

Година X, Брой 1/2014 г.

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

*Economics and
Management*



Югозападен университет "Неофит Рилски"
Стопански факултет
Благоевград

“ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ” е научно списание на Стопанския факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски”. В него се публикуват статии по актуални проблеми на икономиката и управлението на глобално, регионално и местно равнище.

Главен редактор

проф. д-р Чавдар Николов

Зам. гл. редактор

проф. д-р Рая Мадгерова

Редакционна колегия

проф. д-р Георги Л. Георгиев
доц. д-р Георги П. Георгиев
проф. д-р Димитър Димитров
проф. д-р Зоран Иванович
(Университет в Риека, Р. Хърватска)
доц. д-р Людмила Новачка
(Икономически университет –
Братислава, Словакия)
проф. д-р Манол Рибов
проф. д-р Надежда Николова
проф. д-р Бьорн Паапе
(РВТУ-Аахен-Германия)
проф. д-р Пол Леонард Галина
(Бизнес факултет „Улиямс“ на Университет
Бишълс Шербруук, Квебек, Канада)
проф. Пауло Агуаш
(Факултет по Мениджмънт, гостоприемство
и туризъм на Университета на Алгарв, Португалия)
проф. Хосе Антонио Консейшо Сантош
(Факултет по Мениджмънт, гостоприемство
и туризъм на Университета на Алгарв, Португалия)
доц. д-р Стефан Бойнец
(Университет в Приморска
Факултет по мениджмънт – Копер, Словения)
Академик Татяна Константинова
(Директор на Института по екология и
география на Академия на науките, Молдова)
доц. д-р Ченгиз Демир
(Факултет по икономика и административни
науки, Университет ЕГЕ, Измир, Турция)

Отговорен редактор

доц. д-р Десислава Стоилова
доц. д-р Преслав Димитров

Коректор:

Любов Иванова
Радка Андасарова

Технически редактор и дизайн

Лъчезар Гогов

Chief Editor

Prof. Dr. Chavdar Nikolov

Deputy Chief Editor

Prof. Dr. Raya Madgerova

Editorial Board

Prof. Dr. Georgy L. Georgiev
Assoc. Prof. Dr. Georgy P. Georgiev
Prof. Dr. Dimitar Dimitrov
Prof. Dr. Zoran Ivanovic
(University of Rieka, Croatia)
Assoc. Prof. Dr. Ludmila Novacka
(University of Economics -
Bratislava, Slovakia)
Prof. Dr. Manol Ribov
Prof. Dr. Nadejda Nikolova
Prof. Dr. Bjorn Paape
(RWTH Aachen, Germany)
Prof. Dr. Paul Leonard Gallina
(Williams School of Business, Bishop's
University Sherbrooke, Québec, Canada)
Prof. Paulo Águas
(The School of Management, Hospitality
and Tourism of The University of Algarve, Portugal)
Prof. José António Conceição Santos
(The School of Management, Hospitality and
Tourism of The University of Algarve, Portugal)
Assoc. Prof. Dr. Stefan Bojnec
(University of Primorska
Faculty of Management Koper – Slovenia)
Acad. Tatiana Constantinova
(Dir. of the Inst. of Ecology and Geography
of Academy of Sciences of Moldova)
Associate Prof. Dr. Cengiz Demir
(Faculty of Economics and Administrative
Sciences EGE University, Izmir, Turkey)

Production Editor

Associate Prof. Dr. Desislava Stoilova
Associate Prof. Dr. Preslav Dimitrov

Spelling Corrector

Lyubov Ivanova
Radka Andasarova

Technical Editor & Design

Lachezar Gogov

Основатели:

проф. д-р Рая Мадгерова, проф. д-р Надежда Николова и проф. д-р Чавдар Николов

◆◆◆ 2005 г. ◆◆◆

Списание се разпространява чрез международния книгообмен на Народна библиотека “Св. св. Кирил и Методий” в следните библиотеки и институции: Slavonic and East European Section – Oxford, England; Library of Congress – Washington, USA; United Nations – New York, USA; Square de Meeus – Brussels, Belgium; Российская государственная библиотека – Международен книгообмен – Москва, Россия; Институт научной информации по общественным наукам Академии наук РФ – Москва, Россия.

Адрес на редакцията:

Списание “Икономика и управление”
Стопански факултет при ЮЗУ “Н. Рилски”
2700 Благоевград, ул. “Крали Марко” 2
e-mail: economics_management@abv.bg
тел.: 073/ 885952

Editor's office address:

Magazine “Economics & Management”
Faculty of Economics – SWU “Neofit Rilsky”
2 “Kraly Marko” Street, 2700 Blagoevgrad
e-mail: economics_management@abv.bg
Tel: (+35973) 885952



НАУЧНО СПИСАНИЕ НА СТОПАНСКИЯ ФАКУЛТЕТ
ПРИ ЮЗУ "НЕОФИТ РИЛСКИ" – БЛАГОЕВГРАД ГОД. X, №1, 2014

JOURNAL FOR ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE OF
FACULTY OF ECONOMICS–SOUTH-WESTERN UNIVERSITY –
BLAGOEVGRAD VOL. X, №1, 2014

