглеждат методи на преподаване във висшия училища, в това число и съвременни. Обосновава се необходимостта от внедряване на иновационни методи на преподаване. Дава се определение на понятията „интерактивни методи“ и „активни методи“ на обучение.

Принципи на обучението в университета

Обучението е съвместна дейност или система от действия между преподавателя и субекта на ученето, насочена към усвояване от този субект на избрани от преподавателя (или съвкупността от преподаватели) елементи на обективизирания опит на човечеството: на учебния материал или на обекта на обучението.

¹ Банкова, И. Културни бариери пред устойчивото развитие. Перспективи и предизвикателства пред съвременното управление. Национална научна конференция УНСС, 22.10.2015, София.

В хода на обучението педагогът насочва, информира, организира, стимулира дейността на обучаемите, коригира я и я оценява, а обучаемият овладява съдържанието, видовете дейности, отразени в учебните програми. При това именно участието в обучението на преподавателя прави процеса на усвояване управляем, позволяващ да се усвоят необходимите за студента елементи на обективизирания опит на човечеството и и го прави най-рационален начин, вече проверен и закрепен в този опит.

Като мост, който съединява теоретичните представи с педагогическата практика, служат принципите на обучение. Принципите на обучение винаги отразяват зависимостта между обективните закономерности на учебния процес и целите, които се преследват в обучението. В съвременната дидактика принципите на обучение се разглеждат като препоръки, насочващи преподавателската дейност и учебния процес като цяло, като начини за постигане на преподавателските цели с отчитанена закономерностите на учебния процес.

В същото време, когато се очертава системата от принципи на преподаване във висшето училище, е необходимо да се отчитат особеностите на учебния процес на тази група учебни заведения. Към тези особености се отнасят:

- във висшето училище се изучават не основите на науката, а самата наука в развитие;
- сближаването на самостоятелната работа на студентите и научноизследователската работа на преподавателите;
- наблюдава се единство на научното и учебното начало в дейността на преподавателя на висшето училище за разлика от учителя в средното училище;
- идеите за професионализация в преподаването на почти всички науки са отразени далеч по-ярко, по-силно, отколкото в средното училище.

В наши дни учебният процес изисква постоянно усъвършенстване поради факта, че се извършва смяна на приоритетите и социалните ценности: научно-техническият прогрес все повече се осъзнава като средство за постигане на такова равнище на производството, което в най-голяма степен отговаря на постоянно повишаващите се потребности на хората, на развитието на духовното богатство на личността. Затова съвременната ситуация в подготовката на специалисти изисква коренно изменение на стратегията и тактиката на обучението във висшето училище.

Главна задача на висшето училище на съвременния етап е подготовката на специалисти, способни нестандартно, гъвкаво и своевременно да реагират на измененията, които се извършват в света. Поради това за подготовката на студентите за бъдещата професионална дейност трябва да се внедряват и използват иновационните методи на преподаване във висшите училища.

Поставянето на задачите за въвеждане на нови методи в процеса на преподаване е обусловено от следните причини:

- от развитието на науката, в това число на нейните приложни аспекти, обхващащи различните страни на социалния живот, в резултат на което в основни навици, неотменими атрибути на професионалната дейност на випускниците на университета се превръщат разработката на хипотези, намирането на оптимални и при това нетривиални решения, проектирането, моделирането; формирането на съвременния конкурентен пазар на труда, мотивиращ студентите да направят осъзнат избор на бъдещата професионална специализация още по време на обучението си във висшето училище и да усвоят

необходимите компетенции в учебната, производствената, преддипломната практики;

– от динамичното усъвършенстване на социалната сфера, на сферата на услугите, диктуващи необходимостта от постоянно усвояване на новите методи, начини, технологии, форми на разнообразна дейност, намиране на ефективни методи за решаване на проблемите.

Характеристика на интерактивните технологии на преподаване

Като се ориентира към извършващите се изменения съвременната система на висшето образование трябва да премине в особен иновационен режим на развитие, в който е необходимо да се запазят най-добрите традиции във висшето ни образование и в същото време да се отчетат тенденциите на развитие на системите за подготовка на специалисти в други страни, да се съпостави българският опит със световните норми и стандарти.

Към иновационните методики на преподаване се отнасят интерактивните и компютърните технологии.

Интерактивните технологии на преподаване включват:

– лекции (научни, социални, професионални, интегративни и др.) и
– семинари (обсъждане, учебни дискусии, технологии за проектно обучение и др.).

Компютърните технологии на преподаване предполагат събиране, преработка, съхранение и предаване на информация от обучаващия към обучаемия и обратното.

Произходът на понятието „интерактивен“ произлиза от „inter“ - взаимен и „act“ - действие) и означава взаимодействие, който се намира в режим на беседа, диалог с някого.

Следователно интерактивните методи на обучение, които означават постоянно взаимодействие, диалог, беседване на преподавателя и студента, при което доминираща позиция трябва да заемат студентите, докато преподавателят е длъжен да задава правилната насока на обсъжданията. Изследванията на наши и чужди автори² в областта на методиката, методологията и методите на преподаване показват, че използването на интерактивни методи на обучение е едно от най-ефективните, резултативни методи на оптимално усвояване на новия и заздравяване на вече изучавания учебен материал. Поне два са важните резултати в това отношение:

Първо, на студентите им е по-леко да разберат и запомнят материала, когато те сами са субекти на учебния процес.

Второ, даже най-слабите и притеснителни студенти се включват в процеса на обучение.

Най-съществените различия, от които могат да се открият предимствата на интерактивния образователен модел, са посочени в таблица 2.

² Иванов, Ив. Интерактивни методи на обучение. www.ivanpivanov.com/uploads/sources/55_Interaktivni-metodi-za-obuchenie.pdf (видяно на 20.02.2018); Господинова Цв. Видове интерактивни методи. НБУ, Годишник т.2, 2016 г. ISSN 1313 -7875; Гюрова, В. (2006) Интерактивността в учебния процес С.; Костова, Здр. (2003). Интерактивни и иновативни методи на преподаване, ЮЗУ “Н. Рилски”; Тодорина, Д. Създаване на интерактивна образователна среда (теоретични и приложни аспекти). http://pedagogy.swu.bg/wp-content/uploads/2012/04/Todorina_Interact_obrazov_sreda_2010.pdf (видяно на 20.02.018); Abdullah, Mardziah Hayati. Problem-Based Learning in Language Instruction & A Constructivist Model. ERIC Digest 1995; Lancard, Bettina A. New Ways of Learning in the Workplace, ERIC Digest 1995; Naylor, Michele. Work-Based Learning, ERIC Digest 1997.

Таблица 2. Сравнителна таблица между традиционния и интерактивния образователни модели³

ТРАДИЦИОНЕН ОБРАЗОВАТЕЛЕН МОДЕЛ	ИНТЕРАКТИВЕН ОБРАЗОВАТЕЛЕН МОДЕЛ
Усвояване на информация, необходима за успешно представяне на изпита	Осъзната потребност от информация
Идентификация и решаване на проблеми в структурирана и статична обкръжаваща среда	Идентификация и решаване на проблеми в неопределена и динамична обкръжаваща среда
Прилагане на знания и умения към специфични случаи и ситуации	Приспособяване към информационните ресурси Превръщане на информацията в годен за приложение ресурс
Взаимодействие „учител-ученик“	Взаимодействие „ученик-ученик“ и работа в екип
Преподавателят прави индивидуалните оценки и атестации и осигурява обратна връзка	Преподавателят и студентите съвместно правят индивидуалните оценки и атестации и осигуряват обратна връзка

Използването на интерактивните методи на преподаване помага да се решат немалко проблеми:

- формира у студентите интерес към изучаваната дисциплина;
- осигурява оптимално усвояване на новия учебен материал;
- развива интелектуална самостоятелност;
- създава навици за работа в екип, за анализиране на материала и избор на най-правилен отговор;
- развива колективизъм, уважение към чуждото мнение;
- формира у студентите мнения, професионални компетенции и жизнени навици.

Известни са следните интерактивни методи на преподаване:

- кръгла маса (дебати и дискусии);
- мозъчна атака;
- ролеви и делови игри;
- евристична беседа;
- ситуационен метод (анализ определенних ситуации);
- майсторски клас;
- тренинги;
- проектен метод;
- групова работа с илюстративен материал.

В образователния процес могат да се използват пасивни и активни методи на преподаване. Интерактивните методи могат да се разглеждат като най-съвременна форма на активните методи.

Същността на активните методи на преподаване, насочени към формиране на умения и навици, се състои в това да осигурят изпълнение от страна на студентите на тези задачи, в процеса на разрешаването на които те самостоятелно овладяват умения и навици.

Развитието на активните методи на обучение е обусловено от факта, че пред обучението са поставени задачи не само за усвояване от студентите на

³ Иванов, Ив. Интерактивни методи на обучение. www.ivanpivanov.com/uploads/sources/55_Interaktivni-metodi-za-obuchenie.pdf (видяно на 20.02.2018).

знания и формиране на професионални умения и навици, но и на развитие на творчески и комуникативни способности на личността, формиране на личностен подход по отношение на възникващите проблеми.

Така например, непосредственото въвличане на студентите в активна учебно-познавателна дейност в хода на учебния процес е свързано с прилагането на методи, които са получили обобщеното название „активни методи на обучение“. Преподавателят в своята професионална дейност използва такава класификация и група методи, които най-пълно помагат да се решат тези дидактически задачи, които той поставя за даденото занятие. Интрактивните методи на обучение са едни от най-ефективните средства за въвличане на студентите в учебно-познавателната дейност.

Към тези начини на обучение се отнасят:

- евристическото обучение;
- дискусията;
- мозъчната атака;
- кръглите маси;
- деловата игра;
- методът на казусите и т. н.

На практика всеки от посочените методи се отличава с положителни страни, но и с някои особености. Например, **евристичната беседа** сама по себе си е метод, който е получил названието си от свързвания със Сократ метод на обучение „евристика“, означаващ - намирам, откривам, изнамирам. Доколкото по своята психологическа природа евристичната беседа възприема в основата си колективното мислене или беседа (като търсене на отговор на проблемите), то в педагогиката този метод е прието да се нарича метод на проблемното обучение.

Дискусията, като метод на обучение, започна да се прилага в последните години, когато беше провъзгласена гласността и бяха снети забраните срещу плурализма на мненията не само по житейските въпроси, но и по проблемите на теорията, политиката, идеологията. По този начин посоченият метод – дискусията, представлява специално програмирано свободно обсъждане на теоретическите въпроси на учебната програма, които обикновено започват с постановката на въпроса. Дискусията се използва при груповите форми на семинарите, практикумите, събеседванията по изпълнението на резултатите от изпълнението на поставените задания, на практическите и лабораторни занятия, когато студентите е нужно да вземат отношение.

Често пъти се прилагат и лекции-дискусии, когато лекторът в хода на изложението на материала се обръща към аудиторията с отделни въпроси, изискващи кратки и бързи отговори. Дискусията в пълния смисъл не може да се осъществи на самата лекция, но въпросът, предизвикал наведнъж няколко различни отговори от аудиторията, вече създава психологическа атмосфера за колективно мислене и готовност внимателно да се изслушат постановките на лектора, който дава отговор на на дискусияния въпрос.

Методът на „**мозъчната атака**“ като метод на обучение не се прилага широко в практиката на университетското преподаване, въпреки че неговото название се появява в системата за управление в сферата на научните изследвания. Този метод широко се прилага в икономическата и управленска дейност. Същността на метода е в търсене на отговор от страна на специалистите за всеки сложен проблем посредством интензивни изказвания на всевъзможни възникнали идеи, догадки, предложения. Освен това „златното правило“ при мозъчната атака е следното – нищо от произнесеното от

участниците в разговора да не се подлага на съмнение, да не се критикува, а да се осигури пълна свобода на изказване на всякакви идеи.

По отношение на „**кръглите маси**“, то този метод педагозите заимстват от областта на политиката и науката. Като правило, кръглите маси се организират за обсъждане на определен проблем с представители на различни политически и научни направления. При обучението методът „кръгла маса“ се използва най-често за повишаване на ефективността при усвояването на теоретичните проблеми чрез разглеждането им в различни научни аспекти, с участието на специалисти с различен профил и от различни научни направления.

Особено внимание заслужава методът на „**деловата игра**“, който първоначално се появява, колкото и да е странно, не в системата на образованието, а в практиката на стопанското управление. Сега деловите игри се прилагат в изследователската работа, в процеса на разработените проекти, при колективното изработване на решенията и във военното дело. В подготовката на специалисти от различен профил в сферата на висшето образование деловата игра се прилага преди всичко за обучение в областта на управленската дейност. Методът на деловата игра като метод на обучение се заключава в учебното моделиране на ситуацията в тази дейност, в която предстои да се обучат студентите, за да може на моделите, а не на реалните обекти, да се упражняват бъдещите специалисти как да изпълняват съответните професионални функции.

Необходимо е така също да се отдели внимание и на „**метода на казусите**“, който е най-ефективният и разпространен метод на организация на активната познавателна дейност на студентите. Методът на анализа на конкретните ситуации развива способността към анализ на жизнените и производствени задачи. Сблъсквайки се с конкретната ситуация, обучаемите трябва да определят има ли в нея проблем, в какво се състои той и да определят своето отношение към създалата се ситуация.

Заключение

С развитието на научнотехническият прогрес се увеличава обемът на информацията, задължителна за усвояване. Информацията бързо остарява и се нуждае от постоянно обновяване. Оттук следва, че обучението, което е ориентирано предимно към запаметяване на материала, само отчасти може да удовлетвори съвременните изисквания. Това извежда на преден план проблема за формиране на такива качества на мисленето, които биха позволили на студента самостоятелно да усвоява постоянния поток от нова информация, развитие на такива способности, които да дадат възможност след завършване на образованието си дипломираният висшист да може да не изостава от ускоряващия се научнотехнически прогрес. Нужни са нови методи и подходи в обучението, които биха могли да научат студентите да се учат, т.е. самостоятелно да намират и да усвояват нужната информация. Ролята на преподавателя е да насочва, обобщава и оценява извършената от студентите работа, да посочва правилността на техните разсъждения и грешките в процеса на изпълнение на заданията.

Библиография

1. Банкова, И. Културни бариери пред устойчивото развитие. Перспективи и предизвикателства пред съвременното управление. Национална научна конференция УНСС, 22.10.2015, София.
2. Господинова Цв. Видове интерактивни методи. НБУ, Годишник т. 2, 2016 г. ISSN 1313 -7875.
3. Гюрова, В. (2006) Интерактивността в учебния процес. С.
4. Иванов, Ив. Интерактивни методи на обучение.
www.ivanpivanov.com/uploads/sources/55_Interaktivni-metodi-za-obuchenie.pdf
(видяно на 20.02.2018).
5. Костова, Здр. (2003). Интерактивни и иновативни методи на преподаване, ЮЗУ“Н.Рилски“.
6. Тодорина, Д. Създаване на интерактивна образователна среда (теоретични и приложни аспекти). http://pedagogy.swu.bg/wp-content/uploads/2012/04/Todorina_Interact_obrazov_sreda_2010.pdf (видяно на 20.02.2018).
7. Abdullah, Mardziah Hayati. Problem-Based Learning in Language Instruction & A Constructivist Model. ERIC Digest 1995
8. Lancard, Bettina A. New Ways of Learning in the Workplace, ERIC Digest 1995.
9. Naylor, Michele. Work-Based Learning, ERIC Digest 1997.

Guidelines for the development of regional plans for sustainable development in Northern-East Bulgaria

Насоки за разработване на регионални планове за устойчиво развитие на Североизточна България

Въведение

По-голямата прецизност и конкретика в определянето на инвестиционните приоритети в развитието на районите, точното разписване на тематичните цели, индикаторите за мониторинг, контрол и изпълнение трябва да улеснят задачите пред българското правителство до 2019 година, когато за подписването на предвидения договор за партньорство ще трябва да се определи размерът на нуждите на страната, да се дефинират националните приоритети, да се предложи програмата за национални реформи и да се посочи ясно постигането на националните цели, свързани със стратегия “Европа 2020”. В тези договори, освен тематичните приоритети и инвестиционните цели, ще трябва да се определят и условията, при които ще се осъществява финансирането от европейските фондове на основата на единни финансови правила. В национален контекст в регионалните планове за развитие на районите следва да се отчетат заложените приоритети в няколко важни документа, които ще окажат съществено значение върху развитието на районите.

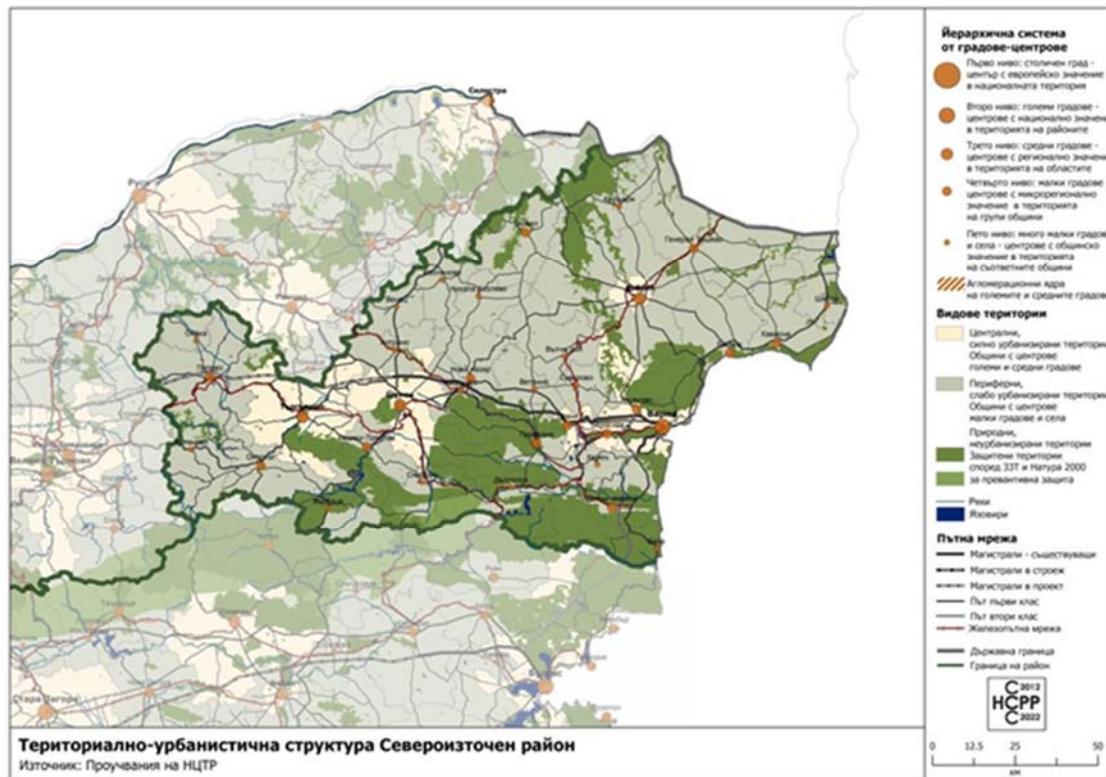
Потенциал за устойчиво развитие на Североизточния район

Националната стратегия за регионално развитие на Република България (НСРР) за периода 2012-2022 г. дава заявка да се промени съществуващият секторен подход и да се акцентира върху потенциала и ресурсите на районите, които да бъдат използвани пълноценно и интелигентно за преодоляване на различията/ неравенствата между регионите в ЕС и страната, в междурегионален и вътрешнорегионален план, за да се постигнат целите на социалното, икономическото и териториалното сближаване¹.

В НСРР на Република България за периода 2012-2022 г. е отделено специално внимание на неформалните райони, най-важните от които са Дунавското и Черноморското крайбрежие. Това се налага поради ориентацията на ЕС към политика на интегрирано управление на крайбрежни зони и речни басейни, която с глобалните промени в климата става все по-належащо да бъде приложена във всички страни, споделящи общи водни басейни и течения. При разработване на плановете за четирите района от ниво 2, граничещи с р. Дунав и с Черно море, ще се вземат под внимание най-важните постановки от подписаните важни политически декларации и конвенции, от Програмата за опазване на околната среда на Черноморското крайбрежие на Световна банка, UNDP и UNEP (2003), от Дунавската стратегия на ЕС за региона на река Дунав и от Морската политика на ЕС, както и от документите, разработени и приети на местно равнище от МРРБ и МОСВ, от басейновите дирекции, от местните власти и от местни асоциации.

¹ www.government.bg/cgi-bin/e-cms/vis/vis.pl?g=&n=9&p=0211&s=001

Фокусирането върху Дунавското пространство ще се осъществява в определени зони от двете страни на реката, между които Видин – Калафат, Козлодуй – Оряхово – Бекет, Свищов – Никопол – Търну Магуреле, Разград – Русе – Гюргево – Букурещ, но това следва да се осъществява чрез равнопоставеност на пространственото сближаване и икономическите и социални аспекти на кохезията.



Фиг. 1. Териториално-урбанистична структура на Североизточен район

Североизточният район има добри потенциали за бъдещо социално-икономическо развитие. Характерно е, че на него се пада най-големият относителен дял в постигането на целите на Стратегия „Европа 2020“ по отношение на ВЕИ в крайното енергийно потребление (18%) и намаляването на енергийната интензивност на БВП с 54% при средно 50% за страната. Приоритетите за постигане на целите на регионалното развитие ще бъдат обвързани с интегрираната морска политика и консолидираните приоритети на програмата за Черноморския регион. Те са насочени към използване на потенциалите за развитие в следните сфери:

➤ Транспортна инфраструктура – развитие на пътната и ж.п. инфраструктура на европейските транспортни коридори и създаване на подходящи условия за успешното включване на Пристанище Варна в нарастващия товарооборот в Черно море и утвърждаването му като основен логистичен и дистрибуторен център за връзка между Общоевропейските транспортни коридори VII, VIII, IX и ТРАСЕКА. Изграждане на АМ „Черно море“ и извеждане на транзитния автомобилен трафик по-далече от чувствителната крайбрежна територия, курортните селища и комплекси по брега. Изграждане и възстановяване на регионалните пътища, което гарантира бъдещо развитие,

както и спиране на обезлюдяването, намаляване на безработицата, създаване на нови източници на доходи и заетост.

➤ Използване на потенциала на района за изграждане на инсталации за производство на енергия от възобновяеми енергийни източници, особено на ветрогенератори в крайбрежните територии. Постигането на по-екологична икономика не би следвало да означава само създаване на нови иновативни производства, но и постигане на по-голяма производителност чрез ограничаване изчерпването на ресурсите, насърчаване и преориентиране на регионалната икономика към енергоефективни продукти и системи.

➤ Иновации и наuchнотехнологично развитие – внедряване на системи за управление на качеството, стимулиране на екологично чисти и енергоспестяващи производства, стимулиране на продуктови и технологични иновации. Създаване на привлекателна бизнес среда чрез изграждане на подходяща бизнес инфраструктура, създаване и развитие на клъстери и инвестиционен маркетинг. Въвеждане на широколентов достъп до интернет в публичните институции, предприятията и домакинствата.

➤ Природно и културно наследство, туризъм – повишаване на туристическия интерес и развитие на разнообразни туристически продукти и услуги не само със сезонен характер – морски, яхтен, културен, екологичен, аграрен, приключенски, селски, ловен и религиозен туризъм, спа и др. Преодоляване на сезонността на морския рекреативен туризъм и осигуряване на целогодишна натовареност на туристическата база вследствие уникалните културно-исторически паметници, историко-архитектурните комплекси и природни дадености. Развитие на туризъм във вътрешността на района. Развитие на рибарството и аквакултурите. Подобряване на координацията и качеството на управление на превенцията на риска, целяща опазването на природната среда, живота и здравето на хората и развитието на туризма и маркетинга на дестинациите в устойчива и сигурна околна среда.

➤ Териториално развитие и сближаване – разширяване на трансгранично, междурегионално и транснационално сътрудничество. Създаване на по-добри условия за комуникация със страните от Централна и Западна Европа и Азия и интегриране на регионалната икономика към европейския пазар. Районът има потенциал да се развива като източен портал на ЕС, добре обвързан с АМ „Черно море“. Варна е град с национално/ транснационално значение според европейската класификация на урбанистични ядра (FUA) и ще играе ролята на „европейска порта“. Варна има потенциали да попадне в бъдеще в категорията на градове с общоевропейско значение (MEGA).

➤ Опазване на околната среда – обновление на обществения транспорт и изграждане на системи, осигуряващи по-висока степен на сигурност, намаляване на шумозамърсяването и подобряване качеството на въздуха в градовете. Изграждане и разширяване на пречиствателни съоръжения за отпадни и питейни води, канализационни и водоснабдителни мрежи. Депониране, обезвреждане и рециклиране на битови и промишлени отпадъци и рекултивация на замърсени територии. Защита от ерозионни и свлачищни процеси, предпазване от наводнения и мониторингови системи за опазване на околната среда, прилагане принципите на Интегрирано управление на крайбрежни зони (ИУКЗ).