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ

1 TO OUR READERS

ФИНАНСИ И ОТЧЕТНОСТ

FINANCES AND ACCOUNTING

РУДИ ГЕОРГИЕВ

RUDI GEORGIEV

ПРОБЛЕМИ С ОЦЕНЯВАНЕТО НА
АКТИВИТЕ НА ДОГОВОРНИТЕ ФОНДОВЕ

2

VALUATION ISSUES RELATED TO THE
MUTUAL FUNDS ASSETS

РОСЕН БЛАГОВЕСТОВ ДИМИТРОВ

ROSEN BLAGOVESTOV DIMITROV

УПРАВЛЕНИЕ НА ИНВЕНТАРА И
ИНОВАЦИИ

11

INVENTORY MANAGEMENT AND
INNOVATION

ДЕЯН СТЕФАНОВ

DEIAN STEFANOV

НЕПЛАЩАНЕ НА ДАНЪК ДОБАВЕНА
СТОЙНОСТ –ТЕНДЕНЦИИ ЗА ПЕРИОДА
2005-2012 ГОДИНА В БЪЛГАРИЯ

17

AVOIDING PAYMENT OF VALUE ADDED
TAX – TENDENCY FOR THE PERIOD
BETWEEN 2005 AND 2012 YEAR IN
BULGARIA

ОЛЯ ОГНЯНОВА ГРИГОРОВА

OLYA OGNANOVA GRIGOROVA

СЧЕТОВОДСТВО НА
ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА

26

ACCOUNTING OF INSURANCE COMPANIES

АГРАРНА ИКОНОМИКА

AGRICULTURAL ECONOMICS

ПЛАМЕНА ЙОВЧЕВСКА

PLAMENA YOVCHEVSKA

СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ В СЕКТОР
ЗЪРНЕНИ КУЛТУРИ НА БЪЛГАРСКОТО
РАСТЕНИЕВЪДСТВО (СЛЕД
ПРИЛАГАНЕТО НА ОБЩНОСТНАТА
ЗЕМЕДЕЛСКА ПОЛИТИКА)

34

STRUCTURAL CHANGES IN THE CEREAL
SECTOR OF THE BULGARIAN CROP
SUBSECTOR (AFTER THE
IMPLEMENTATION OF THE CAP)

МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ**MANAGEMENT AND MARKETING****АНИ ВЛ. АТАНАСОВА****ANI VL. ATANASOVA**ЧУЖДЕСТРАННИЯТ ОПИТ В
СЪЗДАВАНЕТО НА КЛЪСТЕРИ**44**FOREIGN EXPERIENCE IN CLUSTERS
FORMATION**ВЯРА КЮРОВА****VYARA KYUROVA**КОМУНИКАЦИОННАТА ПОЛИТИКА НА
ХОТЕЛИЕРСКИЯ БИЗНЕС**58**THE COMMUNICATION POLICY OF HOTEL
BUSINESS**ДЕМОГРАФСКИ ПРОБЛЕМИ****PROBLEMS OF DEMOGRAPHY****АНТОАНЕТА ЙОРДАНОВА****ANTOANETA YORDANOVA**ДЕМОГРАФСКИТЕ ПРОЦЕСИ В
БЪЛГАРИЯ - ФАКТОР ЗА
ДИФЕРЕНЦИАЦИЯТА МЕЖДУ ГРАДСКИТЕ
И СЕЛСКИ ТЕРИТОРИИ**63**THE DEMOGRAPHIC PROCESSES IN
BULGARIA – FACTOR FOR THE
DIFFERENTIATION BETWEEN URBAN AND
RURAL AREAS**НОВИ КНИГИ****74****NEW BOOKS**

Настоящият брой на списание “Икономика и управление” се издава с финансовата подкрепа на авторите.

Всяка една от статиите, публикувани в списание „Икономика и управление”, издание на Стопанския факултет на ЮЗУ „Неофит Рилски”, след предварителна селекция от редакционната колегия, се рецензира от двама хабилитирани рецензенти, специалисти в съответното научно направление.

Each of the articles published in the “Economics & Management” Magazine, edition of the Faculty of Economics at the SWU “Neofit Rilski”, after preliminary selection by the Editorial board, is a subject of preliminary review by two tenured reviewers, specialists in the respective scientific domain.

Всички права върху публикуваните материали са запазени.

Възгледите на авторите изразяват личното им мнение и не ангажират редакцията на списанието.

Уважаеми читатели,

На Вашето внимание е списание "Икономика и управление". Списанието е печатен орган на Стопанския факултет при Югозападния университет "Неофит Рилски" – Благоевград и издаването му е свързано с повнататъшното развитие и обновяване на научните изследвания и учебния процес във Факултета в контекста на членството на България към Европейския съюз. Стопанският факултет вече второ десетилетие се изиявява като център за образователна, научна и научно-приложна дейност в Югозападна България.

Плази многостранна дейност на Стопанския факултет определя и целта на настоящото списание "Икономика и управление" - да популяризира научните новости и да удовлетворява потребностите на практиката. Редакционната колегия счита, че в списанието определено място трябва да намерят актуалните проблеми на:

- националната и регионалната икономика;
- управленските подходи и механизми;
- европейската интеграция и глобализацията;
- качеството и конкурентоспособността;
- икономиката на знанието;
- икономическият растеж и устойчивото развитие.

Публикациите в списанието обхващат научни сфери, съответстващи на научната и образователната проблематика и профилирането на специалности в Стопанския факултет – мениджмънт, маркетинг, финанси, счетоводство и контрол, социално-културни дейности, туризъм, социална политика, инфраструктура и други.

Списание "Икономика и управление" се явява среда за среща на мненията и оценките на учени, изследователи и специалисти от сферата на науката и на стопанския живот.

Редакционната колегия се стреми да поддържа високо равнище на научните и научно-приложните разработки и същевременно да предоставя възможност не само на утвърдени и авторитетни български и чуждестранни учени, но и на начинаещи преподаватели и докторанти да публикуват своите идеи. На страниците на списанието могат да споделят свои виждания и специалисти от стопанската практика.

Вярваме, че отговорното отношение на авторите ще съдейства списанието да отговаря на съвременните критерии и изисквания. Списание "Икономика и управление" ще разчита на мненията и препоръките на читателите.

От редакционната колегия

РУДИ ГЕОРГИЕВ

АСОЦИАЦИЯ НА СЕРТИФИЦИРАНИТЕ ЕКСПЕРТ-СЧЕТОВОДИТЕЛИ НА
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ (АССА)

ПРОБЛЕМИ С ОЦЕНЯВАНЕТО НА АКТИВИТЕ НА ДОГОВОРНИТЕ ФОНДОВЕ

VALUATION ISSUES RELATED TO THE MUTUAL FUNDS ASSETS

RUDI GEORGIEV

ASSOCIATION OF CHARTERED CERTIFIED ACCOUNTANTS - UNITED KINGDOM
(АССА)

Abstract: This paper examines the problems and challenges related to the valuation of mutual funds assets. Six econometric tests were developed which prove the existence of weaknesses in the local regulatory framework that prescribes the criteria for fair value measurement of investments in shares of stock listed companies. Thus we consolidate the critical and increasing role and meaning of the alternative valuation techniques, as well as the necessity for their more regular application during the current conditions of economic crisis and illiquid Bulgarian stock-exchange market.