Таблица 1. Показатели за изпълнение на НСРР за Североизточен район

№	Ключови показатели - изходни стойности	България	Северо-източен район	
1	БВП/човек - лева	9007	7231	
2	Дял на БВП на човек от средната стойност на ЕС 27 - 2008 г.	44%	37%	
3	Безработица – 2010 г.	10,3%	14,6%	
№	ПРИНОС КЪМ СТРАТЕГИЯ „ЕВРОПА 2020” ЦЕЛЕВИ СТОЙНОСТИ КЪМ 2020 г., ИЗХОДНИ СТОЙНОСТИ 2009/2010	БГ 2020	СИ 2009/2010	СИ 2020
1	Заетост на населението на възраст 20-64 г.	76,0%	63,9%	74,0%
2	Инвестиции в научно-изслед. и развойна д-ст (НИРД) - % от БВП	1,5%	0,3%	2,0%
3	Цели „20/20/20” по отношение на климата/енергията:			
	- съкращаване на емисиите на CO ₂	-		-
	- дял на ВЕИ в крайното енергийно потребление	16,0%		18%
	- повишаване на енергийната ефективност	25,0%		27,0%
4	Намаляване на дела на преждевременно напусналите училище до:	11,0%	18,7%	14,0%
	Нарастване на дела на висшистите на 30-34 г.	36,0%	26,6%	36,0%
5	Намаляване на хората под прага на бедност с:	16,0%		17,0%

Производствената и обществената активност на населението в една страна или неин икономически регион основно зависят от територията, която обитава населението, както и от комплекса от специфичните природни дадености и влиянието на териториалните фактори и условия. Природният комплекс дава възможност на хората да организират своето разумно и нормално съществуване. Икономическият потенциал на тази територия се формира на база демографската ситуация и природните дадености на отделните териториални единици. За да се постигне една ефективно действаща

териториална система, включваща рационално изградени производствено-стопански структури, социално приемлива демографска конфигурация и модерно уредена селищна мрежа, е необходимо различните дейности да бъдат планирани, регулирани и насочени съобразно предварително набелязаните цели и задачи и в зависимост от основните приоритети на регионалната икономическа политика във всичките ѝ аспекти.

Погледнато от друг аспект, регионалното развитие може да се определи като “съзнателна дейност на обществото, насочена към координиране и регулиране на процесите, протичащи на дадена територия, с цел тяхното хармонизиране и създаване на оптимални условия за труд, бит и възстановяване на населението, и развитие на благосъстоянието на трудещите се въз основа повишаване ефективността на общественото производство”.

Регионално планиране за устойчиво развитие на Североизточния район

За определяне същността на регионалното планиране е необходимо неговият предмет да се разграничи от предмета на макропланирането. Макропланирането и регионалното планиране са в единство, което произтича от същността на планирането като функция на стопанското и социалното управление. Създаването на най-добри условия на живот, труд, бит и почивка на дадена територия е обект на регионалното планиране. То има следните разновидности в зависимост от нивото на планиране:

- планиране на икономически райони в национален и транснационален аспект;
- регионално планиране в макросистемата, т.е. в национален мащаб
- планиране на отделната териториална единица като макросистема, т.е. регионален мащаб

Според обхвата, обекта и характера, регионалното планиране може да се диференцира на:

- териториално социално-икономическо планиране - обект при този вид планиране е развитието на регионалната икономика, регулирането на доходите, заетостта и създаване на материални условия за живот и развитие на населението в духовен аспект.
- развитието на системите за оптимизация на труд и живот;
- селищно устройствено планиране;
- градоустройствено планиране – обектът при него е пространственото развитие на градовете и пространствените урбанизационни структури;
- кадастрално планиране;
- бюджетно местно финансово планиране – обектът е осигуряване на самоуправлението и самофинансирането;
- административно планиране – касае създаване на програми за реализация и изпълнение на всички други планове.

Всеки един от изброените видове регионално планиране има свое поле за действие като те не влизат в противоречие, а взаимно се допълват. Те действат комбинирано като контролират и регулират развитието на отделните територии заедно с всички процеси и явления, протичащи върху тях.

Като методологична основа за построяване на регионалната структура на териториалната система е послужила разработката на различни критерии за отделяне на регионите. Нека да разгледаме тези критерии от позицията на

тяхната значимост при формирането на предприемаческата среда на мезоравнище.

Райони на реализация на комплексни регионални програми

Формирането на регионалната политика на националното правителство непосредствено зависи от общонационалните цели и състоянието на икономиката на страната. В периоди на икономически растеж преобладават социалните цели, в периоди на икономически спад – икономическите. Ако в предишни години важна цел на правителството беше изравняване на равнището и условията на живот на населението в отделните региони, то днешната регионална политика се осъществява в рамките на глобалната цел – изход на страната от кризата.

За постигане на поставените цели е необходимо да се осигури междуотраслева и междурегионална координация на действията, концентрация на ресурси и тяхното използване. Необходимостта от формиране на целева комплексна програма се явява в тези случаи, когато решението на сложен проблем изисква взаимодействие и координация в работата на множество организации.

Завършвайки анализа на критериите за отделяне на регионите, още веднъж ще подчертаем преимущественото значение, за процесите на държавно регулиране на развитието на предприемачеството в регионите, на съществуващото административно-териториално деление. Именно на това равнище се съсредоточават правовите, ресурсните, а също така и властовите правомощия при създаването и регулирането на предприемаческата активност.

Изхождайки от гореизложеното, изглежда правомерно административно-териториалните единици да бъдат считани за основни обекти на регионалното управление, а в контекста на провежданото изследване и обект на регионалната политика в сферата на предприемачеството.

Елементи на регионалната бизнес среда

От гледна точка на нашата изследователска задача трябва да очертаем елементите и характеристиките на регионалната бизнес система като приемаме, че регионът представлява система от отношения по осигуряване на производствените процеси в рамките на конкретна територия.

Възпроизводствената съставна част на региона и мястото в нея на предприемачеството, изискват особено внимание и поради това ще бъде специално разгледана. Основните характеристики на региона като такава система съответно са:

- Регионалната стопанска система възниква и се развива на основата на съсредоточени върху ограничена територия реални и потенциални ресурси, чието количество и качество обуславя характера на производствената специализация на региона и позволява реализацията на икономическите и социалните цели на развитието.

- Регионът представлява отворена икономическа и социална система, разменяща продукция, ресурси, информация с други териториални системи и зависеща от икономическите и социални системи от по-високо равнище.

Изолирано определяне на оптимална вътрешнорегионална структура на производството е принципно невъзможно, тъй като локалният оптимум в редица случаи може да се окаже в противоречие с общодържавния оптимум. Рационалната структура на териториалната стопанска система следва да се

определя от национални позиции, като се отчита мястото на региона в общественото разделение на труда и междурегионалното взаимодействие.

Във функционално отношение регионалната икономическа система представлява съвкупност от стопански субекти, с различни мащаби на дейност, влизащи в състава на отделните отрасли подсистеми. Те съвместно използват природните, материалните, финансовите и трудовите ресурси на региона, осигуряващи реализацията на икономическите и социалните цели на развитието на дадена територия.

Секторът на МСП съсредоточава в себе си преобладаващата част от икономическата дейност в региона и осигурява ръст на заетостта, значителна част от постъпленията в местните бюджети, формиране на предприемаческа култура, създаване на нова социална група от частни собственици.

Централно звено на регионалната политика е регионалният маркетинг – разчетена в дългосрочна перспектива стратегия за привличане на инвестиции в даден регион, чрез благоустройство на неговата територия и развитие на човешкия капитал. В контекста на нашето изследване важно е обстоятелството, че именно развитието на малкия бизнес често се сблъсква със сериозни проблеми. Част от тези проблеми не зависи от мащабите на дейността. Друга част е непосредствено свързана с недостатъчния предприемачески опит, с отсъствието на информация за потенциалната изгодност на едни или други производства за капиталовложение, с недостатъчното разпространение на съвременните технологии, позволяващи миниатюризиране на производството.

Оптимизиране на пазарната структура на Североизточния район

На влиянието на пазарната структура върху поведението на фирмите са посветени както фундаментални трудове, така и многобройни изследвания. Болшинството от авторите посочват като приоритетен фактор икономите от мащаба на производството. На него се придава решаващо значение като източник на промишлена концентрация и висока производителност на труда.

Разпределението на пазарните структури по степен на намаляване на конкуренцията: пазар на съвършена конкуренция, пазар на чист монопол, квази-конкурентен пазар, пазар на монополистична конкуренция, олигополен пазар, картелен пазар, пазар с доминираща фирма с конкурентно обкръжение, пазар на естествен монопол.

Оценка на факторите на регионалната структура

Особен интерес в контекста на настоящото изследване представлява възможността да се използва за интегрална оценка на височината на бариерите за вход на малките фирми на пазара: отношението на обема реализирана продукция на едно заето лице средно за големите фирми към съответния показател за малките фирми.

В известни методики този показател се съпоставя и с разходите за 1 лев продукция в големите и малките предприятия. Този проблем обаче, се нуждае от допълнително изследване. Нека разгледаме възможните фактори, способстващи за вътреотраслеви различия в ефективността на фирми с различен размер и определящите вътреотраслеви бариери пред мобилността.

На първо място, следва да се отбележи един такъв фактор като икономите на разходи, обусловени от увеличаването на мащабите на производство. В редица отрасли, водещите фирми с големи обеми произвеждана продукция, имат значителни преимущества пред малките фирми

за сметка на понижаване на средните производствени разходи. Преимуществовата са свързани също така с повишаване равнището на специализация на труда и с ефективното използване на капитала.

Положителният ефект на ръста на мащабите на производство също така ще способства за концентрация на производството в отраслови разрез. От една страна, достъпът в такива отрасли за малки предприятия е затруднен, тъй като най-често концентрацията оказва отрицателно въздействие на относителната ефективност на малките фирми. От друга страна, цените, определяни от водещите олигополи, позволяват съществуването на голям брой малки промишлени фирми. Тяхното преминаване обаче, към групата на големите фирми е свързано със значителни трудности.

Положителната връзка между индустриалната концентрация и доходността се потвърждава от някои емпирични изследвания. Пелцман изхожда от обичайната представа, че по-голямата концентрация води до по-голям пазарен дял, по-висока цена и по-голяма печалба за отделните компании. В хода на изследването обаче, става ясно, че причинно-следствените връзки могат да бъдат съвършено различни и че механизма на конкуренция в отрасъла може да бъде такъв, че по-високата ефективност на няколко големи фирми води до по-голям доход, ръст и по-голяма концентрация в целия отрасъл.

Демсетц смята, че ако ефективността е свързана с концентрацията, то следва да има и положителна взаимовръзка между концентрацията и разликата в темповете на дохода в голямата и малката фирма.

Същност на регионалната иновационна система

Разкриването на същностните характеристики на регионалната иновационна система изисква разглеждането на въпроса, тръгвайки от общото към частното. И тъй като всяка една регионална система, каквато е и иновационната регионална система, се явява част от една по-висша система, каквато е националната система, на преден план изпъква необходимостта от осъществяване на кратък преглед на въпросите, свързани с националната иновационна система.

Разглеждането на икономиката на една държава в качеството ѝ на иновационна система е сравнително нов процес, който стартира в годините на последното десетилетие на двадесети век. Първата формулировка на иновационната система се дава от Фрийман, според когото иновационната система е „мрежа от институции в частния и държавния сектор, чиито дейности и взаимодействия инициират въвеждане, модификация и дифузия на технологиите“.

Изхождайки от високата степен на припокриване на същностните характеристики на националните и регионални икономически системи, изведеното определение за същността на дадена иновационна система би могло да се приеме за еднакво валидно както за националната икономика в цялост, така и за отделната регионална икономика, явяваща се част от националната икономика. В основата на иновационната регионална система стои знанието, т.е. на преден план се извежда необходимостта от провеждане на активен процес по обучение.

Разглеждането на същността на иновационната система в тесен смисъл обхваща единствено институциите, които са свързани с осъществяването на разработки и изследвания – университети, фирмени институти, технологични лаборатории и др. Разглеждането на понятието в широк аспект дава основание

да се твърди, че в него се включват още и всички институции, които пряко или косвено участват в осъществяването на иновационна дейност и по този начин допринасят за създаването и разпространението на нови знания и продукти – производствени звена, обслужващи звена, маркетинговата система, финансовите институции и посредническите организации.

Основните елементи, които формират регионалната иновационна система, са: фирмите, университетите, научните центрове, правителството и посредническите организации. Всички те се намират в непрекъсната връзка и взаимодействие помежду си.

На най-високо йерархично равнище стои парламентът, последван от отделните министерства, които се явяват своеобразни проводници на държавните политики. Става въпрос за: Министерство на образованието и науката (МОН); Министерство на финансите (МФ); Министерство на регионалното развитие и благоустройството (МРРБ); Министерство на икономиката (МИ) и др. Посочените формират т.нар. структури на научно-технологичната и иновационната политика. Накратко казано, правителството създава законовата и нормативна уредби, въз основа на които се изгражда необходимата инфраструктура за „създаване“ на новото знание, стимулира финансовия сектор за участие в инициативи за създаване на знание, както и насърчава развитието и технологиите чрез разработването на конкретни политики.

На следващото по-ниско йерархично равнище се намират изпълнителните структури, които включват обществените организации, частните организации и индустрията. В групата на обществените организации попадат университетите, коледите, академиите и всички останали държавни институции, които осъществяват научноизследователска дейност. В групата на частните организации попадат фирмените изследователски звена и институции, фондациите и научните общности. Към индустрията се причисляват изследователските звена на частни и държавни индустриални фирми. Организациите, функциониращи на това йерархично ниво са преките създатели и разпространители на новото научно-технологично знание. Фокус следва да се постави и върху индустриалните фирми, които спадат към частните организации, създаващи знание. Специфичното за тях е, че те осъществяват дадено нововъведение, което е резултат от самостоятелно осъществявана от тях научно-техническа и развойна дейност.

Подкрепящите структури формират най-ниското йерархично равнище. Към тях спадат посредническите организации, регионалните власти, финансовата рамка. Посредническите организации включват технологичните паркове, иновационните центрове и бизнес инкубаторите. Към регионалните власти спадат регионалните бизнес консорциуми и публично-обществените съвети по иновациите. Финансовата рамка се формира от финансовия капитал и заемно-кредитните фондове.

Изведените елементи от регионалната система, както вече бе посочено, се намират в непрекъсната връзка и взаимодействие. Макар всеки от елементите на отделните йерархични нива да се характеризира със свои специфични особености и функции, може да се заключи, че днес всеки участник в процеса по създаване на ново знание, независимо от това представител на коя от участващите сфери е, би могъл да инициира, а също така и да участва в изпълнението на предприемаческата функция. В рамките на осъществяване на иновационен процес предприемаческата функция запазва своята същност, но

промяна настъпва във формата на нейното изпълнение. Тази функция продължава да се реализира чрез своето свързващо действие, но вече на институционално-организационно равнище и чрез активността на всеки един от участниците в системата.

От казаното отново може да се стигне до фокусирането върху обстоятелството, че в днешния свят, характеризиращ се със силна динамичност и висока степен на сложност, в центъра на вниманието попадат не само отделните изпълнители, осъществяващи своята свързваща функция, но и връзките и взаимодействията, които съществуват и протичат между всички участници (елементи) в иновационната система (било тя на регионално или национално ниво).

Взаимодействие между регионална иновационна система и иновационна политика

Регионалната иновационна система, както вече бе посочено, се явява част от националната иновационна система. Подчинявайки се на теорията за системния подход се стига до произтичащия от нея факт, че изследването на дадена система е коректно, само когато се изучат всички възможни аспекти и предполага изследване на взаимозависимостта между структура и функция. Само по този начин биха могли да се опознаят специфичните особености на отделния регион в качеството му на регионална иновационна система.

Става въпрос за извеждането на специфични регионални характеристики, каквито са: природните дадености, природните ресурси, климатът, почвите, релефът, историческия и културен капитал, човешкия и социален капитал, производствените връзки и цикли, уменията и специализацията, съществуващите предимства на съответния регион, както и предизвикателствата, с които следва да се справя в бъдеще. Именно тези характеристики стоят в основата на определянето на специфичното, характерното за съответната регионална система и на тази база и на регионалната иновационна система.

От една страна, регионалната иновационна политика, следва да постига ефективно взаимодействие с културните фактори в региона. Става въпрос за оползотворяване на съществуващите възможности и нагласи на участниците в бизнес дейността за осъществяване на иновационен процес. Става въпрос още и за въздействие върху потребителските нагласи на хората, които да доведат до нуждата от осъществяване на иновационен процес. И не на последно място, става въпрос за осъществяване на взаимодействие между предприемаческата активност и иновационния процес, при която връзка да се осъзнае и оцени взаимната полза, която биха извлекли двете страни.

От друга страна, регионалната иновационна политика оказва въздействие и върху вече съществуващата и натрупана база от знание в съответния регион. Чрез действията и мероприятията, залегнали в регионалната иновационна политика се цели осъществяване на въздействие върху човешкия ресурс от гледна точка на неговата квалификация и мобилност, чрез осъществяване на процес на непрекъснато обучение.

От трета страна, чрез провежданата регионална иновационна политика, съобразена със специфичните изисквания на региона, би могла да се постигнат подкрепяща регулаторна и фискална среда; да се изградят конкурентни пазари както на стоки и услуги, така и добре функциониращи капиталови пазари.

Разработваната регионална иновационна политика следва да дава отговор и на въпросите, свързани с предизвикателствата, пред които ще се

изправи съответния регион в бъдещото си развитие. Основният проблем, изведен не само по отношение на регионалните иновационни системи, но и по отношение на националните иновационни системи, е свързан с трансфера на знания и технологии между научноизследователския сектор и индустрията. Именно това е и основната причина към настоящия момент политиките на Европейския съюз в областта на иновационната политика да имат за фокус осъществяването на по-качествена връзка между създателите на иновациите и техните потенциални ползватели.

Подобряване на пазарния достъп като фактор за устойчиво развитие на Североизточния район

Очерталата се тенденция на намаляване на дела на земеделието в цената на крайния продукт става все по-отчетлива. За това има обективни обстоятелства – промяната в модела на хранене и пр., но без съмнение това развитие подкопава допълнително позицията на производителите, особено на по-малките стопанства. Могат да се приведат още аргументи, но и така е ясно, че интересите и на земеделците, и на обществото изискват целенасочени мерки на политическо ниво за подобряване на пазарния достъп на селскостопанските производители. Като се има предвид, че пазарните проблеми имат различни измерения за едрите и дребните производители, както и за отделните подсектори, те биха могли да се обединят в няколко групи:

➤ Интегриране на пазарите:

Развитието на транспортната инфраструктура и намаляването на транспортните разходи са от съществено значение за фермерите. От особено значение е нарастването на пристанищния капацитет. В същата посока е въздействието на напредъкът в развитието на комуникациите и достъпа до информация, особено наличието на широколентов Интернет.

➤ Развитие на пазарната инфраструктура:

Функционирането на развита система от стокови борси, тържища и пазари, последните оборудвани с хладилници и съоръжения за първична обработка на продукцията, е от ключово значение, особено за по-дребните производители. Досегашният опит в това отношение не е особено насърчителен, което прави още по-необходима държавната подкрепа за реализацията на проекти в тази област.

➤ Коопериране на производителите:

Необходимо е да се насърчава сдружаването на производителите и кооперирането на участниците във веригата на предлаганите селскостопански продукти и храни. Интегрираното производство и по-късата верига до пазара биха довели до избягване на прекупвачите и биха донесли по-висока добавена стойност, а оттам и по-високи доходи на земеделските стопани.

➤ Ефективна конкурентна среда:

Високата концентрация на производството в хранително-преработвателния сектор и търговията и публично известната практика в някои области поставят въпроса за ефективното и пълно приложение на Закона за защита на конкуренцията. Толерирането на картелни споразумения би било разрушително за земеделието. Възниква въпроса дали този закон е в състояние да предотврати появата на доминиращи стопански структури и налагането на съмнителни договорни отношения.

Другата група мерки засягат създаването и подкрепата за плуралистична структура в изкупуването и търговията с земеделски стоки. Безпрепятственото

влизани и излизани на фирми от този сектор е особено важно, както и функционирането на различни по големина, организация и функции стопански агенти.

Трето, повече прозрачност в ценообразуването ще бъде от полза както за производителите, така и за потребителите. Специално внимание заслужава ограничаването на случаите на „асиметрично ценообразуване“, при което при нарастване на фермерските цени растат и потребителските, крайни цени, докато при намаляване на фермерските цени потребителските се задържат на достигнатото ниво.

И четвърто, следва да се премахне практиката на заблуждаващо етикетиране на продуктите.

Големите вериги за доставка на храни, чийто дял в търговията нараства, налагат производството на големи партии стандартизирани и еднообразни продукти. При тези условия продуктовото разнообразие и специфичните качествени характеристики отиват на заден план. В същото време потребителското предпочитание към качествени продукти, които освен това са част от регионалната идентичност и от многообразието на условията на страната, дават шанс на по-малките, но изискващи повече разходи на труд стопанства. Точно тези стопанства следва да получат подкрепа за развитие на каналите за реализация и за по-пряк достъп до потребителите. Освен това означаването на географския район на произход и на използваните методи на производство следва да дава статут на „регионални“ продукти.

Развитието на местните пазари трябва да заема по-значимо място в селскостопанската политика. Аргументите в полза на такова разбиране са от различен характер: отговаря на интересите на потребителите, запазва създадената през годините култура на производство и потребление, допринася за запазването на местната идентичност и пр. От гл. т. на структурната и регионалната политика това е ефективна, пазарно ориентирана мярка, която може да подкрепи малките стопанства и тези от райони с природни ограничения за селскостопанската дейност. В условията на глобализация успехът на местните пазари и продукти може да противодействат на процеса на унификация на производството и потреблението. В крайна сметка това е принос както за запазването на плуралистична аграрна структура и разнообразието на земеделските продукти, така и за жизнеността и културното наследство на селските райони.

Подобреният достъп до пазарите в процеса на глобализация позволява на големите стопанства да увеличават доходността чрез реализация на икономията от мащаба. Шансът за малките ферми е да произвеждат качествени продукти с по-висока добавена стойност. Досега ОСП и селскостопанската политика на България е била насочена предимно към защита на интересите на големите фирми. Общественият интерес изисква провеждане на по-балансирана политика, която да позволи успешна дейност и на по-малките фирми. Укрепването и подкрепата за местните пазари и на регионални продукти със специфични качествени характеристики е политика с особено силен потенциал в тази област.

Заклучение

От представеното изложение произтичат следните по важни изводи и заключения:

Първо: трябва да се обърне особено внимание на подобряване на възможностите за модернизация и трансфер на иновации в малките и средни стопанства и предприятия, тъй като те не разполагат с достатъчно собствени ресурси за закупуване на модерно оборудване, или ако имат такива, то стои под въпрос дали те могат да го използват ефективно.

Второ: Настоящата разработка отчита необходимостта от предприемачество на малките и средни предприятия в аграрния отрасъл със функционална структура на няколко нива, което позволява да се вземат обосновани и конкретни управленски решения:

1. Специфични пречки за въвеждане на иновациите в МСП в АО.
2. Определяне и отчитане на рисковете на иновативността на МСП в АО.
3. Програма за развитие на регионалната бизнес среда за предприемачество на малки и средни предприятия в аграрния отрасъл.

Трето: В контекста на посочените насоки за постигане на новите по-амбициозни цели на ЕС до 2020 година и за усъвършенстване на кохезионната политика, както и предвид потенциала на Североизточен район за бъдещото му развитие, могат да бъдат направени следните препоръки и предложения относно разработването на РПР на СИР за периода след 2014 г.:

- При разработването на РСР СИР следва да бъдат взети предвид целите и приоритетите на НСРР и на стратегическите и планови документи за регионално и местно развитие, както и секторните приоритети и инвестиционните намерения на структуроопределящите за Североизточен район политики.

- Във фокуса на целите на РПР СИР трябва да бъде преодоляването на вътрешнорегионалните различия, по които напредъкът в настоящия период е силно ограничен. Целесъобразно е да бъде създаден финансов инструмент и механизъм за консултиране и подпомагане на изоставащите общини с цел балансиране процесите на развитие вътре в района.

- Предвид констатираното изоставане в икономическото развитие на района, при програмирането на новия планов период следва да се включат разнообразни и широкообхватни приоритетни оси в повече оперативни програми, целящи създаване и подпомагане развитието на иновативни клъстери и структури.

- Да се идентифицират мащабните проекти на територията на района, свързани с реализацията на РПР СИР, за които ще се търси подкрепа от бъдещите оперативни програми.

- Да продължи процеса на подобряване на административния и експертен капацитет за разработване и управление на проекти, особено в изоставащите в това отношение общини.

- Да се анализират и оценят по-задълбочено процесите на развитие, като се изведат основните проблеми и се определят регионалните цели до 2020 г. с акцент върху повишаване образователното ниво на човешкия капитал и на неговата по-гъвкава пригодност на пазара на труда чрез триъгълника на знанието – висше образование, наука, иновации. В тази връзка наличието на висши училища в района, функциониращи в условията на динамично развиваща се икономика, предоставя допълнителни възможности за ориентация към развитието на нови технологии и иновации.

- Да се въведе механизъм за координация и ефективно взаимодействие на Регионалния съвет за развитие в СИР и на Областните съвети за развитие в района със Съвета за развитие към Министерския съвет.

- Да се организират информационни кампании в областите и общините на района, за да бъдат представени и обсъдени предложенията на ЕК относно новата кохезионна политика на ЕС, регионалната политика на България, както и приоритетите за развитие на Североизточен район за следващия период 2014-2020 г.

Четвърто: Формирането на регионалната политика на националното правителство непосредствено зависи от общонационалните цели и състоянието на икономиката на страната. В периоди на икономически растеж преобладават социалните цели, в периоди на икономически спад – икономическите. Ако в предишни години важна цел на правителството беше изравняване на равнището и условията на живот на населението в отделните региони, то днешната регионална политика се осъществява в рамките на глобалната цел – изход на страната от кризата.

Пето: За постигане на поставените цели е необходимо да се осигури междуотраслева и междурегионална координация на действията, концентрация на ресурси и тяхното използване. Необходимостта от формиране на целева комплексна програма се явява в тези случаи, когато решението на сложен проблем изисква взаимодействие и координация в работата на множество организации.

Шесто: Завършвайки анализа на критериите за отделяне на регионите, още веднъж ще подчертаем преимущественото значение, за процесите на държавно регулиране на развитието на предприемачеството в регионите, на съществуващото административно-териториално деление. Именно на това равнище се съсредоточават правовите, ресурсните, а също така и властовите правомощия при създаването и регулирането на предприемаческата активност.

Специфичните насоки за разработване на регионалните планове за развитие на районите са свързани с новите тематични цели, разработени в стратегия “Европа 2020”. В допълнение на това ще бъде необходимо да се подобри координацията за по-ефективно използване на европейските фондове и увеличаване на добавената стойност. При включването на рибарството, селското стопанство и селските райони това означава, че почти всички български райони на планиране ще могат да се възползват от възможностите за финансиране на проекти, при условие че прилагат интегрирания подход и преодолеят секторната изолираност.