Key words: valuation of investments in shares, mutual funds, measurement and criteria problems, fair value, alternative methods (techniques) for valuation, economic crisis, illiquid stock-exchange market, econometric tests, unification problems

JEL classification codes: G12, G18, G24

Въведение

Бизнес оценяването на договорните фондове представлява един от най-съществените етапи при информирането на обществеността. Следва да се подчертае по-голямото значение на оценяването на финансовите инструменти на договорните фондове в сравнение с останалите икономически субекти (финансови институции, застрахователни компании, други листвани на борсата компании), които функционират на капиталовия пазар. Аргументите за това са [Георгиев, Р., 2013г.]:

- ако при другите икономически субекти необходимостта от оценка на притежаваните активи се обуславя в най-добрия случай на месечна база, то при договорните фондове честотата е дневна база;

- ако при другите икономически субекти грешката в оценката на притежаваните активи би се отразила по индиректен начин на пазарната цена, към която интерес проявяват десетки инвеститори, то при договорните фондове грешката в оценката на притежаваните активи би имала пряко

влияние върху нетната стойност на активите, в който инвеститори са стотици и дори хиляди физически и юридически лица;

- при другите икономически субекти базата за изчисляване на финансовите коефициенти ползва различни елементи от финансовите отчети (приходи, себестойност, печалба, собствен капитал и др.), докато при договорните фондове базата почти винаги стъпва на нетната стойност на един дял;

- ако сравняваме само финансовите институции (вж. §1, т. 26 от ДР на ЗКПО) като икономически субекти, които в най-голяма степен се доближават до инвестиционните компании по отношение на притежавани видове и стойности финансови инструменти, то отново могат да се открият разлики - финансовите институции притежават преобладаващо друг вид финансови инструменти – кредити и вземания, парични средства и депозити, при оценяването на които не съществуват сравними въпросителни или проблемни области.

Обект на изследване е бизнес оценяването на активите на местните високо-рискови договорни фондове от отворен тип, инвестиращи в акции.

Предмет на изследването са правилата и всички критерии за оценка на притежаваните от договорните фондове инвестиции в акции на листвани на БФБ компании.

Основната теза, която се застъпва в изследването е, че ползващите се от инвестиционните дружества правила за оценка на активите не са подходящи, надеждни, практични и унифицирани в частта за последваща оценка на акции в български емитенти. Съществуват редица несъвършенства по отношение на критериите за оценка на инвестициите в акции, които водят до оценки, които биха могли да не са представителни [Damodaran, A., 2006]. Действащата нормативна уредба и стандарти се нуждаят от ревизия, опростяване и подобрене по такъв начин, че да се създадат предпоставки правилата и критериите да се прилагат последователно и унифицирано от всички местни фондове, особено в условията на намаляваща ликвидност на БФБ, когато сравнимостта и вярността на информацията са от критично значение. Идентифицираните проблеми водят до редица въпросителни около това доколко представителни, реалистични и сравними са цените, които публичните компании ежедневно публикуват пред инвеститорите и други заинтересовани лица. Застъпва се виждането, че във все по-чести случаи фондовете трябва да преоценяват своите капиталови инвестиции чрез алтернативни техники за оценяване.

Идентифицирани проблеми

Установени са проблеми с прилаганата нормативна и счетоводна рамка на макро равнище. Проблемът, който може да се открие, е че към настоящия момент съществуват три различни подхода, въз основа на които договорните фондове са възприели вътрешните правила за оценка

на активите - част от тяхната счетоводна политика. Първият подход е този, при който правилата за оценка са изготвени с акцент и придържане към разпоредбите на отменената Наредба №25 от 22 март 2006г.; вторият подход е този, при който правилата за оценка са изготвени с акцент и придържане към разпоредбите на нововъведената Наредба №44 от 20 октомври 2011г.; третият подход е смесен. В случая липсва законово нарушение, тъй като новата Наредба №44 на Комисията за финансов надзор дава възможност фондовете да възприемат различни индивидуални подходи по отношение на определени позиции, касаещи оценяването на притежавани финансови инструменти. Нашето разбиране е, че релевантната нормативна база, която постановява оценяването на активите на инвестиционните фондове е само Наредба №44. Това е така, защото по силата на правната логика, когато съществуват два нормативни акта е налице мълчалива отмяна на първия и се прилага по-новия нормативен акт, макар и стария (първия) да не е изрично отменен. Проблемът в конкретния случай е свързан с липсата на законово изискване за уеднаквяване на правилата за оценка на активи като това води до различия в правилата за оценка на активите, които договорните фондове са възприели като рискът е в даден момент за едни и същи инвестиции в акции да станем свидетели на различни стойности, отчетени от фондовете. В тази връзка е направено изследване на степента на конвергенция на местните договорни фондове към наредбите при изготвяне на правилата за оценка. Правилата за оценка на активите съставляват най-съществената част от счетоводната политика на един високо-доходен фонд, инвестиращ в акции. За доказване на несъответствията в правилата за оценка на активите на фондовете, които са в резултат от нормативните недостатъци на Наредба №44 на Комисията за финансов надзор е направено изследване на правилата за

оценка на активите на 20 високорискови договорни фонда в България. Таблицата по-долу представя резултатите от напра-

веното проучване - въз основа на коя наредба съответният фонд е изготвил счетоводната си политика:

Таблица 1: Връзка между ползвана наредба и управляващо дружество при определяне на счетоводната политика