Библиография

1. Областни стратегии за развитие 2007-2013 г.
2. Общински планове за развитие 2007-2013 г.
3. Национална стратегия за насърчване на малките и средни предприятия в България (2007-2013 г.), приета 2007.
4. Национална стратегия за развитие на туризма 2008.
5. Националната стратегия за насърчване на развитието на клъстерите за периода 2007- 2013 г.
6. Националната стратегия за развитие на научни изследвания 2020.
7. Пети (кохезионен) доклад за икономическо, социално и териториално сближаване, Европейска комисия, Брюксел, 2010 г.

8. Правилник за прилагане на Закона за регионалното развитие Приет с ПМС № 216 от 02.09.2008 г. Обн. ДВ. бр. 80 от 12 Септември 2008 г.
9. Препоръка на Съвета относно Националната програма за реформи на България от 2011 г. и за представяне на становище на Съвета относно актуализираната Конвергентна програма на България за периода 2011-2014 г.
10. Приносът на регионалната политика за интелигентен растеж в рамките на стратегия „Европа 2020“, Европейска комисия, Брюксел, 2010 г.
11. Приносът на регионалната политика за устойчив растеж в рамките на стратегия „Европа 2020“, Европейска комисия, Брюксел, 2011 г.
12. Програма за реализация на дейности в районите за целенасочена подкрепа 2010 – 2013 г., МРРБ, 2009 г.
13. Проект „Конвенциите от Рио“ – съвместна инициатива на МРРБ и Програмата за развитие на ООН, публикации, www.riocconventions.org, 2010 г.
14. Проект на Стратегия за устойчиво развитие на Република България, 2007 г.
15. Пчелинцев и др. Условия формирания региональной политики. // Проблемы прогнозирования, 2006, №2
16. Регионални планове за развитие 2007-2013 г.
17. Ръководни принципи за устойчиво териториално развитие на европейския континент, СЕМАТ 2000 г.
18. Секторни стратегии за развитие, покриващи частично или изцяло периода 2014-2020 г. (в сферата на транспорта, околната среда, енергетиката, икономиката, развитие на телекомуникационните мрежи, пазара на труда, иновациите и въвеждането на нови технологии).

Regional policy and socio-economic development in Pazardjik District

Регионална политика и социално-икономическо развитие в област Пазарджик

Въведение

Устойчивото развитие от дълго време е сред основните теми на европейската политика и представлява баланс между икономическите и социалните условия на дадена територия. Целта на настоящето изследване е да се направи преглед на регионалния капацитет за устойчиво развитие на една област от Южен централен район. Осъществено е проучване на структурата, функциите и развитието на област Пазарджик чрез изграждане на система за оценка, включваща основни икономически и социални индикатори. Разгледани са статистически данни, отнасящи се за периода 2006-2016 г. Анализът показва, че напредъкът на икономическата активност в областта е постепенен, но се наблюдава значително нарастване на показателите произведена продукция, обороти и преки чуждестранни инвестиции. Препоръчително е да се прилагат по-ефективно основните принципи за коопериране и конкуриране при стратегическото планиране на развитието на отделните подразделения в област Пазарджик.

Настоящият труд търси отговорите на редица въпроси, свързани с прилагането на принципите за успешно стратегическо планиране и устойчиво развитие на регионите и как се проявяват те на практика в изследваната регионална единица от Южен Централен район. Анализирани са възможностите за икономически и социален подем на област Пазарджик, която се състои от дванадесет самоуправляващи се общински единици. Проучените факти и получените резултати спомагат за прогнозиране на развитието на областта и региона в бъдеще и биха били полезни както за областните и общински структури, така и за търговските организации и бизнес партньори, които се интересуват от устойчивостта на региона, за изпълнение на своите дейности и цели.

Методология на изследването – използвани са методите наблюдение, теоретично обобщаване, сравнителен анализ и систематизиране. Приложената методология обхваща познавателните методи индукция, дедукция и сравнение. Направеният количествен анализ е основан на сравнително изследване на панел от официални данни, публикувани от Националния статистически институт на Р България.

Обект на изследването – икономическото и социално развитие на област Пазарджик и нейните общини.

Цел на изследването – да се проучи и анализира капацитета за устойчиво развитие на област Пазарджик.

Темата на разработката е широко обхватна, поради което настоящият труд няма претенции за изчерпателност.

Теоретични основи на устойчивото развитие на регионите

Според научната литература степента на развитието на регионите се определя при наблюдението, анализирането и сравняването на показатели като: социални услуги, природни, климатични и екологични условия, здравни грижи, технологичен растеж, културно развитие и икономически растеж на конкретната територия. Развитието на региона би трябвало да цели подобряването на продължителността и качеството на живот на населението.

Регионалното развитие обхваща не само обществената политика на конкретната територия, но и социално-икономическите процеси и явления, проявяващи се в специфичния политически и културен контекст [10]. В друго теоретично изследване [12] са разграничени три принципа за развитие на регионите: последователност, устойчивост и социална интеграция. Те биха могли да се посочат като основни принципи и неспазването им би довело до евентуални проблеми при изпълняването на функциите на отделните общини и региона като цяло.

Една от устойчивите характеристики на регионирането е, че при запазване на относителна самостоятелност, приоритетите, нуждите и изискванията на отделните общини, области и региони, могат да се интегрират и на национално ниво, във вид на обща политика. Един от класиците на политическата икономика Джон Стюарт Мил отделя голямо внимание на институционалните разпоредби и общите политики на националните икономики за осигуряване на: сигурност за имотите, като условие за спестяване и инвестиции; капацитет за ефективно сътрудничество между хората, като основа за създаването на широко мощабна индустрия; правилни принципи на данъчно облагане и накрая, правилно определяне на степента и границите на принципа на ненамеса [9].

Според проф. Бернард Финглетон разходите за социално-осигурителни обезщетения, различни обществени услуги, образование, обучение и здравни услуги, са различни в регионалните икономики на ЕС и съществува необходимост от специфично управление и наблюдение. Въпреки това, настоящите инструменти на фискалната политика са недостатъчно ефективни в борбата с поляризацията на отделните страни и съществуват опасения, че на европейско ниво, без силни регионални политики ще има нарастващо неравенство, като социалното и икономическо сближаване ще бъде застрашено [8].

Главната роля на теориите за растежа е да обясни кои са икономически задвижващите механизми, в зависимост от екзогенните променливи и да се дадат насоки не само за осигуряване на ускорен темп на развитие, но и за реализиране на един по-ефективен и дългосрочен икономически растеж. Бихме могли да обобщим, че теоретичните и емпирични изследвания на икономическия растеж дават следните основни резултати:

- Значително положително въздействие върху растежа оказват инвестициите в човешки капитал [5];
- Положително влияние оказват инвестициите в образование и придобиване на знания [6];
- Инвестициите в здравеопазване и удължаване на средната продължителност на живота оказват положително въздействие [3].

В Националната стратегия за регионално развитие (НСРР) на Р България за периода 2012-2022 г. [2] са посочени следните основни принципи при провеждането на регионалната политика: „ефективното партньорство, осъществявано с участието на администрацията, социално-икономическите

партньори и представителите на гражданското общество, както и осигуряването на информация и комуникация със заинтересованите страни по отношение на целите, възможните ползи и резултатите от изпълнението на плановете и програмите за регионално развитие“. В нея са формулирани и четири стратегически цели за периода до 2020 г. а именно:

1) Икономическо сближаване в европейски, национален и вътрешно регионален план чрез развитие на собствения потенциал на районите и опазване на околната среда.

2) Социално сближаване и намаляване на регионалните диспропорции в социалната сфера чрез създаване на условия за развитие на човешкия капитал.

3) Териториално сближаване и развитие на трансграничното, междурегионалното и транснационалното сътрудничество.

4) Балансирано териториално развитие чрез укрепване на мрежата от градове-центрове, подобряване свързаността в районите и качеството на средата в населените места.

Според други теоретични източници [11] при стратегическото планиране е препоръчително да се следва концепцията на 2К – конкуриране и коопериране. Анализите показват, че в област Пазарджик тази концепция не се спазва напълно и стратегическото планиране не е напълно устойчиво, защото отделните общини не успяват да координират помежду си плановете за развитие, като обикновено включват дейности с локално значение за тях самите. По този начин не могат да се използват адекватно и възможностите за сътрудничество и партньорство, при изпълнението на цели, задачи и проекти от общо регионално значение. Отделните административни единици би трябвало да отделят по-голямо внимание на въпросите с кого и кога да се конкурират и с кого и кога да се кооперират. Това би могло да доведе до увеличаване на активността и създаване на стратегически връзки между цели и задачи на отделните общини, области и райони на България. Стимулирането на изграждането на индустриални зони на границата между две общини например, би могло да създаде условия за консолидиране и балансиране на регионалния растеж и конкурентоспособност и за намаляване на вътрешно регионалните различия по отношение на социално-икономическото развитие. Препоръката е да се търси баланс между местни и регионални интереси и да се следи за дългосрочната устойчивост на района.

Динамика на основните социални и икономически индикатори в област Пазарджик през периода 2006 – 2016 г.

В настоящето изследване се разглеждат възможностите за икономически и социален подем на област Пазарджик, чрез анализиране на официално публикуваните от Националния статистически институт на България данни за динамиката на основни индикатори, касаещи регионалното развитие.

На фиг. 1 се проследява развитието на показателя брой на населението в област Пазарджик през периода 2006-2016 година.

Анализът показва, че за десет години населението в област Пазарджик е намаляло общо с 35 467 души. В допълнение, през целия анализиран период се наблюдава отрицателен естествен прираст, започващ от -3.8 промила през 2006 г. и достигащ до -5.8 промила през 2016 г. Коефициентът на естествен прираст на населението бележи най-ниско ниво от -6.1 промила през 2015 г.

Най-драматичен е спадът на броя на живущите в областта през периода 2010-2011 г., когато се наблюдава намаление от 14 107 жители само за една

календарна година. Обяснение за драстичния спад на този показател може да се търси в последствията от световната икономическа криза и породената от нея финансова несигурност сред населението.



Фиг. 1. Население в област Пазарджик 2006 – 2016 г.

Източник: НСИ

Таблица 1. Динамика на населението в област Пазарджик по общини

Община	2006	2010	2011	Тренд 2010-2011	2016	Тренд 2006-2016
Батак	6593	6221	6007	-3.44%	5550	-15.82%
Белово	9773	9070	8772	-3.29%	7994	-18.20%
Брацигово	10654	10079	9536	-5.39%	8827	-17.15%
Велинград	41899	41366	40595	-1.86%	34281	-18.18%
Лесичово	6141	5688	5397	-5.12%	5311	-13.52%
Пазарджик	123324	120422	114091	-5.26%	109413	-11.28%
Панагюрище	27156	25716	25003	-2.77%	23110	-14.90%
Пещера	21675	21575	18850	-12.63%	18136	-16.33%
Ракитово	15597	15418	15017	-2.60%	14626	-6.23%
Септември	27886	27061	25711	-4.99%	24206	-13.20%
Стрелча	5583	5294	4824	-8.88%	4593	-17.73%
Сърница					4767	

Източник: НСИ и изчисления на автора¹

В таблица 1 е представен и анализиран индикаторът брой на населението в област Пазарджик и включените в нея дванадесет общини. Както е видно, броят на населението в община Пазарджик е с най-голям дял в областта и динамиката на показателя през годините е относително стабилна. Община Сърница е най-младата община в България и е създадена през 2015 г. като част от област Пазарджик в Южен централен планов регион на България. Трите общини, в които се наблюдава най-голям спад в броя на живущите през

¹ Все още няма данни за 2017 г. в системата на НСИ
https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=754 към м. юли 2018 г.

кризисните 2010-2011 година са Пещера, Стрелча и Брацигово. Резултатите от разглеждането на десет годишния период 2006-2016 г. показват намаление на населението във всички общини от област Пазарджик, като най-голям е спадът в общините Белово (18.20%), Велинград (18.18%) и Стрелча (17.73%).

Важно е да се отбележи, че ако не се предприемат конкретни стъпки за решаване на демографския проблем, в дългосрочен план ще бъде невъзможно да се очаква разрешаване на икономическите и социални проблеми. Регионалната политика, целяща постигането на устойчиво развитие, би трябвало да включва мерки за стимулиране на раждаемостта, продължителността и качеството на живот на населението. Тези инвестиции са изключително важни както за отделните индивиди, така и за бъдещето на обществото като цяло. Чрез тях ще се осигури така необходимият "човешки капитал", за постигането на производителност, научно-технически прогрес, иновации и интелигентен растеж.



Фиг. 2. Относителен дял на населението в област Пазарджик на възраст между 25 и 64 навършени години с основно, средно и висше образование

Източник: НСИ

Във фиг. 2 се разглежда относителният дял на населението в област Пазарджик на възраст между 25 и 64 навършени години с основно, средно и висше образование. Данните показват положителна тенденция на нарастване на дяла на завършилите висше образование от 12.1% през 2006 до 18.8% през 2016 г. В същото време се наблюдава намаляване с цели 10.4 процентни пункта на относителния дял на жителите с основно и по-ниско образование през 2016 г. в сравнение с 2006 г. Тези показатели са обнадеждаващи, тъй като множество емпирични изследвания доказват корелация между степента на образование на населението и социално-икономическото развитие в съответния район, както в краткосрочен, така и в дългосрочен план. Според цитирания по-горе английски класик от XIX в. Джон Стюарт Мил: „всяка инвестиция, която се прави в областта на образованието, културата и социалното подобрене, има тенденция за повишаване на стандарта и няма съмнение, че тя ще доведе постепенно до икономически растеж ...“ [9].

В проучване от 1993 г. на Йистърли и Ребело, се използва кръстосано сечение с данни за 100 държави в периода 1970-1988 г. и панелни данни за

28 държави за периода 1870-1988. Тези учени са открили, че инвестициите в образованието, здравеопазването, разходите за обществен транспорт и комуникации са с положителна корелация с растежа на БВП на глава от населението. [7]. Този резултат се потвърждава и от дисертационното изследване на автора Теодора Динова, в което е доказано, че разходите за образование стимулират нарастването на brutния вътрешен продукт и са изключително важни за икономическия растеж както в краткосрочен, така и в дългосрочен план. [1].

Таблица 2. Ключови индикатори за социално развитие на област Пазарджик

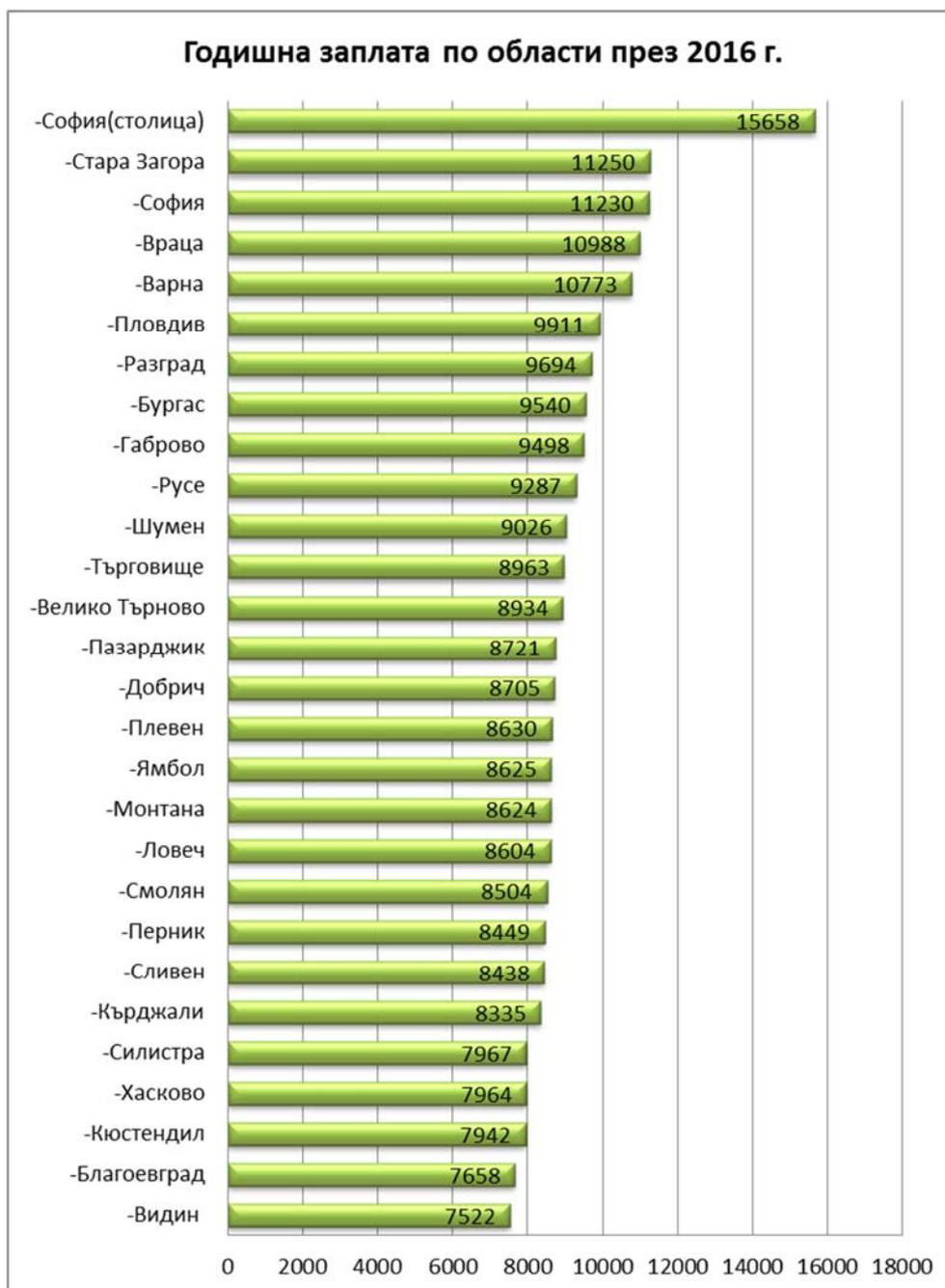
Област Пазарджик	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Тренд 2006-2016
Болнични заведения към 31.12.	12	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	8.3%
Легла в болничните заведения към 31.12.	1603	1643	1815	1862	1927	1896	2020	2026	1901	1886	2180	36.0%
Лекари в лечебните и здравните заведения на 10 000 души от населението	26.5	26.3	26.5	28	28.7	31.1	31.5	31.6	30.2	31.22	34.9	31.8%

Източник: НСИ и изчисления на автора

След като проследихме динамиката на населението и образователния му ценз, ще се спрем на три основни индикатора за социално развитие на област Пазарджик. Както е видно от таблица 2, броят на болничните заведения в областта нараства от 12 на 13. Осигурените легла в болничните заведения също нарастват от 1 603 бр. през 2006 г. до 2 180 бр. през 2016 г. Увеличава се и броят на лекарите в лечебните и здравните заведения, като през 2016 г., те са с 31.8% повече, в сравнение с 2006 г. Добрите леглови болнични бази и лекари в областта са предпоставка и за големия брой преминали лечение пациенти – 276 на 1 000 жители, при средно за страната 235 на 1 000 жители през 2016 г. Тези данни показват добра перспектива, на фона на новините за закриване на болнични заведения и липса на лекари в други райони на България.

Смисълът от инвестиции в здравеопазването е доказан емпирично и в изследване на Агенор от 2008 г. [4]. Авторът извежда доказателства, че понижаването на разходите за здравеопазване намаляват производителността на работната сила, а оттам намаляват и икономическия растеж. Динамиката на разгледаните основни социални индикатори за област Пазарджик показва положителна тенденция през десет годишния период и резултатите са обнадеждаващи за бъдещото развитие на региона.

При настоящето изследване се анализират и 12 индикатора за икономическо развитие на област Пазарджик, а именно: среден списъчен брой на наети лица по трудово и служебно правоотношение, средна годишна работна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение, коефициент на икономическа активност 15-64 навършени години, коефициент на безработица, регистрирани в бюрата по труда безработни лица, чуждестранни преки инвестиции в нефинансовите предприятия, оборот, произведена продукция, относителен дял на предприятията с до 9 заети лица в общия брой предприятия за областта, относителен дял на предприятията с 10-49 заети лица, относителен дял на предприятията с 50-249 заети лица, коефициент на заетост.



Фиг. 3. Годишна заплата по области през 2016 г.

Източник: НСИ

Според резултатите от изчисленията в таблица 3, в област Пазарджик се увеличава средната годишна работна заплата на наетите лица от 3 661 лв. през 2006 г. до 8 721 лв. през 2016 г. Тази тенденция е добра, но все пак трябва да се продължат усилията в посока стимулиране на икономическото развитие, тъй като годишна заплата от 8721 лв. и месечен доход от 726.75 лв. през 2016 г. поставя област Пазарджик на междинното 14-то място сред всичките 28 области в България.

Таблица 3. Наблюдавани индикатори за икономическо развитие на област Пазарджик

Индикатори за икономическо развитие	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Тренд 2006-2016
Среден списъчен брой на наети лица по трудово правоотношение	66338	67693	70517	67803	61272	61892	60231	59845	60089	61129	61849	-6.8%
Средна годишна работна заплата в лв. на наетите лица	3661	4352	5324	5620	6087	6368	6862	7264	7650	8006	8721	138.2%
Брой регистрирани в бюрата по труда безработни лица към 31.12.	20261	14300	13061	18375	17786	17377	19251	19317	17331	16453	13191	-34.9%
Чуждестранни преки инвестиции в нефинансовите предприятия хил.€	84427.2	118275	110124	263203	335733	397259	431091	460437	472035	486357	480425	469.0%
Оборот в хил. лв.	2563803	3001475	3370366	2873677	3238922	3415402	3681988	3745071	3895771	4057780	4130649	61.1%
Произведена продукция в хил.лв.	1910841	2206626	2507653	2012704	2407192	2541361	2802795	2826713	2929848	3072041	3135109	64.1%

Източник: НСИ и изчисления на автора

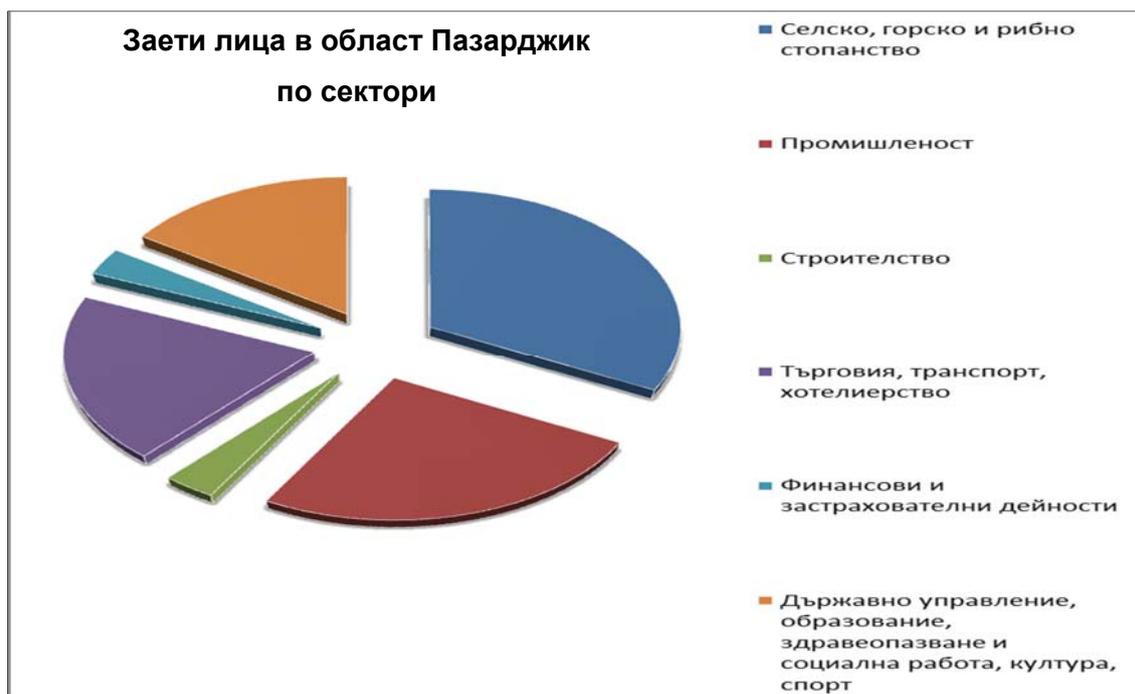
Според данните на Националния статистически институт за 2016 г.² най-висока годишна заплата са получавали жителите на областите София град, Стара Загора, Варна и Пловдив. На последно място в класацията по този показател са областите Видин, Благоевград, Кюсендил и Хасково (фиг. 3). Разликата между средната годишна заплата в най-богатата област София (столица) и най-бедната област Видин е повече от двойна.

Това, което отличава икономически развитите региони от по-изостаналите, е притокът на инвестиции, които водят до заетост, растеж на доходите, а оттам и до по-висок стандарт на живот на населението в съответната област. В следващата графика се проследява заетостта по сектори в област Пазарджик. Както е видно от фиг. 4, най-голям дял заема заетостта в секторите „Селско, горско и рибно стопанство“, „Промисленост“, „Търговия, транспорт и хотелиерство“ и сектор „Държавно управление, образование, здравеопазване и социална работа, култура и спорт“. С по-малък дял в общия брой заети са секторите „Финансови и застрахователни дейности“ и „Строителство“.

Анализът на данните и изчисленията в таблица 3 и таблица 4 сочат, че чуждестранните преки инвестиции в нефинансовите предприятия нарастват, нараства и произведената продукция. Коефициентите на икономическа активност и заетост също се увеличават през наблюдавания период. Това показва, че дейността на отделните общини и на бизнес организациите по привличане на инвеститори в област Пазарджик е била ползотворна.