	Управляващо дружество	Наредба №
1	ДСК Управление на активи АД	Смесен подход
2	Райфайзен Асет Мениджмънт България ЕАД	Наредба №44
3	Астра Асет Мениджмънт АД	Наредба №25
4	Златен Лев Капитал АД	Наредба №44
5	БенчМарк Асет Мениджмънт АД	Смесен подход
6	ПФБК Асет Мениджмънт АД	Смесен подход
7	Карол Капитал Мениджмънт ЕАД	Смесен подход
8	ОББ Асет Мениджмънт АД	Наредба №44
9	Алфа Асет Мениджмънт ЕАД	Наредба №25
10	КТБ Асет Мениджмънт АД	Наредба №44
11	Капман Асет Мениджмънт АД	Наредба №44
12	Варчев Мениджинг Къмпани ЕАД	Наредба №25
13	ЦКБ Асетс Мениджмънт ЕАД	Смесен подход
14	Селект Асет Мениджмънт ЕАД	Смесен подход
15	Съгласие Асет Мениджмънт АД	Смесен подход
16	Юг Маркет Фонд Мениджмънт АД	Наредба №25
17	Статус Капитал АД	Наредба №25
18	Ти Би Ай Асет Мениджмънт ЕАД	Наредба №25
19	Инвест Фонд Мениджмънт АД	Наредба №25
20	Активa Асет Мениджмън АД	Наредба №25

Извършен е цялостен преглед на правилата за оценка на активите на разглежданите управляващи дружества. Резултатите от извършеното емпирично изследване на връзката между използвана наредба при определяне на счетоводната политика и управляващо дружество показват значителна нехомогенност. От проучени двадесет на брой различни правила за оценка на активите на двадесет управляващи дружества в България, резултатите са, че 5 от тях се придържат към новата Наредба №44, 8 от тях все още се позовават на по-старата Наредба №25 и 7 управляващи

дружества са възприели смесен подход (смесеният подход означава, че при изготвяне правилата за оценка на фондовете, управляващото дружество е ползвало една част от изискванията на Наредба №25, а друга част – от изискванията на Наредба №44) при рефериране към Наредба. В хода на проучването се установи и друг интересен факт – правилата за оценка на активите на едно управляващо дружество са едни и същи за всичките фондове, които то управлява (без да се обръща по-специално внимание на дяловите, съответно дълговите ценни

книжа - в зависимост от рисковия им профил). Всичко това говори за липсата дори и на установена тенденция или практика и за неналичието на своеобразно изграден подход от индустрията при оценка на активите на фондовите (предвид доказани вече факт, че върху тази функция не се осъществява необходимия ефективен контрол от Комисията за финансов надзор чрез издаваните от нея наредби). Изследването показва, че при смесения подход по-голяма част от фондовите са възприели постулатите на новата Наредба №44 най-приоритетно в частта за оценка на дългови ценни книжа и инструменти на паричния пазар, докато по-старата Наредба №25 е ползвана предимно в частта за оценка на дялови ценни книжа – прехвърляеми акции и права. Също така става ясно, че по-голямата част от фондовите, които се придържат към новата Наредба №44, всъщност не са променили критериите за определяне на справедливата стойност на прехвърляеми български и чуждестранни акции и права, приети за търговия на регулиран пазар на ценни книжа в Република България, както и български акции и права, приети за търговия на регулиран пазар в държави членки – спрямо критериите, които се прилагат при по-старата Наредба №25. Въпреки това, управляващите дружества на тези фондове са класифицирани като такива, които се придържат към новата Наредба №44, тъй като текстът в чл. 27 дава възможност за избор „Справедливата стойност на прехвърляеми ценни книжа и инструменти на паричния пазар, допуснати до или търгувани на места за търговия при активен пазар се извършва по цена на затваряне или друг аналогичен показател, оповестяван публично към деня на оценката от мястото за търговия.“ Този друг аналогичен показател в повечето случаи отново е да има изтъргувани минимум 0.02% от общия обем на емисията за деня.

Застъпена е тезата, че ползващите се от инвестиционните дружества правила

за оценка на активите не са подходящи, надеждни и практични в частта за преоценка на финансови инструменти. Съществуват редица несъвършенства по отношение на критериите, които водят до оценки, които биха могли да не са представителни. Те са продиктувани от обстоятелството, че в изключително редки случаи се наблюдава изпълнение на първия критерий за оценка на акции (който изисква обемът на сключените с тях сделки за деня да е не по-малък от 0.02 на сто от обема на съответната емисия), което от една страна предполага, че във все по-чести случаи за фондовите се обуславя необходимост да преоценяват своите капиталови инвестиции чрез алтернативните методи за оценка на дружествата – метод на пазарните аналози, метод на балансовата стойност и метод на дисконтираните нетни парични потоци. Понастоящем тези методи за оценка все още се възприемат като особени и сложни от финансово-счетоводните отдели на договорните фондове, вероятно и поради факта, че изискват наличието на повече информация и повече изчислителни процедури. Или дори алтернативните методи за оценка на акции да се прилагат безпрепятствено, това става по един погрешен начин, обуславен от недостатъчно коректната и пълна нормативна база заложена в Наредба №44. В тази връзка са разгледани факторите и проблемите, които влияят на представителността на оценката:

(1) Проблеми, свързани с фрий флоута на търгуваните компании. В изследването се изказва тезата, че ниският процент свободно търгуеми акции на българския капиталов пазар оказва неблагоприятно влияние върху ликвидността на акциите, както и върху представителността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества.

(2) Проблеми, свързани с ликвидността на БФБ. Ликвидността на един е пазар е едно от най-важните му качества, благо-

дарение на които той е определим като повече или по-малко рисков. Ликвидността на даден пазар се изразява в способността на инвеститорите да търгуват големи обеми без забавяне, така че той да бъде минимално повлиян. Колкото даден пазар е по-ликвиден, толкова транзакциите на участниците в него са по-представителни, тъй като са по-малко волатилни, по-бързи, по-ефективни, по-малко оскъпени и не предизвикват сътресения на пазара. Постигането на по-голямата ликвидност неминуемо е стремеж на всяка икономика и съответно на всеки капиталов пазар. Следователно, в изследването е изказана тезата, че факторът ниска ликвидност на българския капиталов пазар оказва неблагоприятно влияние върху фрий флоута на акциите, както и върху представителността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества.