Интересна е съпоставката между динамиката на показателите среден списъчен брой на наети лица по трудово правоотношение и брой регистрирани в бюрата по труда безработни лица (таблица 3). По първия показател броя на наети лица в областта намалява от 66 338 души през 2006 г. до 61 849 души през 2016 г., но в същото време броят на регистрираните в бюрата по труда безработни лица не се увеличава, а напротив – намалява с цели 7 070 души през 2016 г., в сравнение с 2006 г.

² Все още няма данни за 2017 г. в системата на НСИ https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=754 към м. юли 2018 г.



Фиг. 4. Заети лица по сектори в област Пазарджик

Източник: НСИ

Таблица 4. Индикатори за икономическо развитие, %

Индикатори за икономическо развитие в %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Тренд 2006-2016
Коефициент на икономическа активност - 15 - 64 навършени години в %	62.5	66	66.7	68.1	68.5	66.1	64.2	64.5	66.6	65.3	65.3	4.48%
Коефициент на заетост - 15 - 64 навършени години в %	55.4	62.4	63.1	61.5	57.8	54	52.4	56	59.6	59.7	60.2	8.66%
Коефициент на безработица в %	11.1	5.4	5.3	9.4	15.5	18.1	18.3	13	10.4	8.6	7.6	-31.53%
Относителен дял на предприятията с до 9 заети лица в общия брой предприятия за областта в %	86.3	86.8	87.2	91	91.8	91.7	92.2	92.2	92.3	92.1	92.38	7.05%
Относителен дял на предприятията с 10-49 заети лица в общия брой предприятия за областта в %	10.9	10.6	10.3	7.3	6.6	6.8	6.3	6.4	6.3	6.6	6.34	-41.83%
Относителен дял на предприятията с 50-249 заети лица в общия брой предприятия за областта в %	2.5	2.3	2.3	1.5	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.13	-54.80%

Източник: НСИ и изчисления на автора

Предположението, че част от отпадналите от трудово правоотношение лица са започнали собствен бизнес или са се превърнали в самонаети лица се опровергава от данните и изчисленията в таблица 4. Относителния дял на предприятията с между 10 и 49 служители в общия брой предприятия за областта намалява от 10.9% през 2006 до 6.34% през 2016 г., а относителния дял на предприятията с между 50 и 249 лица намалява наполовина – от 2.5% в общия брой предприятия за областта през 2006 г. до 1.13% през 2016 г. Лек ръст от 7.05% се отчита единствено при микро предприятията с до 9 души персонал.

Обяснение за парадокса спад в броя наети лица по трудово и служебно правоотношение и в същото време спад в броя регистрирани безработни през наблюдавания 10 годишен период би могъл да се търси в намаляването на броя на трудоспособното население в областта, отрицателния естествен прираст, миграцията, скритата безработица и т.н.

Отговор на въпроса какво се случва с отпадналите от работа на трудов договор граждани ще потърсим и при съпоставянето на показателите коефициент на безработица и коефициентите на заетост и икономическа активност. Както е видно от таблица 4 в приложение 1, при анализирането на промяната с използването на трендова функция се получава резултат, че коефициентът на безработица е намалял с 31.53% през 2016 г., в сравнение с 2006 г. В същото време се наблюдава покачване на коефициента на икономическа активност само с 4.48% на на коефициента на заетост с 8.7%. Тези резултати потвърждават предположението, че част от освободените от работа лица по трудово или служебно правоотношение не се регистрират в бюро по труда, работят без трудов договор или напускат област Пазарджик, в търсене на препитание в друго населено място.

Заключение

От направения преглед на социално-икономическото развитие на област Пазарджик през периода 2006 - 2016 г. биха могли да се направят следните изводи и препоръки:

✓ Необходимо е да се увеличат инвестициите в човешки капитал чрез социални, образователни и здравни програми и да се прилагат мерки за повишаване на раждаемостта, продължителността и качеството на живот на населението;

✓ Препоръчително е да се продължат усилията за подобряване на инфраструктурата, увеличаване на притока на инвестиции, стимулиране на пазара на труда и нарастване на доходите на населението;

✓ Добре е да се задълбочат взаимовръзките и взаимозависимостите между общински, областни и национални планове за развитие, при спазване на стратегическите принципи на последователност и устойчивост, за да се стимулира социално-икономическия растеж както в краткосрочен, така и в дългосрочен план.

Библиография

1. Динова, Т., Фискална политика и икономически растеж в страните от Европейския съюз, дисертация за присъждане на образователна и научна степен "доктор", Югозападен университет, Благоевград, 2016.

2. Националната стратегия за регионално развитие (НСРР) на Р България за периода 2012-2022 г.

3. Хансен, Е. Послевоенная економика США. Москва, Прогресс, 1966, с. 55.

4. Agenor, P. R. (2008) "Health and Infrastructure in a Model of Endogenous Growth", Journal of Macroeconomics, vol. 30, pp. 1407-1422.

5. Benos, N., (2005) "Fiscal Policy and Economic Growth: Empirical Evidence from OECD Countries", University of Cyprus Department of Economics Working Paper 2005-01, vol. 1, no. 51.

6. Caballero, R. J., Jaffe, A. B., (1993) How High are the Giants' Shoulders: An Empirical Assessment of Knowledge Spillovers and Creative Destruction NBER Working Paper No. 4370.

7. Easterly, W. and S. Rebelo (1993) "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation", *Journal of Monetary Economics*, 32, 417-458.

8. Fingleton, B., *European Regional Growth*, University of Cambridge Department of Land Economy, Springer, 2003, p. 3.

9. Mill, J. *Principles of Political Economy*, London; Longmans, 1848, p. 156.,
налично на адрес <http://www.econlib.org/library/Mill/mIP.html>.

10. Spangenberg, J. H. (2002) *Environmental space and the prism of sustainability: frameworks for indicators measuring sustainable development*

11. Tamošiūnas T. (2009) *Sustainable development of regions: The systematic research of Siauliai Region Social and Economic Development*, Siauliai University, ISSN 1822-6760.

12. Thierstein, A., Walser, M. (1999) *Sustainable regional development: Interplay of top –down and bottom-up approaches.*

Sustainable development of the timber harvesting and timber sales in the Northwest and Southwest State Forest Enterprises

Устойчиво развитие на дърводобива и продажбите на дървесина в Северозападното и Югозападното държавни предприятия

Въведение

С приемането на Закона за горите през 2011 г. бе извършена цялостна институционална, организационна и структурна реформа в горския сектор на България. Тя засегна в най-голяма степен държавния горски сектор, в който бяха създадени два относително самостоятелни функционални клона, съответно Изпълнителна агенция по горите - с основни нормативно-организационни и контролни функции върху всички горски територии в страната, и шест Държавни горски предприятия, обособени по икономически райони на планиране по NUTS-2, с основни функции по управление на държавните горски територии, в т.ч. тези по стопанисване, възобновяване и ползване. Предвид факта, че над 95% от приходите в горския сектор са от продажби на дървесина и са налице регионални дадености и различия относно количествената и качествена характеристика на горските ресурси се оформиха и различия относно възможностите на отделните държавни горски предприятия. Предприятията от Южна България са с над 2 пъти повече държавни горски територии и почти 3 пъти по-голям дървесен запас от тези в Северна България. Като следствие предприятията от северната част на страната разполагат със значително по-малък дървесен ресурс, което води до по-малко ползване и по-малко приходи от продажби на дървесина. Независимо от наличните механизми за известно преразпределение, основният от които е фонд „Инвестиции в горите“, това води до относителна неравнопоставеност относно възможностите за инвестиции в горските региони, управлявани от съответните държавни горски предприятия и техните териториални поделения - Държавни горски и ловни стопанства (ДГС и ДЛС).

В настоящата разработка са избрани две сравнително противоположни като ресурс, а оттам и като ползване и приходи от продажби държавни горски предприятия, съответно Северозападното държавно горско предприятие (СЗДП), гр. Враца и Югозападното държавно горско предприятие (ЮЗДП), гр. Благоевград, на които е направен анализ за периода 2015 г.- 2017 г. на потенциала и ползването на дървесина като количества и приходи от продажби на дървесина. Изведени са изводи и заключения и са направени съответните предложения и препоръки с цел устойчивото им развитие.

Необходимостта от подобно проучване е продиктувана от изключителното значение на горите в България като източник на материални, екологични и социални блага и ползи. Горските територии в страната заемат около 38% от площта на България, а горите - 34,9%, като те са регионално количествено и качествено разпределени в зависимост от конкретните природни условия и дейността на хората от хилядолетия. Горските ресурси са едни от най-големите ресурси, собственост на държавата. Около 74% от общата площ на горските територии в България са държавна собственост, която ги е предоставила за

управление на различни институции и предприятия, съответно на шест държавни горски предприятия към МЗХГ, създадени по чл. 163 от Закона за горите [1], на три Национални парка към МОСВ и на две учебноопитни горски стопанства към Лесотехнически университет. Освен икономически ползи, състоящи се от осигуряване на дървесина за строителството, мебелната и дървопреработвателна промишленост, дърва за огрев за населението, дивеч за развитие на ловен туризъм и други продукти от горите, те са среда за рекреация, средство за намаляване на парниковите газове и климатичните промени, т.е осигуряват множество екосистемни услуги за обществото.

В България все още като основни се оценяват материалните ползи от горите. Предвид значението на устойчивото управление на горските ресурси за развитие на селските и планински региони настоящата разработка е ориентирана към общ анализ на националните и сравнителен анализ на регионалните горски ресурси на две сравнително противоположни като потенциал, а оттам и като ползване и приходи от продажби, държавни горски предприятия, съответно Северозападното държавно горско предприятие (СЗДП), гр. Враца и Югозападното държавно горско предприятие (ЮЗДП), гр. Благоевград.

Обект и цели

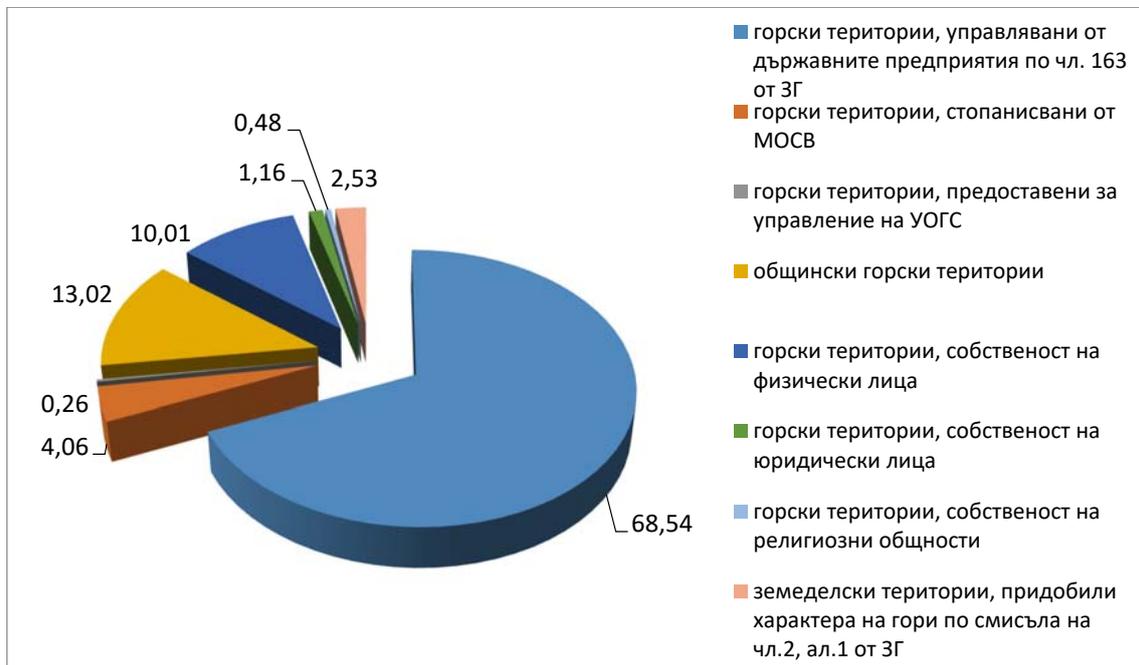
За обект на изследването са избрани два региона - Северозападен и Югозападен, където държавните горски ресурси се управляват съответно от Северозападно държавно предприятие, гр. Враца и Югозападно държавно предприятие, гр. Благоевград.

Целта е изготвянето на сравнителни анализи на основните характеристики на горския фонд в България за периода 2015 – 2017 г. в национален мащаб и на потенциала на горските ресурси в национален и регионален мащаб, общо за целите горски територии с различните видове собственост и само за горските територии - държавна собственост, управлявани, стопанисвани и ползвани от двете държавни горски предприятия. Освен това, целта е на база направени анализи на реализираните количества дървесина и приходите от продажбата ѝ по видове, групирани в две основни групи, съответно продажби на корен и на сортименти, да бъдат изведени изводи и заключения и да бъдат направени предложения за подобряване на дейностите по планиране, управление, стопанисване и ползване на горските ресурси за постигане на устойчиво развитие на горите в регионите.

Актуални горски площи и ползване за 2017 година

Съгласно Годишния отчетен доклад на Изпълнителна агенция по горите (ИАГ) от 2018 г. [2] площта на горските територии към края на 2017 г. в национален мащаб възлиза на 4 243 835 ха. Разпределението ѝ по видове собственост е представено на фиг. 1. Държавните горски територии са с площ 3 092 262 ха (72.86%), от които: 2 908 638 ха (68.54%) – горски територии, управлявани от държавните предприятия по чл. 163 от Закона за горите, 172 209 ха (4,06%) – горски територии, стопанисвани от МОСВ (в т.ч. Национален парк „Рила”, Национален парк „Пирин” и Национален парк „Централен Балкан”), и 11 415 ха (0,26%) – горски територии, предоставени за управление на Учебно-опитни горски стопанства. Недържавните горски територии са на площ от 1 044 056 ха (24.60%), от които 552 582 ха (13.02%) – общински горски територии, 424 897 ха (10,01%) – горски територии, собственост на физически лица,

46 202 ха (1.16%) - горски територии, собственост на юридически лица, и 20 374 ха (0,48%) - горски територии, собственост на религиозни общности. Земеделските територии, придобили характер на гора по смисъла на чл. 2, ал. 1 от Закона за горите, са на площ от 107 517 ха (2.53%).



Фиг. 1. Процентно разпределение на горските територии за 2017 г. по видове собственост

Източник: Годишен отчетен доклад на Изпълнителна агенция по горите(ИАГ), 2018 г.

Осъщественото годишно ползване е в размер на 8 322 011 куб. м стояща маса, което се равнява на 97.7% от предвидените по горскостопански план (лесоустройствен проект) 8 515 062 куб. м стояща маса. Годишният размер на лежащата дървесна маса възлиза на 6 936 676 куб. м. Осъщественото годишно ползване в горските територии – държавна собственост е в размер на 6 320 700 куб. м стояща маса (5 173 403 куб. м лежаща дървесина), което се равнява на 98.6% от предвидените по горскостопански план (лесоустройствен проект) 6 410 222 куб. м стояща маса. Осъщественото годишно ползване от горите, предоставени на учебни опитни горски стопанства, е в размер на 58 309 куб. м стояща маса, което се равнява на 115.1% от предвидените по горскостопански план (лесоустройствен проект) 50 655 куб. м стояща маса. Годишното ползване от общинските горски територии е в размер на 967 922 куб. м стояща маса (867 011 куб. м лежаща дървесина), което се равнява на 83.6% от предвидените по горскостопански план (лесоустройствен проект) 1 158 035 куб. м стояща маса. Ползването от гори, собственост на физически и юридически лица, е в размер на 950 563 куб. м стояща маса (823 492 куб. м лежаща дървесина), което се равнява на 112.6% от предвидените по горскостопански план (лесоустройствен проект) 844 423 куб. м стояща маса.

Общ анализ на основните характеристики на горския фонд в България

Анализът на основните характеристики на горския фонд в Р България от ведомствената статистика на Изпълнителна агенция по горите в частта на Отчетните форми на горския фонд [3] показва, че през последните три години площта на горските територии нараства с по 8 до 13 хил. ха годишно и в края на 2017 г. е около 4.244 млн. ха. Най-общата характеристика на горския фонд е посочена в таблица 1.

Таблица 1. Обща характеристика на горския фонд за периода 2015-2017 г.

№ по ред	Характеристики на горския фонд	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	Обща площ на горските територии, ха	4 222 874	4 230 825	4 243 835
2	Залесена площ на горските територии, ха	3 857 658	3 864 965	3 877 626
3	Общ дървесен запас, куб.м	680 522 000	681 768 092	685 942 224
4	Общ годишен дървесен прираст, куб.м	13 974 000	14 019 457	14 065 669
5	Предвидено ползване по лесоустройствени проекти, стояща маса, куб.м	8 459 437	8 117 254	8 515 062
6	Действително добита дървесина-стояща маса, куб.м	8 389 273	8 448 074	8 322 011
7	Действително добита дървесина-лежаща маса, куб.м	7 040 293	7 094 027	6 936 676
8	Действително добита дървесина-лежаща маса от ДГТ, куб.м	5 140 343	5 331 804	5 289 585

Източник: Отчетни форми на горския фонд-ОГФ 1, ОГФ 3 и ОГФ 5 на ИАГ [3] и собствени изчисления

Успоредно с общата площ на горските територии (ГТ), нараства и залесената им площ, т.е. на самите гори с около 20 хил. ха за периода, т.е с от 7,3 хил. ха до 12,7 хил. ха годишно, дължащо се основно на инвентаризацията на неинвентаризираните досега гори и на самозалесили се насаждения между последните инвентаризации на отделните горски и ловни стопанства в незалесени горски площи или в изоставени земи извън ГТ. Общият дървесен запас и общия годишен прираст за 2016 г. и за 2017 г. са изчислени (екстраполирани), тъй като ОГФ 3 от статистиката на ИАГ се издава на 5 години. Така преизчислени, запасът нараства с от 1,2 до 4,2 млн. куб. м / годишно за периода, а общият годишен прираст с по около 45-46 хил. куб. м / годишно. Ползването (добивът и реализацията) на дървесина намалява слабо за периода на анализ, като ползването на лежаща дървесина, т.е тази която подлежи на търговия, се изменя от 7,04 млн. куб. м за 2015 г. до 7,094 млн. куб. м за 2016 г., като намалява до 6,937 млн. куб. м за 2017 г., т.е при ползването липсва ясно изразена тенденция за периода. Действително добитата лежаща дървесна маса от ДГТ е относително постоянна за периода на анализ: нараства слабо от

5, 140 млн куб. м за 2015 г. до 5,332 млн. куб. м за 2016 г., след което намалява до 5, 29 млн. куб. м за 2017 г.

За нуждите на разработката интерес представлява регионалното разпределение на горските ресурси, т.е. разпределението им по държавни горски предприятия. Маринова и Тричков в разработката си за оптимизиране и увеличаване на ползването на дървесина и на приходите от продажбата ѝ чрез правилното управление на горско-дървесните ресурси [4] дават разпределението на горските територии, дървесните запаси и ползването на дървесина общо и на държавните горски територии (ДГТ) в национален мащаб, посочено в таблица 2.

Таблица 2. Разпределение на горските територии, дървесните запаси и ползването на дървесина за 2013 г. общо и за държавните горски територии

ДЪРЖАВНО ГОРСКО ПРЕДПРИЯТИЕ	ПЛОЩ НА ГОРСКИТЕ ТЕРИТОРИИ			ЗАПАС			ПОЛЗВАНЕ		
	ОБЩА ПЛОЩ	В Т.Ч. ДГТ	НА ДГТ спрямо ОБЩА	ОБЩ	В Т.Ч. ОТ ДГТ	НА ДГТ спрямо ОБЩ	ГОДИШНО	В Т.Ч. ОТ ДГТ	ОТ ДГТ спрямо ОБЩО
	/ха/	/ха/	/%/	/м³/	/м³/	/%/	/м³/	/м³/	/%/
СЕВЕРОЗАПАДНО	534 345	286 249	53,6	81465103	41269122	50,7	775 237	448 446	57,8
СЕВЕРНО ЦЕНТРАЛНО	409 345	259 355	63,4	62241455	42555272	68,4	1032683	598 859	58,0
СЕВЕРОИЗТОЧНО	362 389	312 148	86,1	37210049	33723264	90,6	764 404	646 924	84,6
ЮГОИЗТОЧНО	934 151	642 690	68,8	113847862	86294829	75,8	1353247	999236	73,8
ЮЖНО ЦЕНТРАЛНО	885 414	718 649	81,2	171192581	139139012	81,3	1537726	1178629	76,6
ЮГОЗАПАДНО	1054477	686 495	65,1	178974512	116926442	65,3	1332237	952 730	71,5
ОБЩО	4180121	2905586	69,5	644931562	459907941	71,3	6795534	4824824	71,0

Източник: Оптимизиране на ползването на дървесина, увеличаване на добитата дървесина и на приходите от продажбата ѝ чрез правилното управление на горско-дървесните ресурси [4]

От данните е видно, че към края на 2013 г.:

➤ Площта на държавните горски територии, управлявани от ДГП, представлява 69.5% от общата площ на горските територии.

➤ Дървесният запас на тези горски територии е 71.3% от общия дървесен запас в страната, а ползването на дървесина от тях възлиза на 71.0% от общото ползване.

➤ С най-голяма обща площ на горските територии е Югозападното държавно горско предприятие (ЮЗДП), следвано от Югоизточното (ЮИ) и Южноцентралното (ЮЦ), но с най-голяма площ на държавните гори, предоставени за управление, е Южноцентралното, следвано от Югозападното и Югоизточното ДГП. Най-голям е процентът на държавните гори в Североизточното предприятие (СИ ДГП) – 86.1%, следвано от ЮЦДП – 81.2%.

➤ Разпределението на дървесния запас по държавни предприятия е малко по-различно от разпределението на площта - с най-голям общ запас пак е ЮЗ предприятие, следвано от ЮЦ и ЮИДП. С най-голям запас на дървесина в

държавните гори е ЮЦ ДГП, а с най-висок процент на дървесния запас от държавните гори спрямо общия е СИДП – 90.6%.

➤ С най-голямо общо ползване на дървесина, в т.ч и от държавните горски територии, през 2013 г. е ЮЦДП, следвано от ЮИ и ЮЗДП. По този показател с най-голямо ползване на дървесина за 2013 г. е ЮЦДП, следвано от ЮИДП, а с най-висок процент на добита дървесина от държавните горски територии спрямо общото ползване е СИДП – 84.6%.

➤ За 2013 г. данните за анализирания показател на ЮЗДП са около 2 пъти по-високи от тези за СЗДП, съответно: площта на горските територии е 1.97 пъти по-голяма, общият запас е 2.2 пъти по-висок, а ползването на дървесина е 1.72 пъти повече. За държавните горски територии ситуацията е следната: площта на горските територии е 2.4 пъти по-голяма, общият запас е 2.83 пъти по-висок, а ползването на дървесина е 2.12 пъти повече. Процентното разпределение на държавните гори спрямо всички гори в двете държавни предприятия показва, че площта на горските територии, запасът и ползването в ЮЗДП са средно с по-високи стойности от около 12% до 15% спрямо тези в СЗДП.

Конкретното разпределение на горските територии, дървесния запас и ползването на дървесина, общо и от държавните горски територии (ДГТ) в СЗДП и ЮЗДП за периода на анализ - 2015-2017 г., е дадено в таблица 3. От данните в нея е видно, че:

➤ Площта на ДГТ в СЗДП е 2.2 пъти по-малка от тази в ЮЗДП, а общият им дървесен запас е по-нисък около 3 пъти. Оттам и средногодишното ползване на дървесина в СЗДП за периода е 2.6 пъти по-малко.

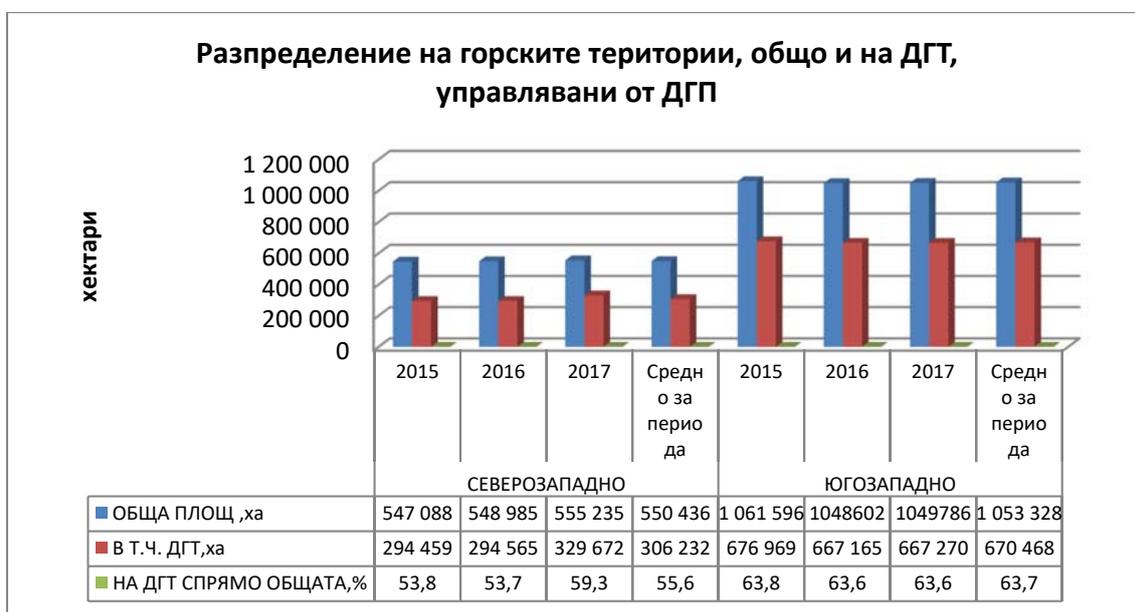
➤ От таблица 3 и фигура 2 се вижда, че в СЗДП площта на горските територии, в т.ч и на тези собственост на държавата, се увеличават за периода на анализ, съответно: общите ГТ с около 7 хил. ха, а държавните - с около 35 хил. ха. Това се дължи на включване на новоустроени гори, в т.ч. самозалесили се върху земеделски земи. В ЮЗДП площта на държавните горски територии, управлявани от държавните предприятия, е относително постоянна, като слабо намалява с около 10 хил. ха, а общата площ на всички видове собственост - с около 12 хил. ха. Процентно площта на ДГТ в СЗДП е средно 55.6% от общата площ на горските територии в териториалния ѝ обхват на дейност, тази в ЮЗДП е средно 63.7%, което показва, че в него преобладават държавните гори, управлявани от предприятието, докато в СЗДП съотношението на държавните гори спрямо недържавните е почти наполовина.