(3) Проблеми, свързани с нерегулирания пазар. При нерегулирания пазар, известен преди години и като „блоков“ се регистрират предварително договорени сделки с акции на публични дружества, като цената не се определя на пазарен принцип. В тези случаи се определя някаква цена, за да може да бъде прехвърлена собствеността на акциите, но никъде няма задължение тя да е свързана с пазарната. Блокните сделки не са забранени от закона у нас, но в последните години се наблюдава покачване на броя на този вид продажби. Често обаче акциите се прехвърлят на свързани лица от една фирма в друга, при това на цени, с пъти по-ниски от реалните. Това са формални и кухи сделки, осъществявани от свързани лица, чрез които се постигат много цели - от оцеляване на хазната с данък печалба, до установяване на монополно положение на пазара и ликвидиране на конкуренцията. Очакванията са, че контролните механизми за този тип сделки тепърва ще се формулират адекватно на пазара. В изследването се

изказва тезата, че възможността за сключване на сделки на нерегулиран пазар оказва силно неблагоприятно влияние върху ликвидността и фрий флоута на акциите, както и пряко отрицателно въздействие върху възприятията на инвеститорите относно достоверността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества. Дали елиминирането на възможността да се търгува на нерегулиран пазар няма да реши проблемите с ликвидността и фрий флоута на Българската фондова борса и редица други проблеми, свързани с темата на бизнес оценяването?

(4) Проблеми, свързани с подценените акции на БФБ. В смисъла на термина „подценени акции“ попадат акциите, при които показателят счетоводна стойност на акция е по-голям от показателя пазарна цена на акция [Koller, T., Goedhart, M., Wessels, D., 2005]. Или още онези компании, при които стойността на нетните активи надвишава пазарната капитализация. Въпреки, че съществуват и други показатели, чрез които може да се загатне дали предприятието е подценено или надценено, нашето мнение е, че това е най-сигурният начин за определяне на подценените акции. Освен това е и най-практичен от гледна точка на изследване. Считаме, че наред със значителните разлики в цените на извънборсов пазар спрямо пазарните цени на регулиран пазар, така и същественото отклонение на счетоводната стойност на акция спрямо пазарната ѝ цена, водят до намалено доверие и негативни възприятия у инвеститорите по отношение на това доколко реалистични и достоверни са техните вложения. Ето защо, в емпиричното изследване се поставя акцент върху P/B коефициента, който представлява съотношението между текущата пазарна цена на една акция и счетоводната стойност на същата акция. Всяко акционерно дружество определя счетоводната стойност за една акция на база на активите и пасивите, с

РУДИ ГЕОРГИЕВ

АСОЦИАЦИЯ НА СЕРТИФИЦИРАНИТЕ ЕКСПЕРТ-СЧЕТОВОДИТЕЛИ НА
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ (АССА)

ПРОБЛЕМИ С ОЦЕНЯВАНЕТО НА АКТИВИТЕ НА ДОГОВОРНИТЕ ФОНДОВЕ

VALUATION ISSUES RELATED TO THE MUTUAL FUNDS ASSETS

RUDI GEORGIEV

ASSOCIATION OF CHARTERED CERTIFIED ACCOUNTANTS - UNITED KINGDOM
(АССА)

Abstract: This paper examines the problems and challenges related to the valuation of mutual funds assets. Six econometric tests were developed which prove the existence of weaknesses in the local regulatory framework that prescribes the criteria for fair value measurement of investments in shares of stock listed companies. Thus we consolidate the critical and increasing role and meaning of the alternative valuation techniques, as well as the necessity for their more regular application during the current conditions of economic crisis and illiquid Bulgarian stock-exchange market.

Key words: valuation of investments in shares, mutual funds, measurement and criteria problems, fair value, alternative methods (techniques) for valuation, economic crisis, illiquid stock-exchange market, econometric tests, unification problems

JEL classification codes: G12, G18, G24

Въведение

Бизнес оценяването на договорните фондове представлява един от най-съществените етапи при информирането на обществеността. Следва да се подчертае по-голямото значение на оценяването на финансовите инструменти на договорните фондове в сравнение с останалите икономически субекти (финансови институции, застрахователни компании, други листвани на борсата компании), които функционират на капиталовия пазар. Аргументите за това са [Георгиев, Р., 2013г.]:

- ако при другите икономически субекти необходимостта от оценка на притежаваните активи се обуславя в най-добрия случай на месечна база, то при договорните фондове честотата е дневна база;

- ако при другите икономически субекти грешката в оценката на притежаваните активи би се отразила по индиректен начин на пазарната цена, към която интерес проявяват десетки инвеститори, то при договорните фондове грешката в оценката на притежаваните активи би имала пряко

влияние върху нетната стойност на активите, в който инвеститори са стотици и дори хиляди физически и юридически лица;

- при другите икономически субекти базата за изчисляване на финансовите коефициенти ползва различни елементи от финансовите отчети (приходи, себестойност, печалба, собствен капитал и др.), докато при договорните фондове базата почти винаги стъпва на нетната стойност на един дял;

- ако сравняваме само финансовите институции (вж. §1, т. 26 от ДР на ЗКПО) като икономически субекти, които в най-голяма степен се доближават до инвестиционните компании по отношение на притежавани видове и стойности финансови инструменти, то отново могат да се открият разлики - финансовите институции притежават преобладаващо друг вид финансови инструменти – кредити и вземания, парични средства и депозити, при оценяването на които не съществуват сравними въпросителни или проблемни области.

Обект на изследване е бизнес оценяването на активите на местните високо-рискови договорни фондове от отворен тип, инвестиращи в акции.