➤ Подобна е ситуацията и със съотношението на общия дървесен запас - запасът на горите, управлявани от СЗДП, спрямо общия в териториалния му обхват на дейност е 54.8%, докато в ЮЗДП това съотношение е 64.5%.

➤ Важен показател относно по-високия дървесен потенциал в ЮЗДП е запасът на хектар и той за държавните горски територии е 186 куб. м / ха, т.е с около 50 куб. м / ха по- висок спрямо този в СЗДП, който е 137 куб. м / ха средно за периода на анализ.

➤ При ползването на дървесина разликата в двете предприятия нараства и в СЗДП съотношението ползване от ДГТ спрямо общия размер на ползването от цялата горска територия е около 60%, докато в ЮЗДП това съотношение е около 75%, което се дължи основно на чисто количествените разлики в площта и запаса на ГТ в полза на ЮЗДП, както отчасти и на някои качествени разлики, в т.ч. по-големия размер на недържавните гори в СЗДП, по-ниската им възраст, преобладаването на широколистни и издънкови насаждения и др. Относно

количествата, ползвана за периода дървесина, в ЮЗДП се добива 2.6 пъти повече дървесина от държавните гори, съответно 1 419 291 куб. м. средногодишно спрямо 537 253 куб. м, и 2.1 пъти повече от всички ГТ, съответно 1 890 088 куб. м, спрямо 897 475 куб. м.



Фиг. 2. Разпределение на горските територии общо и за държавните гори, управлявани от СЗДП и ЮЗДП за периода 2015-2017 г.

Данните, посочени по-горе, са красноречива характеристика за значително по-високия потенциал на горските територии в териториалния обхват на дейност на Югозападното държавно горско предприятие, сравнено със Северозападното държавно горско предприятие, в т.ч. като обща площ на ГТ и площ на ДГТ, като общ дървесен запас и запас от ДГТ и като ползване (добив и реализация) на дървесина, общо от всички ГТ и само от ДГТ.

Кратък анализ на реализираните количества и приходи от продажби на дървесина в национален мащаб

Информация за количествата добита дървесина за периода от приемане на нов Закон за горите, довел до структурната реформа в горския сектор, общо за страната и от ДГТ, за приходите от продажби и разходи за дърводобив за ДГТ е представена в таблица 4. В количествено отношение ще коментираме само ползването на дървесина от ДГТ, приходите от продажби и разходите за осъществяване на дърводобива. Видно от фигура 3, за целия период, от влизането на ЗГ в сила през 2011 г. до края на 2017 г. е налице трайна тенденция за нарастване на добитите и реализирани количества дървесина с изключение на проблемната 2014 г., когато имаше въведена временна забрана за износ и изпращане на обла дървесина извън страната. За целия период добивът на дървесина се е увеличил с около 600 хил. куб. м, което е един сериозен ръст в добива и продажбите от страна на ДГП.



Фиг. 3. Размер на ползването на дървесина - общо и от държавните гори, управлявани от Държавните горски предприятия



Фиг. 4. Разпределение на приходите от продажби и разходите за добив на дървесина от държавните гори, управлявани от Държавните горски предприятия

През последните три години, обект на настоящата разработка, ползването на дървесина от ДГТ също се увеличава, съответно от 5,14 млн. куб. м за 2015 г. до 5,29 млн. куб. м за 2017 г. Разпределението на приходите от продажби и разходите за добив от/на дървесина от държавните гори, управлявани от Държавните горски предприятия, е дадено в таблица 4 и на фигура 4.

Таблица 3. Разпределение на горските територии, дървесния запас и ползването на дървесина, общо и от държавните горски територии (ДГТ) за периода 2015-2017 г.

ДЪРЖАВНО ГОРСКО ПРЕДПРИЯТИЕ	ПЛОЩ НА ГОРСКИТЕ ТЕРИТОРИИ			ЗАПАС			ПОЛЗВАНЕ		
	ОБЩА ПЛОЩ	В Т.Ч. ДГТ	НА ДГТ СПРЯМО ОБЩАТА	ОБЩ И НА ХА	В Т.Ч. ОТ ДГТ	НА ДГТ СПРЯМО ОБЩИЯ	ГОДИШНО	В Т.Ч. ОТ ДГТ	ОТ ДГТ СПРЯМО ОБЩОТО
	/ха/	/ха/	/%/	/м ³ /	/м ³ /	/%/	/м ³ /	/м ³ /	/%/
СЕВЕРОЗАПАДНО									
2015	547 088	294 459	53,8	76 739 886	42 085 855	54,8	907 208	561 599	61,9
2016	548 985	294 565	53,7				888 915	533 985	60,1
2017	555 235	329 672	59,3				896 301	516 176	57,6
Средно за периода	550 436	306 232	55,6	76 739 886 <i>139,4 м³/ха</i>	42 085 855 <i>137,4 м³/ха</i>	54,8	897 475	537 253	59,9
ЮГОЗАПАДНО									
2015	1 061 596	676 969	63,8	193 388 486	124 735 403	64,5	1 844 490	1 363 274	73,9
2016	1 048 602	667 165	63,6				1 849 129	1 404 476	75,9
2017	1 049 786	667 270	63,6				1 976 646	1 490 124	75,4
Средно за периода	1 053 328	670 468	63,7	193 388 486 <i>183,6 м³/ха</i>	124 735 403 <i>186 м³/ха</i>	64,5	1 890 088	1 419 291	75,1

Източник: Отчетни форми на горския фонд на ИАГ за 2015-2017 г.- ОГФ 1, ОГФ 3 и ОГФ 5, [3]

Таблица 4. Количества добита дървесина, общо за страната и от ДГТ, приходи от продажби и разходи за дърводобив за ДГТ

№ по ред	Ползване на дървесина(общо и от ДГТ), приходи от продажби и разходи за дърводобив от ДГТ	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1.	Общо добита дървесина, m ³	7 414 215	7 936 851	6 796 000	6 190 957	7 040 293	7 094 027	6 936 676
2.	В т.ч. от държавни горски територии, m ³	4 668 125	4 868 370	4 808 933	4 602 476	5 140 343	5 331 804	5 289 585
3.	Приходи от продажба на добитата дървесина от ДГТ в лв., с включени разходите за дърводобив	263 206 000	271 919 000	261 462000	236 124 000	266 548 000	275 835 000	275 112 447
4.	Среден разход за добив на дървесина, лв/m ³ , за ДГТ	20,81	20,81	22,33	22,33	22,86	23,60	23,55
5.	Общ разход за дърводобив, лв., за ДГТ	88 124 000	73 767 000	62 979 000	50 982 000	60 394 000	62 135 000	59 652 616

Източник: Аграрни доклади на Министерството на земеделието, храните и горите, от 2011 г. до 2016 г. [5], и данни от модул „Отдаване на дървесина“, system.iag, [6]

Общият размер на приходите е относително постоянна величина, като варира от 236,124 млн. лв. за проблемната за горския сектор 2014 г. до 275,835 млн. лева за 2016 г. За периода на анализ общият размер на приходите се е увеличил през 2016 г. и 2017 г., съответно с по около 9 и 8 млн. лв. спрямо 2015 г. Анализът на извършените разходи за осъществяване на добива на дървесина показва едно намаление от 88,124 млн. лв за 2011 г. до 50,982 млн. лв. за 2014 г., след което следва плавно покачване на вложените средства за дърводобив до 2016 г. – 62,135 млн. лв. За последния тригодишен период, общият размер на разходите е относително постоянна величина - около 60 млн. лв. с марж от около 2,5 млн. лв. Средният разход за добив на кубически метър дървесина плавно нараства от 20.81 лв. / куб. м за 2011 г. до 23,60 лв. / куб. м за 2016 г., т.е за периода от създаването на държавните горски предприятия средният разход за добив на 1 куб. м дървесина е нараснал с около 2,80 лв. на обезличен куб. м дървесина.

Кратък анализ на реализираните количества и приходи от продажби на дървесина за избраните ДГП

За периода 2015-2017 г. е направен сравнителен анализ на реализираните количества дървесина по групи продажби, съответно на корен и на сортименти и на приходите от тях, съответно от СЗДП и от ЮЗДП, като са търсени тенденции и количествени съотношения по години, по видове продажби и по държавни предприятия. За нуждите на анализите в рамките на продажбите на корен са включени статистическите данни за продажби от промишлен дърводобив и на местно население, а в продажбите на сортименти са включени продажбите на процедури: предварителни продажби и продажби на явен търг и продажбите по договаряне: на пряко договаряне и по ценоразпис.

Реализирани количества и приходи от продажби на дървесина за СЗДП

В таблица 5 са представени данни за разпределението на реализираните количества дървесина на корен и на приходите от тях в СЗДП по години. Видно е, че за периода в ДГП на корен се продават средно годишно по 258 355 куб. м, от което се реализират приходи в размер на 10,456 млн. лв при средна продажна цена – 40,47 лв. /куб. м.

Таблица 5. Разпределение по години на реализираните количества дървесина на корен и на приходите от тях в СЗДП

вид дърводобив и продажби	Добив и продажби на корен										общо добив и продажби на корен					
	промишлен дърводобив					местно население										
	година	количеств, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м	количество, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м	количеств, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м
	2015	225 592	96,1	9 222 527	97,6	40,88	9 232	3,9	222 055	2,4	24,05	234 823	100,0	9 444 582	100,0	40,22
	2016	271 642	97,8	11 143 821	98,8	41,02	6 109	2,2	137 394	1,2	22,49	277 750	100,0	11 281 214	100,0	40,62
	2017	254 076	96,8	10 426 605	98,0	41,03	8 417	3,2	214 437	2,0	25,48	262 493	100,0	10 641 041	100,0	40,54
	средно	250 437	96,9	10 264 317	98,2	40,98	7 919	3,1	191 295	1,8	24,01	258 355	100,0	10 455 612	100,0	40,47

Източник: Данни от модул на ИАГ „Отдаване на дървесина“, system.iag [6]

Доминира промишленият дърводобив, добивани и реализирани са средногодишно 250 437 куб. м, чийто дял е около 97% от общо реализираните количества дървесина на корен, като приходите от тези продажби са в размер на 10,264 млн. лв. с дял от 98.2% от продажбите на корен. Представени са и данни за продажба на дървесина на местното население за задоволяване на лични нужди, основно като дърва за огрев, като в количествено отношение това са 3.1% от продажбите на корен, а в стойностно отношение приходите от тях са 1.8% спрямо общите приходи от тези продажби.

Средната продажна цена на корен при промишления дърводобив възлиза на около 41 лв. / куб. м за периода на анализ, а при продажбите за местното население тази цена е около 24 лв. / куб. м.

В таблица 6 са представени данни за разпределението на реализираните количества дървесина на сортименти и на приходите от тях в СЗДП по години. Видно е, че за периода на анализ на сортименти се продават средно годишно по 193 635 куб. м, от което се реализират брутни приходи в размер на 13,257 млн. лв. при средна продажна цена – 68.47 лв. / куб. м. Предвид факта, че в общите и средните стойности на приходите от продажби са с включени разходите за дърводобив, които съгласно данните от ведомствената система на ИАГ са средногодишно 27 лв. / куб. м, нетният приход от този вид продажби ще се изравни с тези от промишления дърводобив на корен - около 41 лв. / куб. м. При този начин на продажби в СЗДП са постигнати приходи в повече с 0.47 лв. на обезличен куб. м.

Таблица 6. Разпределение по години на реализираните количества дървесина при продажби на сортименти и на приходите от тях в СЗДП

вид дърводобив и продажби	Добив и продажби на сортименти										общо добив и продажби на сортименти				
	предварителна продажба и явен търг					пряко договаряне					количество, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м
	година	количество, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м	количество, куб.м	%	обща стойност, лв	%					
2015	102 740	43,3	6 782 296	42,7	66,01	134 305	56,7	9 106 841	57,3	67,81	237 045	100,0	15 889 137	100,0	67,03
2016	109 883	63,5	7 870 703	65,1	71,63	63 270	36,5	4 223 836	34,9	66,76	173 153	100,0	12 094 539	100,0	69,85
2017	105 833	62,0	7 748 580	65,7	73,22	64 873	38,0	4 041 536	34,3	62,3	170 706	100,0	11 790 116	100,0	69,07
средно	106 152	54,8	7 467 193	56,3	70,29	87 483	45,2	5 790 737	43,7	66,19	193 635	100,0	13 257 930	100,0	68,47

Източник: данни от модул на ИАГ „Одаване на дървесина“, system.iag [6]

Анализът на реализираните количества дървесина по различните видове продажби, съответно на процедури за предварителна продажба и явен търг и на пряко договаряне, показва, че СЗДП продава на сортименти около 55% от добиваната дървесина чрез процедури и 45% на пряко договаряне и по ценоразпис. Липсват ясно изразени тенденции относно реализираните количества по години и видове на продажбите, като на процедури са предложени средногодишно около 106 хил. куб. м дървесина, а на пряко договаряне - около 87 хил. куб. м. През последните две години от периода на анализ продадените количества дървесина на пряко договаряне намаляват и се стабилизират около 63 – 65 хил. куб. м.

Относно приходите и продажните цени определено може да се каже, че средногодишните цени на продажбите на прогнозни количества и на явен търг

възлизат средно на 70.29 лв. / куб. м, като нарастват за тригодишния период с около 7 лв. / куб. м. Средногодишните цени на продадената дървесина на пряко договаряне намаляват за периода с над 5 лв. / куб. м. За да се направи твърдият извод, че продажбите на процедури са значително по-подходящи и носят по-високи приходи, трябва да се анализират в детайли предлаганите сортименти. Независимо от това, определено може да се направи заключение, че при продажби на дървесината на сортименти приходите от продажби на обезличен кубически метър дървесина на процедури (предварителна продажба и явен търг) носят значително по-високи приходи за СЗДП от продажбите на пряко договаряне и по ценоразпис. Като цяло в това държавно горско предприятие преобладават добивът и продажбите на корен, като в количествено отношение те възлизат на 57.2% спрямо 42.8% продадена дървесина на сортименти. В стойностно изражение приходите от продажби на дървесина на сортименти (без приспаднати разходи за дърводобив) възлизат на около 56% спрямо 44% приходи от продажби на дървесина на корен. При намаляване на приходите от продажби на сортименти с разходите за осъществяване на дърводобива ситуацията в СЗДП се променя и относителният дял на приходите за двете групи продажби спрямо продадените количества почти се уеднаквява.

Реализирани количества и приходи от продажби на дървесина за ЮЗДП

В таблица 7 са представени данни за разпределението на реализираните количества дървесина на корен и на приходите от тях в ЮЗДП по години. Видно е, че за периода в ДГП на корен се продават средно годишно по 786 225 куб. м (три пъти в повече от количествата, продадени в СЗДП), от което се реализират приходи в размер на 24,948 млн. лв. (около 2.4 пъти в повече спрямо приходите в СЗДП) при средна продажна цена 31.74 лв. / куб. м. И тук доминират продадените количества дървесина от промишлен дърводобив, които възлизат на 698 959 куб. м, чийто дял е около 89% от общо реализираните количества дървесина на корен, като приходите от тези продажби са в размер на 23,589 млн. лв. с дял от 94.6% от продажбите на корен.

Таблица 7. Разпределение по години на реализираните количества дървесина на корен и на приходите от тях в ЮЗДП

вид дърводобив и продажби	Добив и продажби на корен										общо добив и продажби на корен					
	промишлен дърводобив					местно население										
	година	количеств, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м	количеств, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м	количеств, куб.м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб.м
	2015	678,898	89.2	23,377,497	94.5	34.43	81,947	10.8	1,353,067	5.5	16.51	760,845	100.0	24,730,564	100.0	32.5
	2016	691,599	88.6	22,829,483	94.6	33.01	88,604	11.4	1,314,165	5.4	14.83	780,203	100.0	24,143,648	100.0	30.95
	2017	726,381	88.8	24,558,699	94.6	33.81	91,248	11.2	1,410,148	5.4	15.45	817,628	100.0	25,968,847	100.0	31.76
	средно	698,959	88.9	23,588,559	94.6	33.75	87,266	11.1	1,359,127	5.4	15.6	786,225	100.0	24,947,686	100.0	31.74

Източник: Данни от модул на ИАГ „Отдаване на дървесина“, system.iag [6]

Представени са и данни за продажба на дървесина на местното население за задоволяване на лични нужди, основно като дърва за огрев, като в количествено отношение това са 11.1% от продажбите на корен, а в стойностно отношение приходите от тях са 5.4% спрямо общите приходи от тези продажби.

Значително по-големите количества дървесина, продадени на местното население, се дължи на значително по-големия брой население и населени места в ЮЗДП.

Средната продажна цена на корен при промишления дърводобив възлиза на около 33.75 лв./ куб. м за периода на анализ, а при продажбите за местното население тази цена е около 15.6 лв. / куб. м. Като цяло продажните цени на обла дървесина корен в ЮЗДП са с 8-9 лв. /куб. м по-ниски от тези в СЗДП.

В таблица 8 са представени данни за разпределението на реализираните количества дървесина на сортименти и на приходите от тях в ЮЗДП по години. Видно е, че за периода на анализ на сортименти се продават средногодишно по 367 701 куб. м, от което се реализират брутни приходи в размер на 26,118 млн. лв. при средна продажна цена 71.03 лв. / куб. м. Предвид факта, че в общите и средните стойности на приходите от продажби са включени разходите за дърводобив, които за ЮЗДП съгласно данните от ведомствената система на ИАГ са средногодишно 23.57 лв. / куб. м, нетният приход от този вид продажби възлиза на около 47.5 лв. / куб. м. При този начин на продажби в ЮЗДП са постигнати приходи в повече с 13.75 лв. на обезличен куб. м, което доказва предимството на този начин за реализиране на дървесината.

Анализът на реализираните количества дървесина по различните видове продажби, съответно на процедури за предварителна продажба и явен търг и на пряко договаряне, показва, че ЮЗДП продава на сортименти около 62% от добиваната дървесина чрез процедури, което носи 70.5% от приходите от продажби на сортименти и около 38% на пряко договаряне и по ценоразпис, което носи около 29.5% от приходите. Това показва, че ако на двете групи процедури за продажби на сортименти се предлагат относително близки по вид и размери сортименти, относителният дял на приходите от продажби на процедури спрямо продадените количества е значително по-висок от тези, продадени на пряко договаряне и по ценоразпис. Липсват ясно изразени тенденции относно реализираните количества по години и видове на продажбите, като на процедури са предложени средногодишно около 230 хил. куб. м дървесина, а на пряко договаряне - около 138 хил. куб. м., като през последната година продадените количества дървесина на пряко договаряне и по ценоразпис се увеличават силно - до около 196 хил. куб. м.

Таблица 8. Разпределение по години на реализираните количества дървесина при продажби на сортименти и на приходите от тях в ЮЗДП

вид дърводобив и продажби	Добив и продажби на сортименти											общо добив и продажби на сортименти				
	предварителна продажба и явен търг						пряко договаряне					количество, куб. м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб. м
	година	количество, куб. м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб. м	количество, куб. м	%	обща стойност, лв	%	средна стойност, лв/куб. м					
2015	207 817	62,25	16 664 681	66,92	80,19	126 014	37,75	8 237 954	33,08	65,37	333 831	100,00	24 902 635	100,00	74,6	
2016	258 729	73,07	20 432 788	78,80	78,97	95 355	26,93	5 497 641	21,20	57,65	354 084	100,00	25 930 429	100,00	73,23	
2017	222 621	53,62	18 163 074	66,00	81,59	192 566	46,38	9 357 881	34,00	48,6	415 187	100,00	27 520 955	100,00	66,29	
средно	229 722	62,48	18 420 181	70,53	80,25	137 979	37,52	7 697 825	29,47	57,62	367 701	100,00	26 118 006	100,00	71,03	

Източник: Данни от модул на ИАГ „Отдаване на дървесина“, system.iag.[6]

Относно приходите и продажните цени определено може да се каже, че средногодишните цени на продажбите на прогнозни количества и на явен търг възлизат средно на 70.53 лв. / куб. м без ясна тенденция за изменение за тригодишния период. Средногодишните цени на продадената дървесина на пряко договаряне намаляват за периода с над 18 лв. / куб. м. За да се направи твърдият извод, че продажбите на процедури са значително по-подходящи и носят по-високи приходи, трябва да се анализират в детайли предлаганите сортименти. Независимо от това и тук, както при анализа на приходите и цените в СЗДП, може да се направи заключение, че при продажби на дървесината на сортименти приходите от продажби на обезличен кубически метър дървесина на процедури (предварителна продажба и явен търг) носят значително по-високи приходи за ЮЗДП от продажбите на пряко договаряне и по ценоразпис.

Като цяло в ЮЗДП преобладават добивът и продажбите на дървесина на корен, като в количествено отношение те възлизат на 68.13%, спрямо 31.87% продадена дървесина на сортименти. Тенденциите за увеличаване продажбите на дървесина на корен са още по-засилени при ЮЗДП спрямо СЗДП, независимо че продажбите на сортименти носят повече приходи на обезличен кубически метър добита и реализирана дървесина. В стойностно изражение приходите от продажби на дървесина на сортименти (без приспаднати разходи за дърводобив) възлизат на около 51% спрямо 49% приходи от продажби на дървесина на корен. При намаляване на приходите от продажби на сортименти с разходите за осъществяване на дърводобива ситуацията в ЮЗДП показва значителното превъзходство на относителния дял на приходите от продажби на сортименти: продадените на корен 68% от добитата дървесина носят около 57% от приходите, а продадените около 32% от дървесината на сортименти носят около 43% от приходите от продажби на дървесина.

Заключение

В национален мащаб:

➤ За периода на анализ площта на горските територии нараства с по 8 до 13 хил. ха годишно и в края на 2017 г. е около 4,244 млн. ха; нараства и залесената им площ, т.е. площта на самите гори с около 20 хил. ха за периода.

➤ Запасът и общият годишен прираст нарастват, докато ползването (добивът и реализацията) на лежаща дървесина намалява слабо за периода на анализ от 7,04 млн. куб. м за 2015 г. до 6,937 млн. куб. м за 2017 г. Действително добитата лежаща дървесна маса от ДГТ е относително постоянна за периода на анализ: нараства слабо от 5,14 млн куб. м за 2015 г. до 5,29 млн. куб. м за 2017 г.

➤ Общият размер на приходите от реализация на дървесина е относително постоянна величина, като варира от 236,124 млн. лв. за 2014 г. до 275,835 млн. лв. за 2016 г. За периода на анализ общият размер на приходите се е увеличил през 2016 г. и 2017 г., съответно с по около 9 и 8 млн. лв. спрямо 2015 г.

➤ Размерът на разходите за осъществяване на добива на дървесина показва едно намаление от 88,124 млн. лв за 2011 г. до 50,982 млн. лв. за 2014 г., след което следва плавно покачване на вложените средства за дърводобив до 2016 г. – 62,135 млн. лв. За последния тригодишен период общият размер на разходите е относително постоянна величина - около 60 млн. лв. с марж от около 2,5 млн. лв. Средният разход за добив на кубически метър дървесина плавно нараства от 20.81 лв. / куб. м за 2011 г. до 23.60 лв. / куб. м за 2016 г.

В регионален мащаб:

➤ Налице е сериозен дисбаланс относно потенциала на горските ресурси. Съответно в териториалния обхват на дейност на Югозападното държавно горско предприятие горските територии са със значително по-висок потенциал спрямо горските територии в обхвата на Северозападното държавно горско предприятие. Площта на ДГТ в СЗДП е 2.2 пъти по-малка от тази в ЮЗДП, общият им дървесен запас е по-нисък около 3 пъти, а средногодишното ползване на дървесина в СЗДП за периода е 2.6 пъти по-малко. Площта на горските територии в СЗДП, в т.ч и на тези собственост на държавата, се увеличават за периода на анализ, докато в ЮЗДП площта на държавните горски територии е относително постоянна, като слабо намалява. Процентно площта на ДГТ в СЗДП е средно 55.6% от общата площ на горските територии в териториалния ѝ обхват на дейност, а в ЮЗДП е средно 63.7%, което показва, че в него преобладават държавните гори, управлявани от предприятието. ЮЗДП е с по-висок дървесен потенциал, като запасът на хектар за държавните горски територии е 186 куб. м / ха, т.е. с около 50 куб. м / ха по-висок спрямо този в СЗДП, който е средно 137 куб. м / ха.

➤ Относно количествата ползвана за периода дървесина в ЮЗДП се добива 2.6 пъти повече дървесина от държавните гори, съответно 1 419 291 куб. м средногодишно спрямо 537 253 куб. м и 2.1 пъти повече от всички ГТ, съответно 1 890 088 куб. м спрямо 897 475 куб. м.

➤ В СЗДП на корен се продават средногодишно по 258 355 куб. м, от което се реализират приходи в размер на 10,456 млн. лв. при средна продажна цена 40,47 лв. /куб. м; 97% от общо реализираните количества дървесина на корен са промишлен дърводобив, а около 3% са за местно население; на сортименти се продават средногодишно по 193 635 куб. м, от което се реализират брутни приходи в размер на 13,257 млн. лв. при средна продажна цена 68,47 лв. / куб. м. При разходи за дърводобив средногодишно 27 лв. / куб. м нетният приход от този вид продажби се изравнява с тези от промишления дърводобив на корен - около 41 лв. / куб. м. При този начин на продажби в СЗДП са постигнати приходи в повече с 0.47 лв. на обезличен куб. м; при продажбите на сортименти на процедури за предварителна продажба и явен търг се продава около 55% от добиваната дървесина, а на пряко договаряне и по ценоразпис - около 45%.

➤ В ЮЗДП на корен се продават средногодишно по 786 225 куб. м (три пъти в повече от количествата, продадени в СЗДП), от което се реализират приходи в размер на 24,948 млн. лв. (около 2.4 пъти в повече спрямо приходите в СЗДП) при средна продажна цена – 31.74 лв. / куб. м, като доминират продадените количества дървесина от промишлен дърводобив, които възлизат на 698 959 куб. м (89% от общо реализираните количества дървесина на корен), а приходите от тези продажби са в размер на 23,589 млн. лв. (94,6% от продажбите на корен). Средната продажна цена на корен при промишления дърводобив възлиза на около 33.75 лв. / куб. м. За периода на анализ на сортименти се продават средногодишно по 367 701 куб. м, от което се реализират брутни приходи в размер на 26,118 млн. лв. при средна продажна цена 71.03 лв. / куб. м. След приспадане на средногодишния разход за дърводобив в размер на 23.57 лв. / куб. м нетният приход от този вид продажби възлиза на около 47.5 лв. / куб. м. При този начин на продажби в ЮЗДП са постигнати приходи в повече с 13.75 лв. на обезличен куб. м, което доказва предимството на този начин за реализиране на дървесината. Около 62% от реализираната на сортименти дървесина се продава чрез процедури, което носи

70.5% от приходите от продажби на сортименти и около 38% на пряко договаряне и по ценоразпис, което носи около 29.5% от приходите. Това показва, че относителният дял на приходите от продажби на процедури спрямо продадените количества е значително по-висок от тези, продадени на пряко договаряне и по ценоразпис. На процедури са предложени средногодишно около 230 хил. куб. м дървесина, а на пряко договаряне и по ценоразпис - около 138 хил. куб. м, като през последната година това количество рязко се увеличава - до около 196 хил. куб. м. Средногодишните цени на продажбите на прогнозни количества и на явен търг възлизат средно на 70.53 лв. / куб. м, а на продадената дървесина на пряко договаряне - на 57.62 лв. / куб. м, като намаляват за периода с над 18 лв. / куб. м, което позволява да се направи заключение, че при продажби на дървесината на сортименти приходите от продажби на обезличен кубически метър дървесина на процедури носят значително по-високи приходи за ЮЗДП от продажбите на пряко договаряне и по ценоразпис.

➤ Като цяло в ЮЗДП преобладават добивът и продажбите на дървесина на корен, като в количествено отношение те възлизат на 68.13% спрямо 31.87% продадена дървесина на сортименти. Тенденциите за увеличаване продажбите на дървесина на корен са още по-засилени при ЮЗДП спрямо СЗДП, независимо че продажбите на сортименти носят повече приходи на обезличен кубически метър добита и реализирана дървесина. В стойностно изражение, по отношение на приходите от продажби на дървесина на сортименти след намаляване на приходите с разходите за осъществяване на дърводобива, ситуацията в ЮЗДП показва значителното превъзходство на относителния дял на приходите от продажби на сортименти: продадените на корен 68% от добитата дървесина носят около 57% от приходите, а продадените около 32% от дървесината на сортименти носят около 43% от приходите от продажби на дървесина.

Предложения и препоръки

1. Необходим е детайлен анализ на дейността на шестте държавни горски предприятия с цел преоценка на горските ресурси, с които разполагат, обобщен анализ на горскостопанските планове на териториалните поделения в тях (съответните държавни горски и ловни стопанства), финансовите им показатели - планове, приходи, разходи и др., анализ на финансовите планове на държавните предприятия с цел разработка на програма за оптимизиране начините на ползване и продажби на дървесина, диверсифициране на приходите им, в т.ч. и от дейности, свързани с възмездяване на предоставяни екосистемни услуги, изграждане и развиване на централизирани складове, логистични центрове, малки дървопреработвателни цехове за добавяне на стойност на облата дървесина, както и за ограничаване на разходите им.

2. Предвид констатираните сериозни регионални различия в горския потенциал на двете ДГП, съответно СЗДП и ЮЗДП, е необходимо въвеждане на подходящ действащ финансов механизъм за преразпределяне на средства между държавните горски предприятия с цел изпълнение на предвидените горско-стопански мероприятия. Към момента със Закона за горите е създаден фонд „Инвестиции в горите“, средствата от който се разходват за залесяване, закупуване на горски територии, проектиране и строителство на горски пътища и транспортна техническа инфраструктура, проектиране и изграждане на техникo-укрепителни съоръжения, както и за изпълнение на проекти, съфинансирани от европейски програми. Тези средства се разходват по решение на министъра на земеделието, храните и горите, но в рамките на постъпилите в приход на

съответното държавно предприятие. Това предопределя значително по-малкото средства за СЗДП.

3. Разработка на възможни варианти за ново структуриране и промяна с цел оптимизиране на териториалния обхват на дейност на отделните държавни предприятия за осигуряване на относителна равнопоставеност спрямо съответните горски ресурси, осигуряващи достатъчно приходи и средствата за реинвестиции в горите.

4. Разработка на предложения за промени в нормативната уредба за създаване на подходящ финансов механизъм и за извършване на организационна и структурна реформа в горския сектор за избягване на регионалните различия и сближаване на възможностите на предприятията, управляващи държавните горски ресурси.

Библиография

1. Закон за горите, 2011 г., <http://www.iag.bg/docs/lang/1/cat/1/index>.
2. Годишен отчетен доклад на Изпълнителна агенция по горите (ИАГ), 2018 г.
3. Изпълнителна агенция по горите. Отчетни форми на горския фонд(ОГФ): 1 ГФ – Площ на горите, 3 ГФ – Дървесен запас, 5 ГФ – Добив на дървесина, Справки за добива и реализацията на дървесината. ИАГ, 2015, 2016 г. и 2017 г.
4. Маринова, В., Тричков, Л. (2014). Оптимизиране на ползването на дървесина, увеличаване на добитата дървесина и на приходите от продажбата ѝ чрез правилното управление на горско-дървесните ресурси. Списание „Управление и устойчиво развитие“, 2014, С, стр.46-61, 6, ЛТУ, ISSN: 1311-4506, XVI-та международна научна конференция «Управление и устойчиво развитие», март 2014 г., Юндола.
5. Аграрни доклади на Министерството на земеделието, храните и горите, от 2011 г. до 2016 г., <http://www.mzh.government.bg/bg/politiki-i-programi/otcheti-i-dokladi/agraren-doklad/>.
6. Ведомствена информационна система на Изпълнителна агенция по горите, модул „Отдаване на дървесина“, <http://www.system.iag>.

TOPICAL PROBLEMS IN HEALTH CARE AND SERVICES IN REGIONS

АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО В РЕГИОНИТЕ

Assessment of the quality of communication in healthcare facilities

Оценка на качеството на комуникацията в здравните заведения

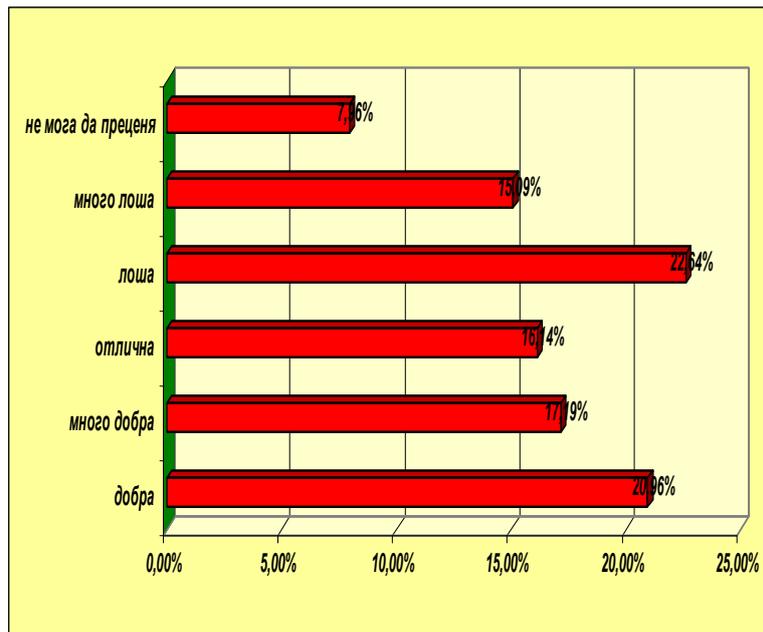
Въведение

За да оценим качеството на комуникацията в проучваните от нас здравни колективи оформихме и зададохме на участниците в нашето проучване следните въпроси: 'Как оценявате комуникацията в колектива, в който работите?', 'Как оценявате нивото на комуникация между отделните звена в болницата, в която работите?', 'Считате ли, че комуникацията вътре във вашето отделение/звено е на достатъчно добро ниво?', 'Ако 'не', къде според вас се корени причината?', 'Считате ли, че комуникацията между отделните отделения във вашата болница е на достатъчно добро ниво?', 'Какви са причините за недобра комуникация в един колектив?', 'Какво според Вас може да се направи, за да се подобри комуникацията в колектива, в който работите?', 'Бихте ли сменили здравното заведение, в което работите, поради недобра комуникация с колегите си?', 'Изпитвате ли "интелектуално удовлетворение" от комуникацията с колегите си?', 'Считате ли, че званието, респ. Образованието, са от значение за добрата комуникация?', 'Считате ли, че размерът на трудовото възнаграждение е от значение за добрата комуникация?', 'Считате ли, че уменията и трудовият стаж са от значение за добрата комуникация?'. Считаме, че от отговорите им до голяма степен можем да направим изводи за нивото на комуникацията при здравните работници.

Мнение на анкетираните за качеството на комуникацията в колектива, в който работят

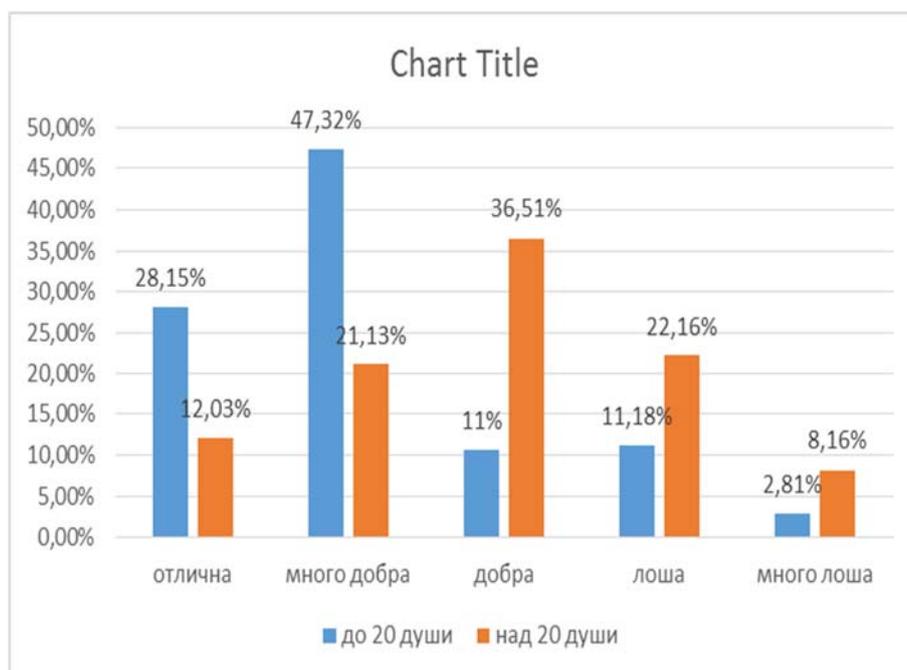
Първият въпрос към участниците в нашето проучване цели да изясни тяхното лично мнение относно качеството на комуникация помежду им на работното място.

Повече от половината от анкетираните медици са дали положителна оценка за комуникацията в колектива им, като я намират за добра (20,96%), много добра (17,19%) и отлична (16,14%). Най-голям дял от всички анкетираните (22,64%) обаче намират комуникацията с колегите си за лоша (фиг. 1).



Фиг. 1. Разпределение на участниците в проучването според мнението им за качеството на комуникацията в колектива, в който работят

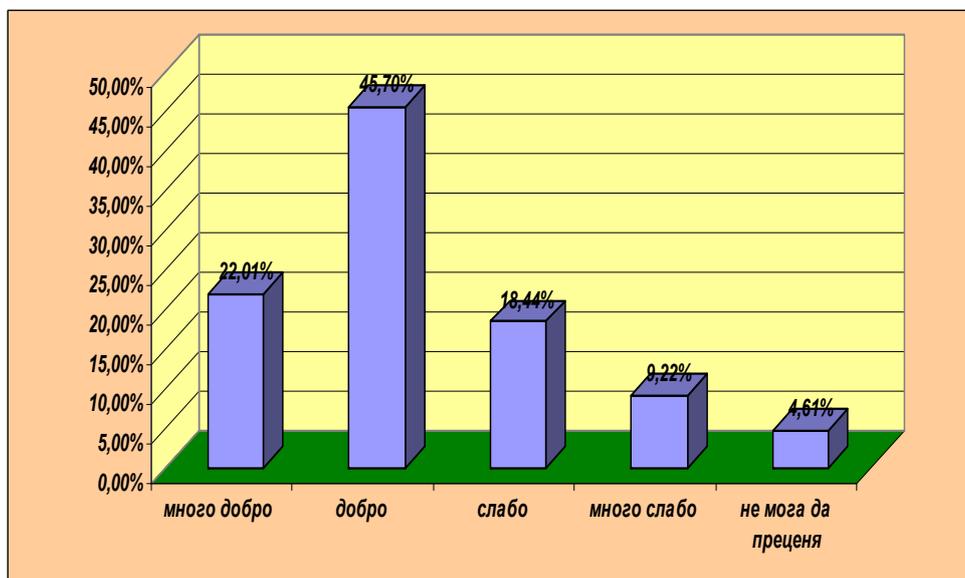
Установи се влияние на **числеността на колектива**, в който работят анкетиранияте, върху изследвания показател. В групата на медиците, работещи в колективи с до 20 души, процентът на намиращите комуникацията в колектива си за много добра е 47,32%, а на тези с отлична е 28,15%. Същите проценти спадат съответно на 21,13% и 12,03% при анкетиранияте, работещи с над 20 души. В по-малките колективи е по-малък и процентът на лекарите, намиращи комуникацията за лоша и много лоша (фиг. 2).



Фиг. 2. Влияние на размера на колектива върху качеството на комуникацията между участниците в него

Качеството на комуникацията между отделните структурни звена на здравното заведение

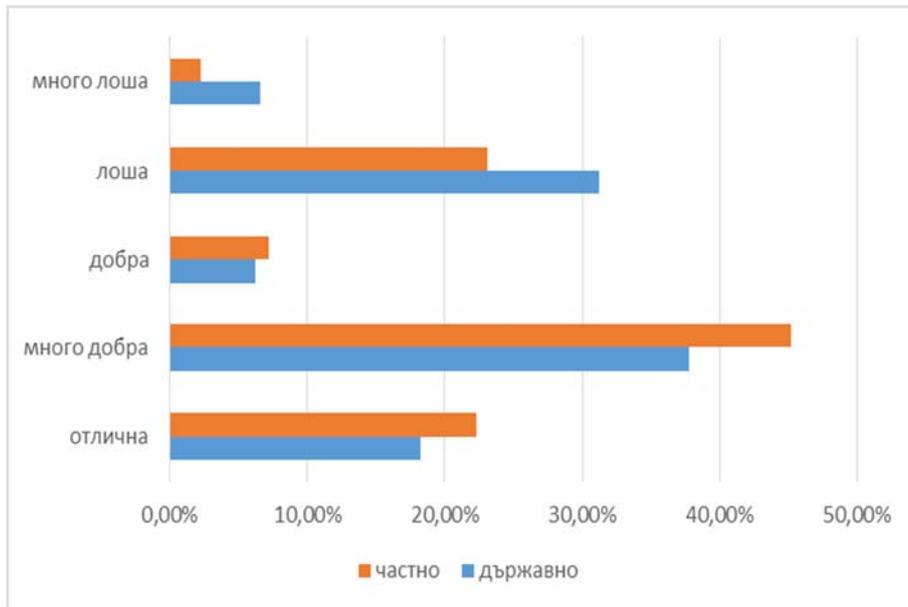
Проучихме мнението на анкетирани относно качеството на комуникацията между отделните отделения (структурни звена) на здравното заведение, в което работят. За разлика от оценката им относно качеството на комуникацията вътре в отделенията, в които работят, която както споменахме в предходната точка е противоречива, мнението на анкетирани за комуникацията между отделните отделения на болницата, в която работят, категорично клони към положително. На въпроса 'Как оценявате нивото на комуникация между отделните звена в болницата в която работите?' 45,70% от проучваните отговарят с 'Добро', а други 22,10% - с 'Много добро'. Само 9,22% от всички анкетирани намират тази комуникация за много лоша (фиг. 3).



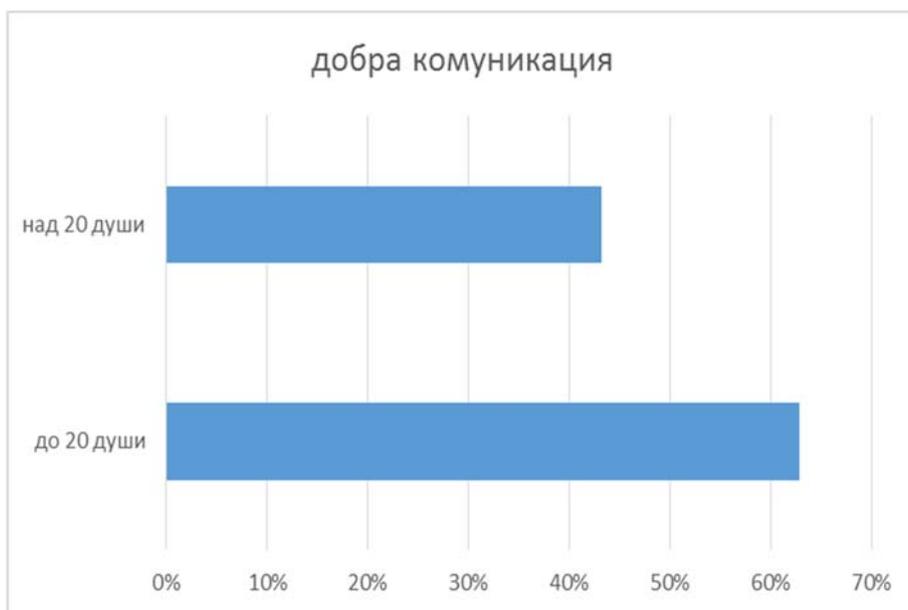
Фиг. 3. Разпределение на участниците в проучването според мнението им за качеството на комуникацията между отделните звена в здравното заведение, в което работят

Установи се влияние на **вида на здравното заведение** (държавно или частно), в което работят анкетирани, върху изследвания показател. При групата медици, работещи в частни здравни заведения, процентът на намиращите комуникацията между отделните отделения като много добра е 45,16%, а този на отговорили с 'лоша' – 23,11%. При работещите в държавна клиника същите стават съответно 37,78% и 31,23% (фиг. 4).

Съпоставяйки мнението на анкетирани по въпроса с **числеността на колектива**, в който работят, също може да бъдат установени статистически значими различия. При медиците, работещи в колективи с до двадесет души, процентът на намиращите комуникацията за добра е по-висок (62,82%) в сравнение със същия (43,18%) при работещите в по-големи колективи (фиг. 5).

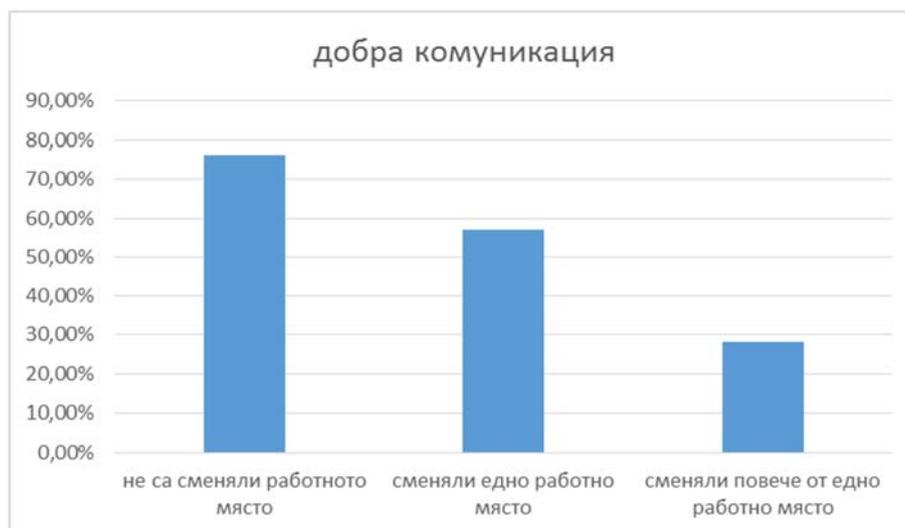


Фиг. 4. Влияние на вида на здравното заведение (държавно, частно) върху качеството на комуникацията между отделните му звена



Фиг. 5. Влияние на размера на колектива върху качеството на комуникацията между отделните му звена

Друг фактор, оказващ влияние върху мнението на анкетираниите, свързано с качеството на комуникацията между различните отделения, е честотата на **смяна на работното място**. При медиците, сменили по-голям брой здравни заведения в кариерата си, се повишава и броят, и относителният дял на тези, които намират изследваната комуникация за 'лоша' и 'много лоша'. При анкетираниите, които никога не са сменяли здравното заведение, в което работят, процентът на определящите комуникацията между отделните звена като добра е най-висок – 76,23%. При медиците, които са сменяли здравното заведение, в което работят веднъж, той спада на 57,11%, а най-нисък дял на имащи положително мнение по въпроса (28,18%) се открива сред анкетираниите, сменили повече от едно здравни заведения (фиг. 6).



Фиг. 6. Влияние на честотата на амяна на работното място върху мнението на анкетираниите относно качеството на комуникацията между отделните звена

Библиография

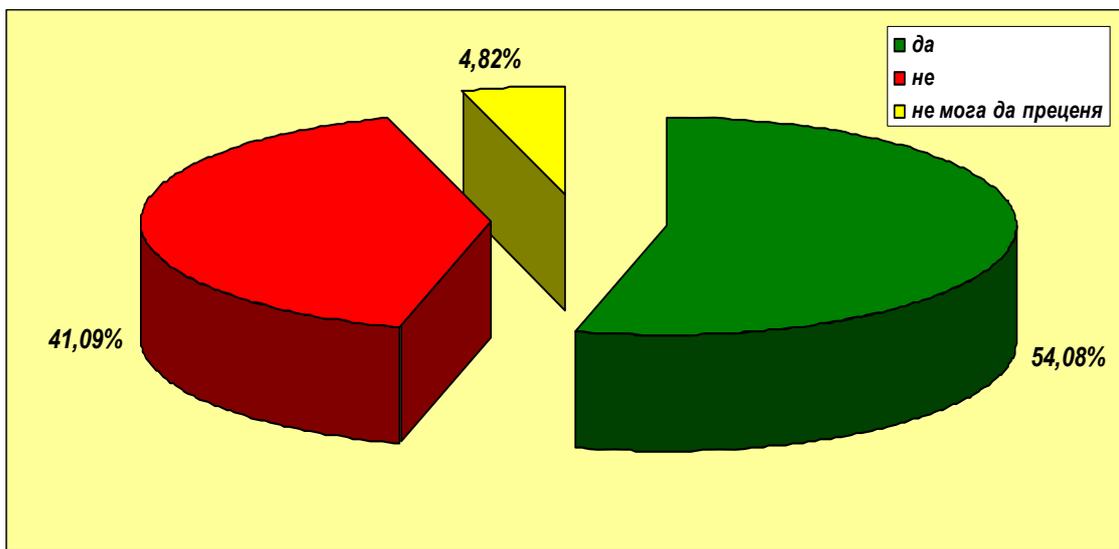
1. Петров, П. Теоретико-методологически проблеми на общуването. София, 1996.
2. Пожарлиев, Р. Понятието „диалог“. Някои методически проблеми. София, 1999.
3. Салие, Х. Стрес без дистрес. София, 1992.
4. Tilov, B., Iliev Y., Comparative study of burnout and psychological climate among toxicology wards employees, Bulgarian Medicine Journal Vol.4 №1, 2014, 18-22.
5. Tilov B., D. Dimitrova, M. Stoikova, B. Tornjova, G. Foreva and D. Stoyanov, Cross-cultural validation of the revised temperament and character inventory in the Bulgarian language, Journal of Evaluation in Clinical Practice, 2012.
6. Tilov, B. Research on organizational behavior in youth and students structures. Public Health and Health care in Greece and Bulgaria: the Challenge of Cross – border Collaboration in Times of Financial Crisis, Athens, 2011, pp. 631-638.
7. Taylor, T. Do you understand. Criteria of understanding in verbal interaction. Language and Communication, 1996.
8. Koys DJ and Thomas A. DeCotiis Inductive Measures of Psychological Climate Human Relations 1991; 44; 265.
9. Gershon, RRM, Patricia W. Stone, Suzanne Bakken, Elaine Larson, Measurement of Organizational Culture and Climate in Healthcare, JONA, Volume 34, Number 1, pp. 33–40 2004.
10. Mika Kivimaki, Marko Elovainio and Jussi Vahtera – Workplace bullying and sickness absence in hospital staff.
11. Cloninger, C. R. and A. H. Zohar, Personality and the Perception of Health and Happiness, Journal of Affective Disorders, 2010.
12. Michie S. and S. Williams Reducing work related psychological ill health and sickness absence: a systematic literature review Occup Environ Med 2003 60: 3–9.