Предмет на изследването са правилата и всички критерии за оценка на притежаваните от договорните фондове инвестиции в акции на листвани на БФБ компании.

Основната теза, която се застъпва в изследването е, че ползващите се от инвестиционните дружества правила за оценка на активите не са подходящи, надеждни, практични и унифицирани в частта за последваща оценка на акции в български емитенти. Съществуват редица несъвършенства по отношение на критериите за оценка на инвестициите в акции, които водят до оценки, които биха могли да не са представителни [Damodaran, A., 2006]. Действащата нормативна уредба и стандарти се нуждаят от ревизия, опростяване и подобрене по такъв начин, че да се създадат предпоставки правилата и критериите да се прилагат последователно и унифицирано от всички местни фондове, особено в условията на намаляваща ликвидност на БФБ, когато сравнимостта и вярността на информацията са от критично значение. Идентифицираните проблеми водят до редица въпросителни около това доколко представителни, реалистични и сравними са цените, които публичните компании ежедневно публикуват пред инвеститорите и други заинтересовани лица. Застъпва се виждането, че във все по-чести случаи фондовете трябва да преоценяват своите капиталови инвестиции чрез алтернативни техники за оценяване.

Идентифицирани проблеми

Установени са проблеми с прилаганата нормативна и счетоводна рамка на макро равнище. Проблемът, който може да се открие, е че към настоящия момент съществуват три различни подхода, въз основа на които договорните фондове са възприели вътрешните правила за оценка

на активите - част от тяхната счетоводна политика. Първият подход е този, при който правилата за оценка са изготвени с акцент и придържане към разпоредбите на отменената Наредба №25 от 22 март 2006г.; вторият подход е този, при който правилата за оценка са изготвени с акцент и придържане към разпоредбите на нововъведената Наредба №44 от 20 октомври 2011г.; третият подход е смесен. В случая липсва законово нарушение, тъй като новата Наредба №44 на Комисията за финансов надзор дава възможност фондовете да възприемат различни индивидуални подходи по отношение на определени позиции, касаещи оценяването на притежавани финансови инструменти. Нашето разбиране е, че релевантната нормативна база, която постановява оценяването на активите на инвестиционните фондове е само Наредба №44. Това е така, защото по силата на правната логика, когато съществуват два нормативни акта е налице мълчалива отмяна на първия и се прилага по-новия нормативен акт, макар и стария (първия) да не е изрично отменен. Проблемът в конкретния случай е свързан с липсата на законово изискване за уеднаквяване на правилата за оценка на активи като това води до различия в правилата за оценка на активите, които договорните фондове са възприели като рискът е в даден момент за едни и същи инвестиции в акции да станем свидетели на различни стойности, отчетени от фондовете. В тази връзка е направено изследване на степента на конвергенция на местните договорни фондове към наредбите при изготвяне на правилата за оценка. Правилата за оценка на активите съставляват най-съществената част от счетоводната политика на един високо-доходен фонд, инвестиращ в акции. За доказване на несъответствията в правилата за оценка на активите на фондовете, които са в резултат от нормативните недостатъци на Наредба №44 на Комисията за финансов надзор е направено изследване на правилата за

оценка на активите на 20 високорискови договорни фонда в България. Таблицата по-долу представя резултатите от напра-

веното проучване - въз основа на коя наредба съответният фонд е изготвил счетоводната си политика:

Таблица 1: Връзка между ползвана наредба и управляващо дружество при определяне на счетоводната политика

	Управляващо дружество	Наредба №
1	ДСК Управление на активи АД	Смесен подход
2	Райфайзен Асет Мениджмънт България ЕАД	Наредба №44
3	Астра Асет Мениджмънт АД	Наредба №25
4	Златен Лев Капитал АД	Наредба №44
5	БенчМарк Асет Мениджмънт АД	Смесен подход
6	ПФБК Асет Мениджмънт АД	Смесен подход
7	Карол Капитал Мениджмънт ЕАД	Смесен подход
8	ОББ Асет Мениджмънт АД	Наредба №44
9	Алфа Асет Мениджмънт ЕАД	Наредба №25
10	КТБ Асет Мениджмънт АД	Наредба №44
11	Капман Асет Мениджмънт АД	Наредба №44
12	Варчев Мениджинг Къмпани ЕАД	Наредба №25
13	ЦКБ Асетс Мениджмънт ЕАД	Смесен подход
14	Селект Асет Мениджмънт ЕАД	Смесен подход
15	Съгласие Асет Мениджмънт АД	Смесен подход
16	Юг Маркет Фонд Мениджмънт АД	Наредба №25
17	Статус Капитал АД	Наредба №25
18	Ти Би Ай Асет Мениджмънт ЕАД	Наредба №25
19	Инвест Фонд Мениджмънт АД	Наредба №25
20	Активa Асет Мениджмън АД	Наредба №25

Извършен е цялостен преглед на правилата за оценка на активите на разглежданите управляващи дружества. Резултатите от извършеното емпирично изследване на връзката между използвана наредба при определяне на счетоводната политика и управляващо дружество показват значителна нехомогенност. От проучени двадесет на брой различни правила за оценка на активите на двадесет управляващи дружества в България, резултатите са, че 5 от тях се придържат към новата Наредба №44, 8 от тях все още се позовават на старата Наредба №25 и 7 управляващи

дружества са възприели смесен подход (смесеният подход означава, че при изготвяне правилата за оценка на фондовете, управляващото дружество е ползвало една част от изискванията на Наредба №25, а друга част – от изискванията на Наредба №44) при рефериране към Наредба. В хода на проучването се установи и друг интересен факт – правилата за оценка на активите на едно управляващо дружество са едни и същи за всичките фондове, които то управлява (без да се обръща по-специално внимание на дяловите, съответно дълговите ценни

книжа - в зависимост от рисковия им профил). Всичко това говори за липсата дори и на установена тенденция или практика и за неналичието на своеобразно изграден подход от индустрията при оценка на активите на фондовите (предвид доказани вече факт, че върху тази функция не се осъществява необходимия ефективен контрол от Комисията за финансов надзор чрез издаваните от нея наредби). Изследването показва, че при смесения подход по-голяма част от фондовите са възприели постулатите на новата Наредба №44 най-приоритетно в частта за оценка на дългови ценни книжа и инструменти на паричния пазар, докато по-старата Наредба №25 е ползвана предимно в частта за оценка на дялови ценни книжа – прехвърляеми акции и права. Също така става ясно, че по-голямата част от фондовите, които се придържат към новата Наредба №44, всъщност не са променили критериите за определяне на справедливата стойност на прехвърляеми български и чуждестранни акции и права, приети за търговия на регулиран пазар на ценни книжа в Република България, както и български акции и права, приети за търговия на регулиран пазар в държави членки – спрямо критериите, които се прилагат при по-старата Наредба №25. Въпреки това, управляващите дружества на тези фондове са класифицирани като такива, които се придържат към новата Наредба №44, тъй като текстът в чл. 27 дава възможност за избор „Справедливата стойност на прехвърляеми ценни книжа и инструменти на паричния пазар, допуснати до или търгувани на места за търговия при активен пазар се извършва по цена на затваряне или друг аналогичен показател, оповестяван публично към деня на оценката от мястото за търговия.“ Този друг аналогичен показател в повечето случаи отново е да има изтъргувани минимум 0.02% от общия обем на емисията за деня.

Застъпена е тезата, че ползващите се от инвестиционните дружества правила

за оценка на активите не са подходящи, надеждни и практични в частта за преоценка на финансови инструменти. Съществуват редица несъвършенства по отношение на критериите, които водят до оценки, които биха могли да не са представителни. Те са продиктувани от обстоятелството, че в изключително редки случаи се наблюдава изпълнение на първия критерий за оценка на акции (който изисква обемът на сключените с тях сделки за деня да е не по-малък от 0.02 на сто от обема на съответната емисия), което от една страна предполага, че във все по-чести случаи за фондовите се обуславя необходимост да преоценяват своите капиталови инвестиции чрез алтернативните методи за оценка на дружествата – метод на пазарните аналози, метод на балансовата стойност и метод на дисконтираните нетни парични потоци. Понастоящем тези методи за оценка все още се възприемат като особени и сложни от финансово-счетоводните отдели на договорните фондове, вероятно и поради факта, че изискват наличието на повече информация и повече изчислителни процедури. Или дори алтернативните методи за оценка на акции да се прилагат безпрепятствено, това става по един погрешен начин, обуславен от недостатъчно коректната и пълна нормативна база заложена в Наредба №44. В тази връзка са разгледани факторите и проблемите, които влияят на представителността на оценката:

(1) Проблеми, свързани с фрий флоута на търгуваните компании. В изследването се изказва тезата, че ниският процент свободно търгуеми акции на българския капиталов пазар оказва неблагоприятно влияние върху ликвидността на акциите, както и върху представителността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества.

(2) Проблеми, свързани с ликвидността на БФБ. Ликвидността на един е пазар е едно от най-важните му качества, благо-

дарение на които той е определим като повече или по-малко рисков. Ликвидността на даден пазар се изразява в способността на инвеститорите да търгуват големи обеми без забавяне, така че той да бъде минимално повлиян. Колкото даден пазар е по-ликвиден, толкова транзакциите на участниците в него са по-представителни, тъй като са по-малко волатилни, по-бързи, по-ефективни, по-малко оскъпени и не предизвикват сътресения на пазара. Постигането на по-голямата ликвидност неминуемо е стремеж на всяка икономика и съответно на всеки капиталов пазар. Следователно, в изследването е изказана тезата, че факторът ниска ликвидност на българския капиталов пазар оказва неблагоприятно влияние върху фрий флоута на акциите, както и върху представителността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества.

(3) Проблеми, свързани с нерегулация пазар. При нерегулация пазар, известен преди години и като „блоков“ се регистрират предварително договорени сделки с акции на публични дружества, като цената не се определя на пазарен принцип. В тези случаи се определя някаква цена, за да може да бъде прехвърлена собствеността на акциите, но никъде няма задължение тя да е свързана с пазарната. Блокните сделки не са забранени от закона у нас, но в последните години се наблюдава покачване на броя на този вид продажби. Често обаче акциите се прехвърлят на свързани лица от една фирма в друга, при това на цени, с пъти по-ниски от реалните. Това са формални и кухи сделки, осъществявани от свързани лица, чрез които се постигат много цели - от оцеляване на хазната с данък печалба, до установяване на монополно положение на пазара и ликвидиране на конкуренцията. Очакванията са, че контролните механизми за този тип сделки тепърва ще се формулират адекватно на пазара. В изследването се

изказва тезата, че възможността за сключване на сделки на нерегулиран пазар оказва силно неблагоприятно влияние върху ликвидността и фрий флоута на акциите, както и пряко отрицателно въздействие върху възприятията на инвеститорите относно достоверността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества. Дали елиминирането на възможността да се търгува на нерегулиран пазар няма да реши проблемите с ликвидността и фрий флоута на Българската фондова борса и редица други проблеми, свързани с темата на бизнес оценяването?

(4) Проблеми, свързани с подценените акции на БФБ. В смисъла на термина „подценени акции“ попадат акциите, при които показателят счетоводна стойност на акция е по-голям от показателя пазарна цена на акция [Koller, T., Goedhart, M., Wessels, D., 2005]. Или още онези компании, при които стойността на нетните активи надвишава пазарната капитализация. Въпреки, че съществуват и други показатели, чрез които може да се загатне дали предприятието е подценено или надценено, нашето мнение е, че това е най-сигурният начин за определяне на подценените акции. Освен това е и най-практичен от гледна точка на изследване. Считаме, че наред със значителните разлики в цените на извънборсов пазар спрямо пазарните цени на регулиран пазар, така и същественото отклонение на счетоводната стойност на акция спрямо пазарната ѝ цена, водят до намалено доверие и негативни възприятия у инвеститорите по отношение на това доколко реалистични и достоверни са техните вложения. Ето защо, в емпиричното изследване се поставя акцент върху P/B коефициента, който представлява съотношението между текущата пазарна цена на една акция и счетоводната стойност на същата акция. Всяко акционерно дружество определя счетоводната стойност за една акция на база на активите и пасивите, с

които дружеството оперира. При съотношение Р/В по-малко от 1.00 можем да говорим за пазарно подценяване на дадена компания. Този коефициент се използва като основен показател при оценяването на банки и финансови институции, но е важен показател и за всички останали компании. Така, в изследването се изказва тезата, че значително по-високата счетоводна стойност на акция спрямо пазарната и цена допринася неблагоприятно за достоверността и представителността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества.