13. Flin, R., C. Burns, K. Mearns, et al. Measuring safety climate in health care
Qual Saf Health Care 2006 15: 109–115.
14. Koys D. J., and Thomas A. DeCotiis Inductive Measures of Psychological
Climate Human Relations 1991; 44; 265. P Bower, S Campbell, C Bojke, et al. Team
structure, team climate and the quality of care in primary care: an observational study,
Qual Saf Health Care 2003 12: 273–279.

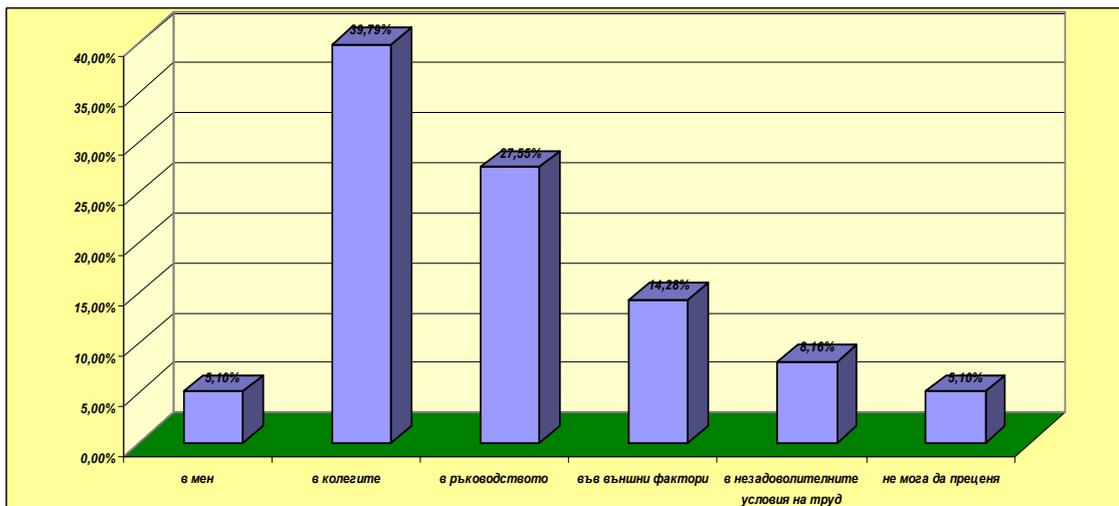
Reasons for inefficient communication in the team and influence of the communication on the personnel turnover in the medical collectives

Причини за неефективна комуникация в колектива и влияние на комуникацията върху текучеството на кадри в медицинските колективи

Проучихме мнението на лекарите относно ефективността на комуникацията в колектива, в който работят. Според 54,08% от тях комуникацията е достатъчно ефективна (фиг. 1).



Фиг. 1. Мнение на анкетираните по въпроса 'Достатъчно ефективна ли е комуникацията във вашия колектив?'



Фиг. 2. Най-чести причини за неефективна комуникация в колектива според анкетираните

Опитахме се да разберем и кой е отговорен за неефективната комуникация в колектива според участниците в проучването. Най-голяма част от тях (39,79%) намират отговорни за неефективната комуникация колегите си. Втора по численост е групата на тези medici, които търсят причината за недобрата комуникация в ръководството на здравното заведение, в което работят.

Опитахме се да проучим и конкретните причини за недобрата комуникация в един колектив. Преобладава мнението, че водеща причина за недобра комуникация в колектива е несходството между характерите на колегите. Така мислят 41,92% от анкетираните. Втора по значимост причина според medicите е необрото заплащане, което според тях създава предпоставка за обтегнати отношения в колектива (фиг. 3).



Фиг. 3. Най-чести причини за недобра комуникация в колектива на анкетираните

Изследвайки мнението на участниците в проучването установихме, че според най-голяма част от тях (27,25%) подобряването на материалната база ще бъде от основно значение за подобряването на комуникацията в колектива, в който работят. На второ място са тези medici, които са на мнение, че повишаването на заплащането би довело и до по-добра комуникация с колегите им. Немалка част от medicите (18,02%) отдават значение и на ролята на мероприятията за сплотяване на колектива за подобряване на комуникация между работещите в него (фиг. 4).



Фиг. 4. Предпочитани мерки за подобряване на комуникацията в колектива според участниците в проучването

Влияние на качеството на комуникацията в колектива върху текучеството на кадри

Влиянието на комуникацията в колектива върху текучеството на кадри от него, или до каква степен отношенията в един колектив могат да повлияят върху медиците да го напуснат или останат, е друга важна част от нашето проучване. За да съберем информация по нея зададохме на участниците въпроса 'Бихте ли сменили здравното заведение, в което работите, поради недобра комуникация с колегите си?'. Оказа се, че за по-голямата част от тях (71,90%) лошата комуникация не е достатъчна причина за смяна на работното място. Само 21,17% от всички участници в проучването биха сменили работното си място с основен и единствен мотив лоша комуникация и изострени отношения с колегите. Останалите 6,91% нямат мнение по въпроса (фиг. 5).

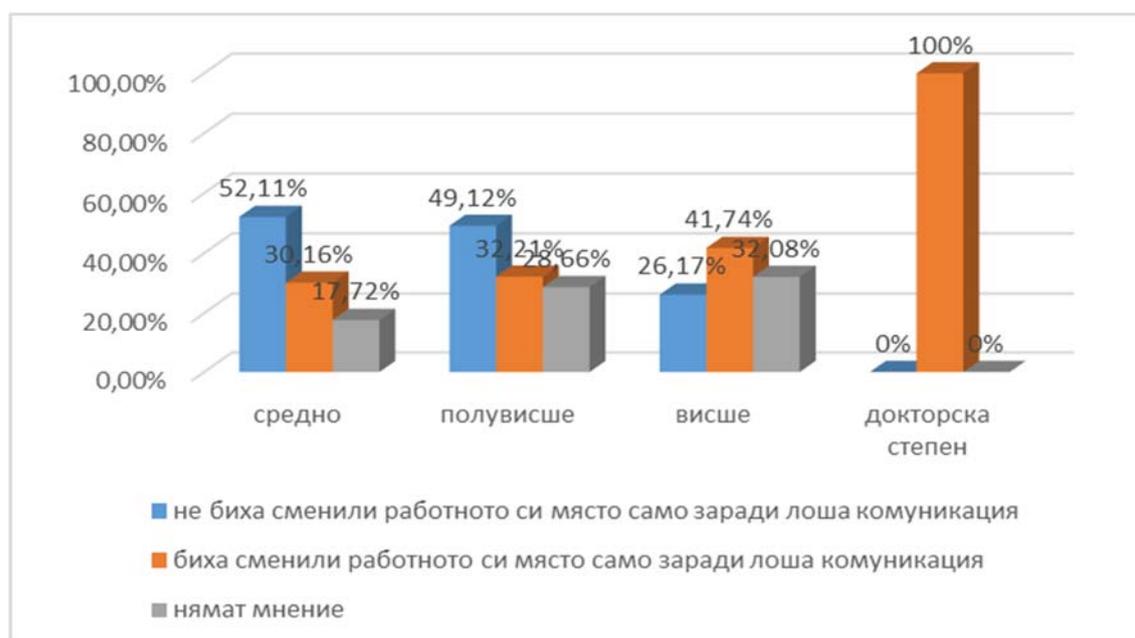
Анализирайки факторите, оказващи влияние върху мнението на анкетираните по изследвания показател, установихме, че той се повлиява от образованието, заеманата длъжност, размера на доходите, материалното състояние в здравното заведение, в което работят, вида на здравното заведение, в което работят - частно или държавно, и честотата на смяна на местоработата.

При анкетираните със средно образование е най-голям процентът на тези (52,11%), които не биха сменили колектива, в който работят, поради лоша комуникация с колегите си. В групата на полувисшистите този процент съвсем леко се понижава, но все още остава значителен. При анкетираните с висше образование значително се повишава дялът на хората, които биха сменили местоработата заради лоша комуникация - 41,74%. В групата на защитилите дисертационен труд и придобили научна степен този процент е 100%, но мнението им не бива да се абсолютизира, тъй като броят на представителите от тази група е само трима (фиг. 6).

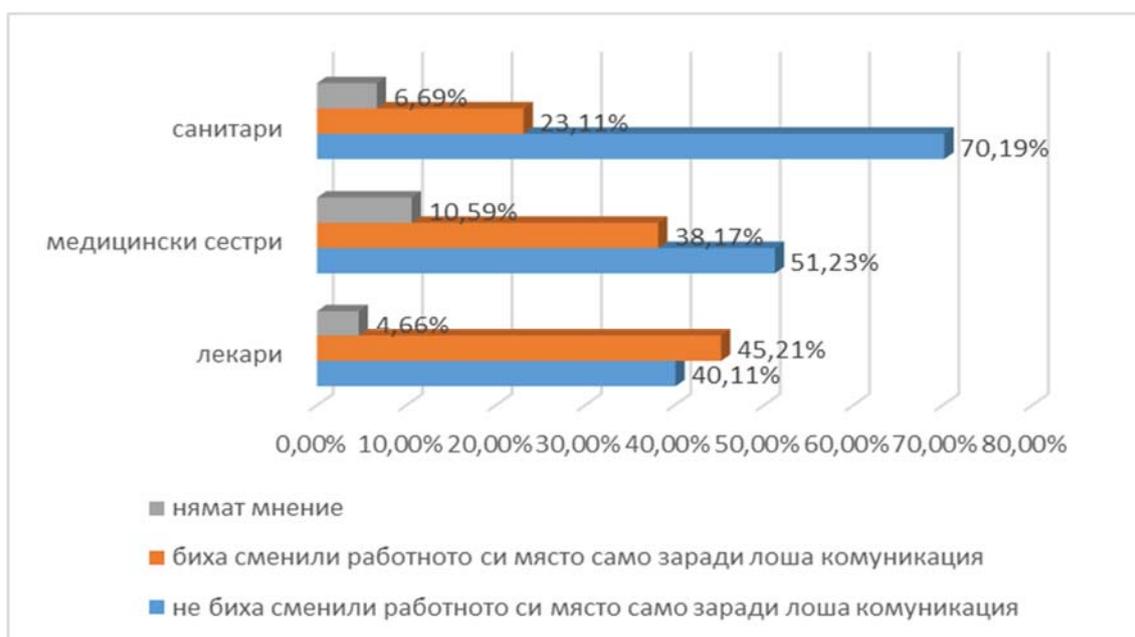
Факторът 'заеманата длъжност' също играе роля по отношение на показателя. Най-често готовността за смяна на работното място поради лоша комуникация се декларира от лекарите (45,21%), следвани от медицинските сестри (38,17%). Най-малко положителни отговори на въпроса са регистрирани при санитарите - само 23,11% (фиг. 7).



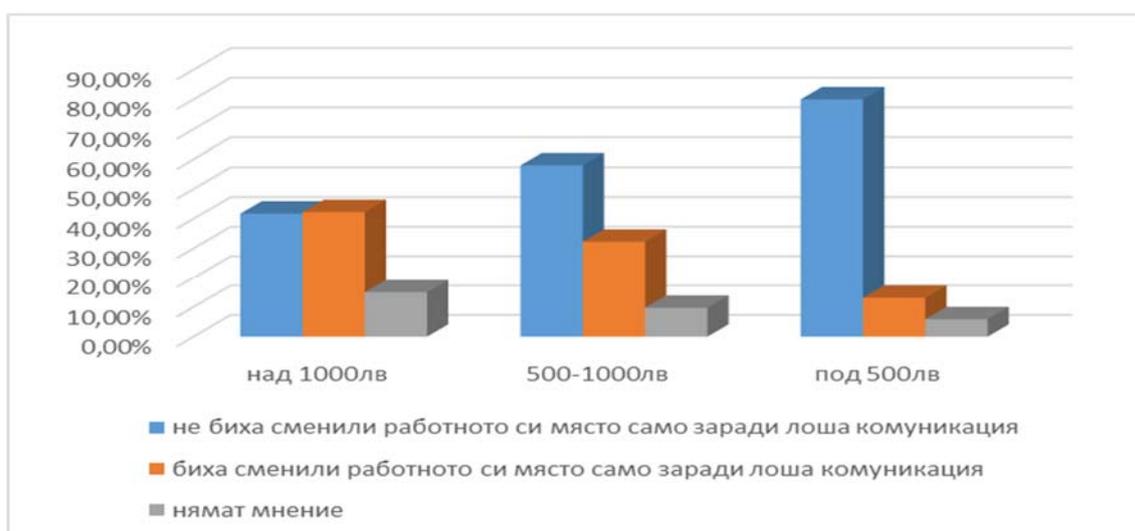
Фиг. 5. Отговор на въпроса 'Бихте ли сменили работното си място поради лоша комуникация с колегите?'



Фиг. 6. Влияние на образованието на анкетираните върху мнението им по въпроса



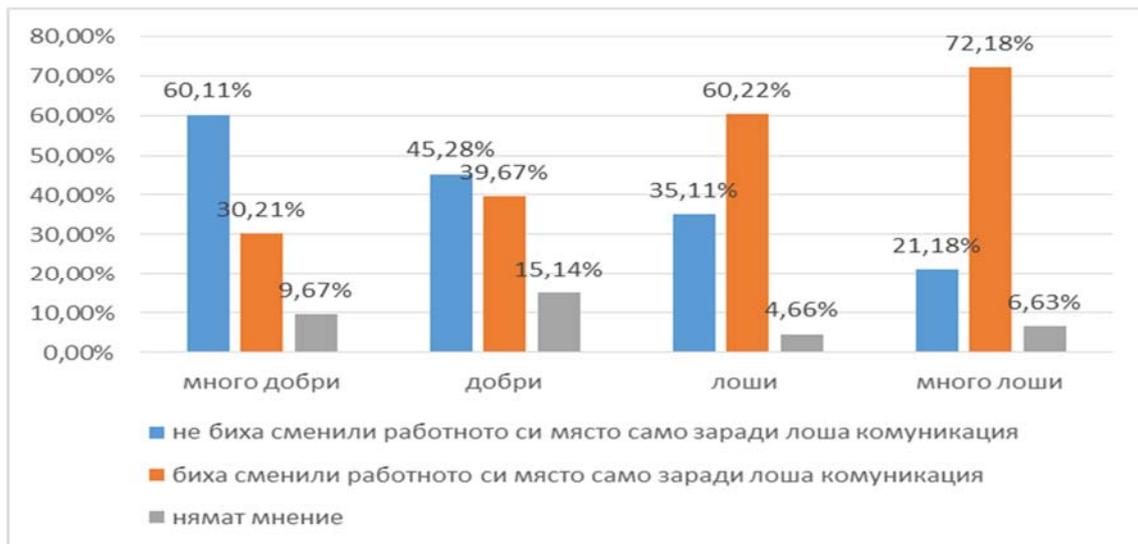
Фиг. 7. Влияние на заеманата длъжност на анкетираните върху мнението им по въпроса



Фиг. 8. Влияние на размер на доходите на анкетираните върху мнението им по въпроса

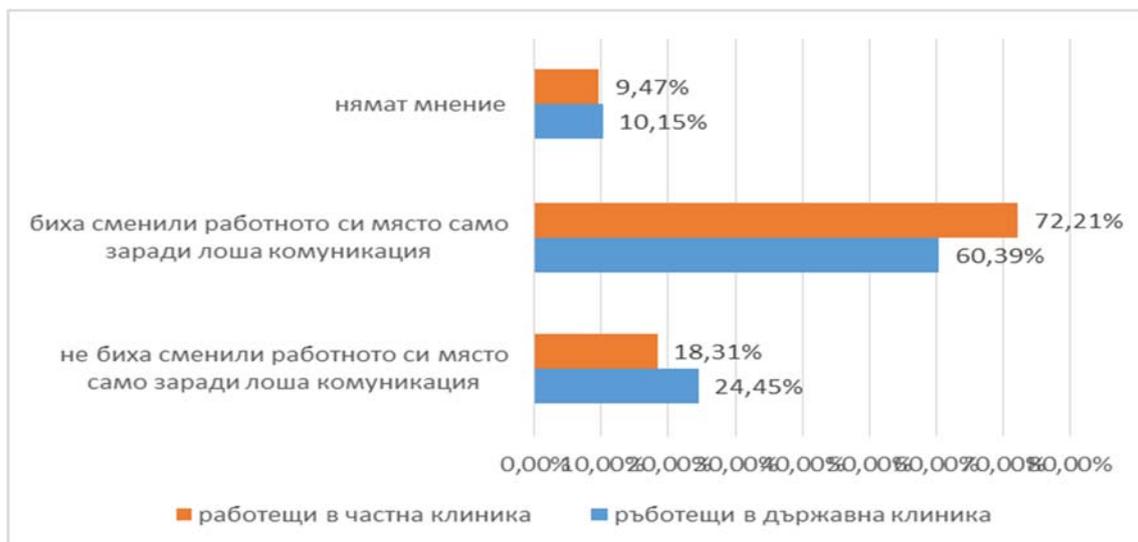
Повишаването на **размера на доходите** на анкетираните също е фактор, който оказва влияние върху честотата на вземаното от тях решение. Най-често готови да сменят работното място поради лоша комуникация са медиците с доход между 500 и 1000 лв., а най-рядко - тези с доходи под 500 лева на месец (фиг. 8).

Друг фактор, оказващ влияние върху показателя, е **материалното състояние на здравното заведение**, в което работят анкетираните. При медиците, оценяващи условията на работата си като добри и много добри, е значително по-малък е броят на тези, които биха сменили работното си място заради лоша комуникация в сравнение със същия при тези, които намират условията си на труд за лоши и много лоши (фиг. 9).



Фиг. 9. Влияние на условията на труд според анкетираните върху мнението им по въпроса

По същия начин стоят нещата и с характера на здравното заведение, от което са били събирани данните – при медиците от частните клиники честотата на далите положителен отговор на въпроса е по-ниска в сравнение със същата при работещите в държавни здравни заведения (фиг. 10).



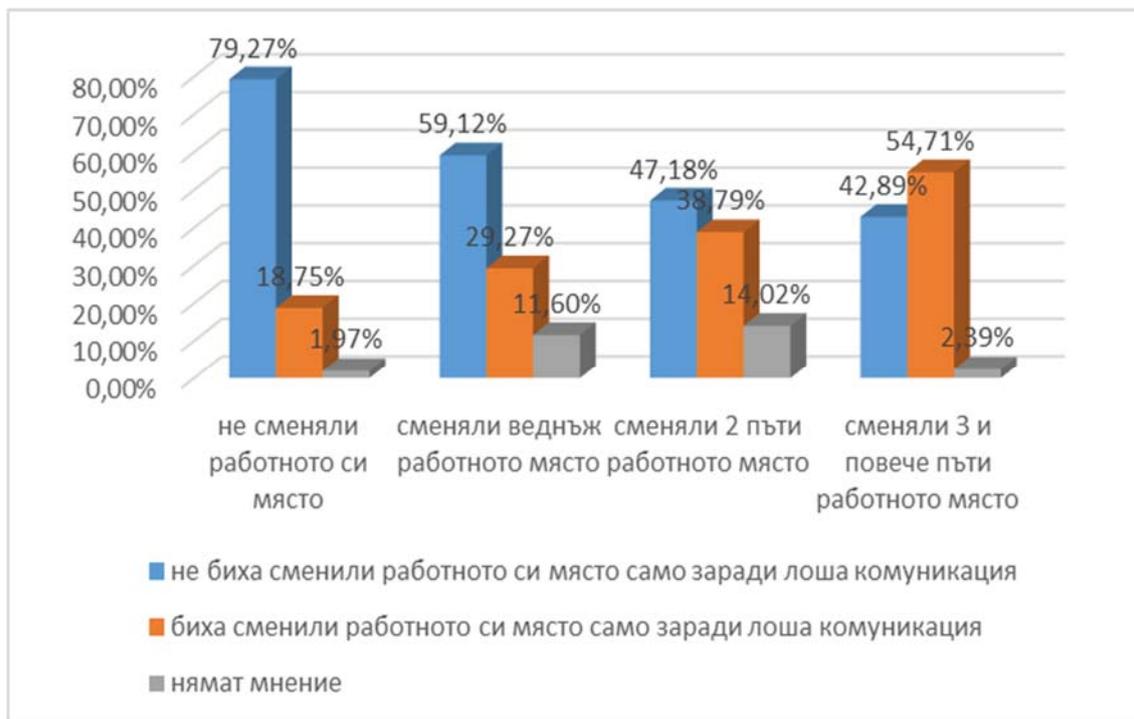
Фиг. 10. Влияние на местатаботата на анкетираните върху мнението им по въпроса

Сравнихме и отговорите по въпроса и спрямо честотата на смяна на местоработата при анкетираните.

При анкетираните, които никога не са сменяли работното си място, е най-нисък делът на тези, които биха сменили настоящата си месторабота само и единствено поради лоша комуникация в колектива - 18,75%.

При сменялите веднъж местоработата си същият процент става 29,27%.

В групата на сменялите два пъти работното си място той е сходен - 38,79%, а най-висок е при медиците, които са сменяли местоработата си повече от три пъти – 54,71% (фиг. 11).



Фиг. 11. Влияние на честотата на смяна на местоработата на анкетираните върху мнението им по въпроса

От последните цитирани данни не бива да се правят генерални изводи, тъй като факторите, оказващи влияние върху 'текучеството' на персонала, са много и различни, а също така и често пъти по-големият брой сменени работни места е свързан с по-дълъг трудов стаж.

Библиография

1. Mika Kivimki, Marko Elovainio and Jussi Vahtera Workplace bullying and sickness absence in hospital staff *Occup Environ Med* 2000 57: 656–660.
2. Martin F. Lynch Jr. Robert W. Plant, Psychological Needs and Threat to Safety: Implications for Staff and Patients in a Psychiatric Hospital for Youth, *Professional Psychology: Research and Practice*, 2005, Vol. 36, No. 4, 415–425.
3. Parker, C. P., Boris B. Baltes, Scott A. Young, Joseph W. Huff, Robert A. Altmann, Heather A. LaCost, Joanne E. Roberts, Relationships between Psychological Climate Perceptions and Work Outcomes: A Meta- Analytic Review, *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 24, No. 4 (Jun., 2003), pp. 389–416.
- Stordeur S., D'Hoore W. & Vendenbergh C. Leadership, organizational stress, and emotional exhaustion among hospital nursing staff, *Journal of Advanced Nursing* 35(4), 2001: 533–542.
4. Anderson, N and Michael West, Team climate inventory: development of TCI and its applications in teambuilding and innovativeness, *European journal of organizational psychology*, 1996, 5 (1): 53–66.
5. Cloninger, C. R., A. H. Zohar. Personality and the perception of health and happiness, *Journal of Affective Disorders* 2011; 128 (1-2):24–32.
6. Cloninger C. R. (1986) A unified biosocial model of personality and ist role in the development of anxiety states. *Psychiatric Developments* 3: 167–226

7. Cloninger C. R. (1988) A unified biosocial theory of personality and its role in the development of anxiety states: A reply to commentaries. *Psychiatric Developments* 2: 83–120;
8. Cloninger C. R., Svrakic D. M., Przybeck T. R. (1993) A Psychobiological Model of Temperament and Character. *Archives of General Psychiatry* 50: 975–990.
9. Cloninger C. R., Svrakic D. M., Przybeck T. R. A psychobiological model of temperament and character. *Arch Gen Psychiatry* 1993; 50: 975–90.
10. Cloninger C. R., Przybeck T. R., Svrakic D. M., Wetzel R. D. *The Temperament and Character Inventory—a guide to its development and use*. St. Louis: Washington University; 1994.
11. Cloninger C. R., Przybeck T. R., Svrakic D. M., Wetzel R. D. *The Temperament and Character Inventory—Revised*. St. Louis: Washington University; 1999.
12. Cloninger C. R., Svrakic D. M. Personality disorder. In: Sadock V., Sadock B., editors. *Comprehensive textbook of psychiatry*. 9th ed. Williams and Wilkins; 2009. p. 2197–240.
13. Dzamonja-Ignjatovic T., Cloninger R., et al. Cross-cultural validation of the revised Temperament and Character Inventory: Serbian data. *Compr Psychiatry* 2010; 50: 649–655.
14. Miettunen J. et al. International comparison of Cloninger's temperament dimensions. *Pers Individ Diff* 2006; 41 (2006): 1515–26.
15. Kreyghead, E., Nemerof, Ch. *Encyclopaedia in Psychology and Behavioural Science, Science and Art*, Sofia, 2008.
16. Martin E. P. Seligman (2002). Positive Psychology, Positive Prevention, and Positive Therapy. In: C. R. Snyder (Ed.), *Handbook of positive psychology* (pp. 3–9). Oxford: Oxford.

Study of the main factors leading to aggression in patients and their relatives in relation to doctors

Проучване на основните фактори, водещи до пораждаване на агресията в пациентите и техните близки по отношение на лекарите

Емоционалното състояние, посредством свързаността си с психичните процеси, протича на познавателно, поведенческо и телесно ниво, оказващо влияние върху възбудителните процеси, физиологичните функции, мисли и проявления. Емоциите могат да регулират, сигнализируют, приспособяват или компенсират.

Емоциите, които се свързват с агресивното поведение, са разделени на няколко вида: тревожност, враждебност, гняв, раздразнителност, депресия, ревност, вина, срам. Влиянието, което оказват емоциите, е както директно, така и индиректно. Директното влияние е подбудител към агресията, свързано най-вече с гняв и враждебност, завист и ревност. Индиректното влияние се свързва със самата ситуация, нейното разбиране, стратегии и Аз-схеми.

Цел на изследването е да се изследва и съпостави наличието или отсъствието на статистически значима връзка между страха от прогресиране на заболяването и агресивността в пациентите.

Предмет на изследването е връзката между предиктор „агресивност“ и страха от заболяването на пациентите или техните близки.

Единици на наблюдение са здравни специалисти, работещи в добонична, болнична и спешна помощ.

Признаци на наблюдението са демографски показатели - пол и години. Средната възраст на участниците в проучването е 36 г. ($M=233.59$, $SD = 19.65$). Разпределението по пол е в съотношение 66% мъже и 34% жени.

Основна задача на изследването е съпоставка на психосоциалния фактор страх от заболяването като предиктор за възникване на „агресивност“ и „агресивно поведение“ при пациентите и техните близки.

Работна хипотеза: Считаме, че на базата на направеното изследване ще съществува пряка статистическа зависимост между нивата на страх и агресивност при изследваната група.

Материал и методи

Изследваната група се състои от 54 пациенти, лекувани в две МБАЛ в гр. Пловдив и гр. Карлово, съответно по 27 пациентки от двете болници. Възрастта на пациентите, участващи в изследването, е между 18 и 38 години. От изследваните пациенти 31,4% са на възраст 18 - 25 години, 34,12% са на 25 – 32 години, най-голям е броят на 32-38-годишните - 34,48%. От анкетираните лица 45,9% са момичета и 54,1% са момчета в приблизително съотношение 1:1, с малка разлика в полза на момчетата $p<0,05$.

Резултати

При търсенето на зависимостта между двете променливи използваме въпросникът за измерване на агресивност на Бъс-Пери.

Корелационната зависимост между резултатите на скалите, измерващи агресивността и нивата на дентална тревожност, са показани в таблица 1.

От направената непараметрична корелация се вижда слабата корелационна зависимост между резултатите „Висока тревожност“ и „Обща невротичност“ и резултатите на скалите на физическа агресивност, където $r=0.04$ ($P>0.05$). Очаквано с най-ниски нива на корелационно взаимодействие са нивата на тревожност с вербалната агресивност, съответно $r=0.12$ ($P<0.01$) и с общата невротичност $r=0.15$ ($P<0.01$). Това предполага, че по-тревожните пациенти биха проявили вербално недоволство или съпротива към „застрашаващо поведение“ от страна на лекуващия лекар спрямо индивидуалната интерпретация на ситуацията. Следващата по-значима статистически значима връзка е тази на високата тревожност с враждебността $r=0.25$ ($P<0.01$) и обща невротичност $r=0.31$ ($P<0.01$).

Таблица 1. Корелационна зависимост между тревожност и агресивност

КОРЕЛАЦИОННИ КОЕФИЦИЕНТИ МЕЖДУ ИМПУЛСИВНОСТ И АГРЕСИВНОСТ					
	Физическа агресивност	Вербална агресивност	Гняв	Враждебност	Обща агресивност
Високи нива на тревожност	0,04	0.12 *	0.45 **	0.25 *	0.44 **
Обща невротичност	0.04	0.15 *	0.59 **	0.31 *	0.48 **

Корелационните коефициенти са изчислени по корелационния коефициент на Спирман, * $p<0.01$; ** $p<0.001$



Фиг. 1. Корелационна зависимост между нивата на агресивност между пациентите в малкия и големия град

Предполагаме, че тези данни са породени от факта, че пациентите свързват случващото се като заплаха за собствените си здраве и живот, предполагащо индиректни форми на агресивност, като демонстрация на нежелание за посещение при медицински специалист, декларирана със закана за спиране на посещенията за бъдещ период от време. Най-изразена

статистическа зависимост се наблюдава при високите нива на тревожност у пациентите, корелиращи с тяхната гневност $r=0.45$ ($P<0.001$) и обща невротичност $r=0.38$ ($P<0.001$). В тези случаи изследваните лица са склонни да проявяват по-директно експресия на своето емоционално преживяване в следствие на причинен дискомфорт или негативен опит при медицински специалист. Този показател е важен за нас, защото предполага ясна биологична и психологическа компонента като предиктор за подобен род реакция и ни дава насока за бъдещи превенционни програми, свързани с този въпрос. Логично и последователно общата невротичност и общата агресивност са с най-висока зависимост, съответно $r=0.32$ ($P<0.001$), последваща от високите нива на тревожност, където $r=0.37$ ($P<0.001$).

При съпоставка на нивата на агресия у изследваните пациенти спрямо населеното място, в което живеят, установихме статистически значими разлики ($P<0.001$). Оказа се че при пациентите от по-малкия град нивата на агресивност са доста по-ниски в сравнение с тези от големия областен център (фиг. 1). Може би това е резултат от факта, че хората в малкия град се познават помежду си и са по сплотени.

Обсъждане

От анализа на изследването се стига до заключението, че гневът е защитен механизъм срещу тревожността, който може да провокира агресивност. Проучванията доказват, че преживяването на несправедливост, отхвърленост и ниска емоционална обвързаност води до хроничен гняв, хронично разочарование и хронична тревожност. Пациентите, които се чувстват неудовлетворени емоционално и физически от извършената им медицинска услуга, създават лична поведенческа стратегия, свързана с проява на гняв, който от своя страна много често става предиктор на агресия. Тази връзка на агресивност, гняв и тревожност се забелязва при пациенти от всички проследявани от нас възрастови групи.

От проведеното изследване можем да заключим, че агресивността - като психосоциален фактор, има своето място при разглеждане на тревожността за собственото здраве, с което потвърждаваме и настоящата хипотеза за подобна зависимост. Важно е да се проследи тази аспект по-задълбочено, съпоставимо с други психосоциални фактори и тяхната роля при възникване и развитие на феномена агресия срещу медици.

Библиография

1. Стаматов, Р., Детската агресия, ИК: Хермес – Пловдив, 2008.
2. Тилов Б. Агресивност, емоционална регулация, импулсивност и защитни механизми в юношеска възраст. Медицински университет – Пловдив, 2012.
3. Berkowitz, L., Affect, aggression and antisocial behavior. In Handbook of Affective Sciences, (ed. R. J. Davidson, K. Scherer & H.H. Goldsmith). New York/Oxford UK: Oxford University. Press, 2001.
4. Borum, R., & Verhaagen, D., Assessing and managing violence risk in juveniles. New York: Guilford Press., 2006.
5. Buss, A & Perry, M., The aggression Questionnaire. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 452-459, 1992.

6. Crick, N. R. & Dodge K. A., A review and reformulation of social-information-processing mechanisms in children's social adjustment. *Psychology*, 26, 612-620, 1994.
7. Feldhouse, A., Impulsive aggression: The disorder and the dimension. *Receptor, Bulgarian Journal of Psychiatry*, vol.3, 63: pp.36-48., 2006.
8. Rigby, K., *Children and Bullying*. Carlton: Blackwell Publishing, 2008.
9. Tilov, B. Study of aggression among adolescents (aged 14–18) from the city of Plovdiv *Bulgarian Medicine Journal* Vol.4 № 4, 2014, 22-27.
10. Zajonc. R.B., Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175, 1980.

Influence of financial incentives on the quality of the offered medical service

Влияние на финансовото стимулиране върху качеството на предлаганата медицинска услуга

Цел

Цел на изследването е да определи влиянието на финансовите стимули сред работещите в здравеопазването.

Задачи

1. Да се изследва адекватността на заплащането сред служители, работещи в сферата на здравеопазването.
2. Да се провери връзката между финансовото стимулиране и качеството на предлаганата услуга.

Хипотеза

1. Предполагаме, че служителите, работещи в здравните организации, са със средни към високи нива на удовлетвореност от професионалното си възнаграждение.
2. Считаме, че съществува значима статистическа връзка между трудовото възнаграждение и качеството на предлаганата медицинска услуга.

Материал и методи

Посредством анализа се изследва влиянието на финансовите стимули върху работещите в здравни звена. Изследването обхваща 42 служители от различни здравни организации, от които 35 (83.33%) мъже и 7 (16.66%) жени. Причината за това изследваните лица да са повече мъже отколкото жени е спецификата на работата и желанието за професионално развитие в това направление. В изследването е използван въпросник за изследване на финансовото мотивиране и измерване влиянието му върху предлаганата медицинска услуга.

Обект на разглеждане е хетерогенна група, която се състои от две подгрупи: медицински специалисти, работещи основно в спешен сектор, и медицински специалисти с различен профил специалност и образователно-квалификационна степен в планов хирургичен сектор. Обединяващ фактор на клиничните специалисти е спешна медицинска помощ, хирургия и отделения за интензивни грижи. Разпределението на извадката по пол показва, че жените в настоящето изследване са 35 (83.33%) мъже и 7 (16.66%) жени от общ брой наблюдавани лица 42. Възрастта на изследваната група варира в границите от 25 г. до 63 г. (средна възраст 44.36 ± 8.2). По отношение на възрастовата структура, извадката е приблизително еднородно представена. Не се установи статистически значима разлика на средната възраст, както и на трудовия стаж между мъже и жени ($P > 0.05$).

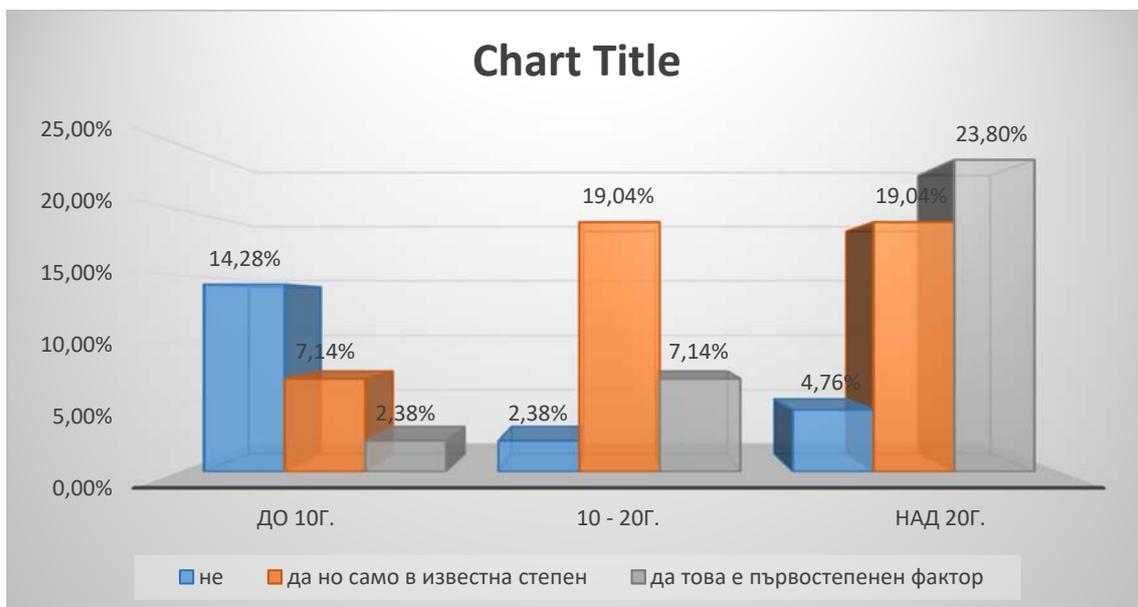
Статистически анализи

Анализът на данните извършихме с помощта на описателни и аналитични статистически методи. С цел да се докажат връзките между размера на финансовото стимулиране и качеството на предлаганата медицинска услуга

извършихме корелационен анализ, като приложихме непараметричен тест на Spearman (2-tailed). Той е ценен инструмент, който установява асоциация и оценява нейната сила между две групи от обикновено сдвоени начални данни, които първоначално се явяват в рангова последователност. В нашето проучване изчислихме корелационния коефициент на Спирмън, за да оценим асоциацията между IMPC и резултатите от MBI и в същото време да измерим силата и посоката на всяка от тези асоциации. За ниво на значимост на нулевата хипотеза беше възприето $P < 0,05$. Статистическата обработка беше извършена с помощта на статистическия софтуерен продукт SPSS v. 17 (Statistical Package for Social Sciences).

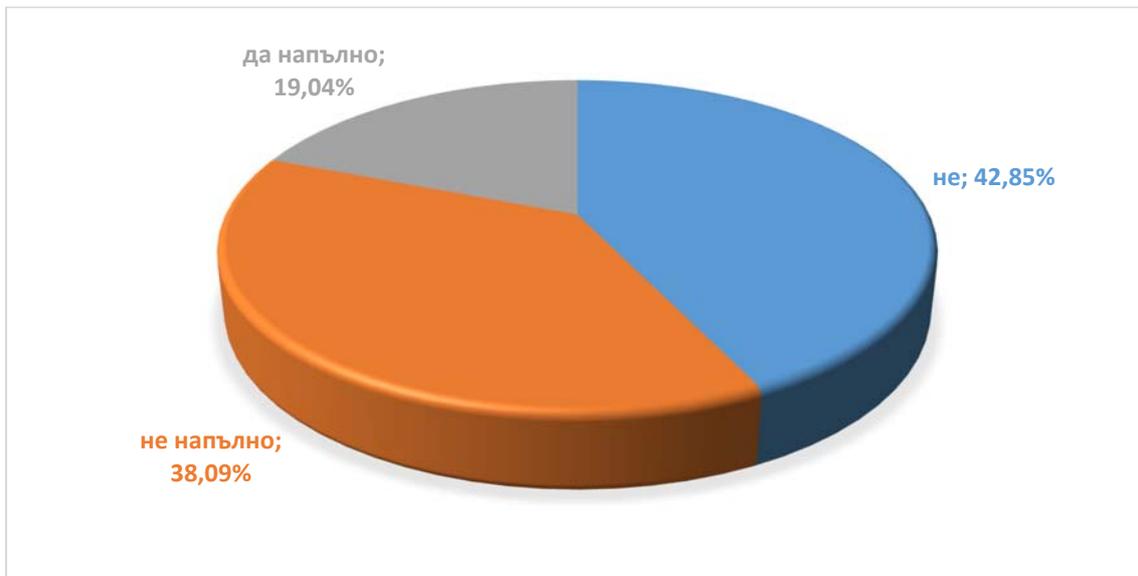
Анализ на резултатите

При съотношението мъже-жени има съвпадане на относителните дялове при медиците, заявили че финансовото стимулиране е от значение за качеството на предлаганата от тях услуга. При мъжете с трудов стаж под 10 години преобладава мнението, че „финансовите стимули не са основният мотивиращ ги фактор в работата“, а при жените от същата възрастова група същият има дори леко по-голям относителен дял. Явно това е периодът от кариерното развитие, в който основен приоритет на медиците е тяхното професионално изграждане и израстване. При мъжете и жените с между 11 и 20 години трудов стаж има значително нарастване на относителния дял на тези, които намират финансовите стимули като основен мотивиращ ги в работата им фактор (19.04%). Между двете сравнявани групи се открива значителна сила на зависимост ($P < 0.05$). При жените описаната корелационна връзка е умерена ($P < 0.04$). В групата със стаж над двадесет години може да бъде открит най-висок относителен дял на медиците, определящи финансовите фактори като първостепенен стимул за качеството на предлаганата от тях здравна услуга (23.80%).



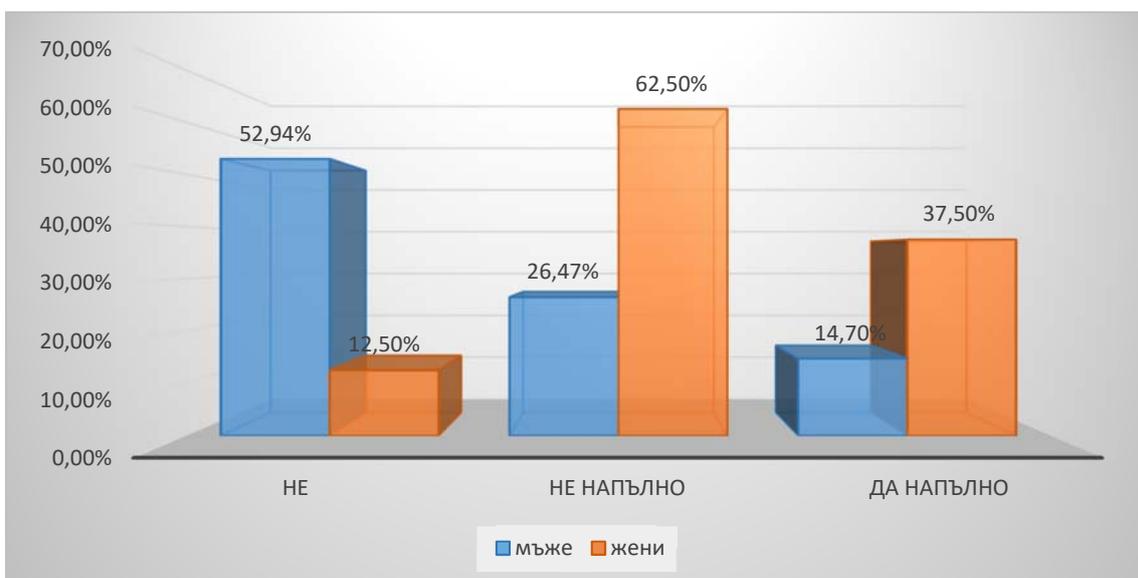
Фиг. 1. Отговор на въпроса 'Считате ли, че финансовите стимули имат влияние върху качеството на предлаганата от Вас медицинска услуга?'

Следващият въпрос, който зададохме на участниците в нашето проучване, бе ‘Удовлетворени ли сте от финансовото си възнаграждение?’ с възможни отговори: ‘Не’, ‘Ненапълно’, ‘Да, напълно’. Оказа се, че значително голям процент от участниците (42.85%) са недовлетворени от финансовото възнаграждение, което получават за труда си. 38.09% пък са тези, които са заявили, че са само частично удовлетворени от приходите си. Едва 19.04% според нашето проучване са медиците, които са заявили пълна удовлетвореност от финансовите си приходи, свързани с основната им медицинска дейност (фиг. 2).



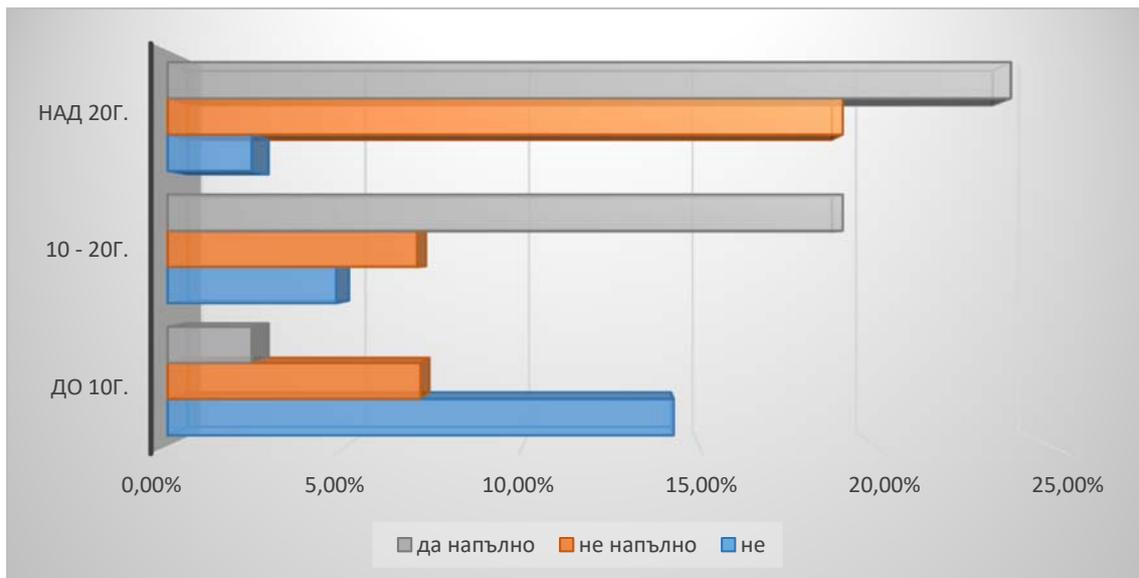
Фиг. 2. Отговор на въпроса ‘Удовлетворени ли сте от финансовото си възнаграждение?’

Установихме, че при мъжете е много по-голям процентът на недовлетворените от трудовото си възнаграждение в сравнение със същия при жените-участнички в нашето проучване (фиг. 3).



Фиг. 3. Съпоставяне на мненията на анкетираните с техния пол

Съпоставяйки мненията на анкетираните с техния стаж, и респективно възрастова структура, също установихме статистически значими различия. При медиците със стаж по специалността до 10 години е най-висок процентът на неудовлетворените от заплащането си - 14.28%, при медиците със стаж между 10 и 20 години същият спада на 4.76% и става най-нисък при анкетираните със стаж над 20 години (фиг. 4). Може би причина за това е характерът на медицинската професия, бавното и трудно изграждане на медицинския специалист като професионалист, което пък корелира и със заплащането. Недоброто заплащане на труда на младите лекари пък е една от основните причини за масовото им напускане на страната.



Фиг. 4. Съпоставяне на мнението на анкетираните с техния стаж

Обсъждане

Резултатите от изследването потвърдиха две от хипотезите. Откриваме по-ниски нива на удовлетвореност от професионалното си възнаграждение, съпоставимо с трудовия стаж на анкетираните. Потвърди се значима статистическа връзка между пола на анкетираните и удовлетвореността от заплащането им. Откривме и значима статистическа връзка между трудовото възнаграждение и качеството на предлаганата медицинска услуга според участниците в проучването.

При съотношението мъже-жени има съвпадане на относителните дялове при медиците, заявили че финансовото стимулиране е от значение за качеството на предлаганата от тях услуга. Медиците със стаж над двадесет години най-често определят финансовите фактори като първостепенен стимул за качеството на предлаганата от тях здравна услуга. Значително голям процент от участниците са неудовлетворени от финансовото възнаграждение, което получават за труда си. При медиците със стаж по специалността до 10 години е най-висок процентът на неудовлетворените от заплащането си.

Изводи

1. При съотношението мъже-жени има съвпадане на относителните дялове при медиците, заявили че финансовото стимулиране е от значение за качеството на предлаганата от тях услуга.

2. Медиците със стаж над двадесет години най-често определят финансовите фактори като първостепенен стимул за качеството на предлаганата от тях здравна услуга.

3. Значително голям процент от участниците са недовлетворени от финансовото възнаграждение, което получават за труда си.

4. При медиците със стаж по специалността до 10 години е най-висок процентът на недовлетворените от заплащането си, при медиците със стаж между 10 и 20 години същия спада и става най-нисък при анкетираните със стаж над 20 години.

Библиография

1. Maslach, Chr., S. E. Jackson, Burnout in Health Professionals: A Social Psychological Analysis in Social Psychology of Health and Illness, edited by Glenn S Sandera, Jerry Suls, Lawrence Elbraum Associated, 1982, ISBN 0-8058-0554-0.

2. Potter, C., To what extent do nurses and physicians working within the emergency department experience burnout: a review of the literature. Australasian Emergency Nursing Journal 2006; 9:57-64.

3. Tilov, B., Iliiev Y., Comparative study of burnout and psychological climate among toxicology wards employees, Bulgarian Medicine Journal Vol.4 №1, 2014, 18-22, ISSN 1314-3387.

CONCLUSION

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The first volume of the collective monograph “Sustainable development and competitiveness of regions” presents a survey of topical questions about sustainability and regional development. The development of social and economic processes in contemporary society imposes new trends in society as a whole and in individual organizations to take responsibility for the present and future generations and initiatives contributing to achieving economic, social, cultural and environmental sustainability.

The main thesis defended is that regions are the key to the achievement of sustainable development in overcoming and tackling contemporary challenges in different sector of the world and national economy.

The monograph is prepared by an international scientific team that has limited its scientific research in some specific fields according to the objectives and tasks posed. Thus the book is divided in six main parts:

- Challenges to regional policy, management and business;
- Competitiveness and sustainable development of agri-food sector;
- Competitiveness and sustainable development of tourism;
- Financial and accounting problems of regional economy;
- Sustainable development of regions and local communities;
- Topical problems in health care and services in regions.

The main results and scientific contributions could be summarized as follows:

- Introduction of the concept of “sustainable competitiveness of agricultural enterprises” in the context of the concept of sustainable development which includes three criteria (economic, social and ecological) and a system of corresponding indicators and an algorithm for their calculation, which makes it possible to determine the partial and integral coefficients of sustainable competitiveness. Its practical application at the micro level creates the basis for making managerial decisions to ensure sustainable competitiveness, and at the macro level allows to adjust the criteria of state financial support taking into account the degree of balance of the agricultural economy.

- Identification of problems, such as high energy costs, external dependence on energy and other inputs of production, small business concentration in the sector, inadequate capital, inefficient realization of R&D, and exports occasionally due to political and economic problems, preventing sustainable development of the agri-food sector; and concluding that development of the sector will be increased by eliminating these problems, establishing agriculture industry integration, increasing share in existing foreign markets, entering new markets and applying modern strategies in marketing.

- Analyses on the interaction between the business and the environment mutually influencing the economy and affecting the sustainable nature of the tourism business and the opportunities to direct its development in a way that synchronizes the interests of all participants, i.e. sustainable development based on the balance of interests between business, the natural environment and society.

- Characterization of various aspects of the financial and accounting issues of regional economy: the opportunities for the application of the concept of circular

economy; nature and peculiarities of municipal revenues; management of credit and interest rate risks; changes and challenges for commercial banks concerning the requirements of the new IFRS 9 for improving credit risk management and information provision; analyses of securities markets and their specific registration conditions; identifying good practices in calculation of cost as an element of the accounting practice and pricing models; main trends and challenges in the development of the capital markets and the markets of derivative instruments.

– Outlining sustainable development as one of the main objectives of the European policy and analyzing the capacity for sustainable development of regions and local communities and approaches to capacity building and regional policies development and implementation.

– Assessment of the quality of communication in healthcare facilities; reasons for inefficient communication in the team and influence of the communication on the personnel turnover in the medical collectives; main factors leading to aggression in patients and their relatives in relation to doctors and the influence of financial incentives on the quality of the offered medical service.

The authors of the monograph are united around the idea that sustainable development is a complex problem which should be dealt with in the different sectors on the regional level. All of this determines the great opportunities for expanding the scientific debate on sustainable development and competitiveness of regions and continuation of research.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF REGIONS

Collective monograph

Volume 1

First edition

ISBN 978-619-203-230-2

Academic publishing house "Talent"

University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2018

Academic publishing house "Talent"
University of agribusiness and rural development

Plovdiv, 2018