Иконометрично изследване

Иконометричното изследване успява да потвърди зададените в началото хипотези, а именно - че ползващите се от договорните фондове правила за оценка на активите (в частност оценка на инвестиции в търгувани на БФБ акции) не са подходящи и надеждни и биха могли да доведат до оценки, които не са представителни. Последователно се доказва как четирите фактора (1) нисък процент фрий флоут, (2) ниска ликвидност, (3) процентното отклонение в цените на нерегулиран пазар спрямо цените на регулиран пазар, (4) процентното отклонение на случаите, при които счетоводната стойност на акция е по-ниска от пазарната цена на акция на българския капиталов пазар оказват неблагоприятно влияние върху критериите за оценка на акции, които договорните фондове прилагат на ежедневна база, а оттам и върху достоверността и представителността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества. За целите на изследването са ползвани реалните данни за 20 публично-листвани на БФБ компании.

За всяко изследвано предприятие има създадено досие, което съдържа:

- ✓ Статистически данни с всички сделки с акции на емитента на вторичен регулиран пазар (БФБ) за периода 01.01.2006г. – 31.12.2012г. Степента на детайл, до който се простира информацията е: дата, брой изтъргувани лотове и среднопретеглена цена. Справката с данните е предоставена по конкретно наше задание от БФБ - София АД – отдел „Пазарни данни“.

- ✓ Статистически данни с всички сделки с акции на емитента на вторичен нерегулиран пазар (БФБ) за периода 01.01.2006г. – 31.12.2012г. Степента на детайл, до който се простира информацията е: дата, брой изтъргувани лотове и среднопретеглена цена. Справката с данните е предоставена по конкретно наше задание от БФБ - София АД – отдел „Пазарни данни“.

- ✓ Статистически данни с процента свободно търгуеми акции на емитента (с актуализация на тримесечна база) за периода 01.01.2006г. – 31.12.2012г. Справката с данните е предоставена по конкретно наше задание от Централен депозитар АД – отдел „Регистри и сетълмент“.

- ✓ Индивидуални финансови отчети, изготвени по МСФО към края на всяко едно календарно тримесечие за периода 01.01.2006г. – 31.12.2012г. Източник на информацията е сайта на БФБ, секция „Финансови отчети на емитента“.

- ✓ Регистър с въпроси и отговори, имащи значение при избора на ограничителните условия за съответното предприятие.

- ✓ Регистър с получените резултати, постигнати въз основа на събраната документация и извършените иконометрични тестове и анализи.

Резултати

Получените емпирични резултати от проведените иконометрични тестове на двадесетте наблюдавани дружества са агрегирани и представени в таблицата по-долу:

Таблица 2: Обобщени резултати от проведените тестове за 20-те наблюдавани дружества

Отчетен период	Тест №1: фрий флоут	Тест №2: пазарна ликвидност на регулиран пазар	Тест №3: процент от случаите с покриване на първия критерий за оценка на акции	Тест №4: пазарна ликвидност на нерегулиран пазар	Тест №5: процент от случаите с разлика в цените на регулиран спрямо нерегулиран пазар	Тест №6: процент от случаите, при които счетоводната стойност на акция превишава пазарната цена
2006г.		29.11%	46.25%	7.03%	53.85%	12.05%
2007г.	32.61%	28.11%	61.90%	6.20%	87.93%	3.13%
2008г.	30.36%	12.39%	41.48%	9.04%	93.19%	21.69%
2009г.	30.48%	10.98%	30.08%	14.27%	92.24%	63.74%
2010г.	31.08%	6.84%	16.67%	6.45%	89.03%	60.52%
2011г.	31.84%	9.61%	22.26%	12.73%	85.02%	62.51%
2012г.	32.16%	7.69%	15.16%	14.11%	75.27%	67.91%
Общо:	31.29%	11.08%	31.16%	11.24%	86.48%	45.75%
R:	0.77%	-65.60%	-73.77%	3.55%	-13.52%	64.59%

Какво показват резултатите от тестовете?

- Тест №1, в който се отчита и проследява движението във фрий флоута показва, че 20-те най-ликвидни и с най-голямо присъствие в SOFIX компании за разглеждания период имат относително постоянно количество свободно търгуеми акции – около една трета от компанията е притежание на миноритарни акционери с дял на всеки един от тях под 5%. Можем да заключим, че фрий флоута на разгледаните компании е все още твърде нисък в сравнение с минимума от 50%, който се наблюдава при повечето листвани на запад дружества.

Коефициентът на Пиърсн е пренебрежимо нисък по отношение на изменението в процента фрий флоут през годините – той е едва 0.77%, и може да бъде интерпретиран като липса на корелация.

- Тест №2 доказва ниската ликвидност на българския капиталов пазар – средно за 7-годишния период тя е 11.08%, при това за едни от най-ликвидните дружества.

През 2006г. средногодишната ликвидност за тези компании на регулирания пазар е била 29.11% като през годините до 2012г. тя постепенно спада до 7.69%. За тази намаляваща тенденция говори и R, за който отчитаме висока отрицателна корелация от -65.60%. Това до голяма степен се обяснява и с настъпилата в края на 2008г. икономическа криза, която продължава да оказва негативно влияние върху ликвидността и към настоящия момент.

- От гледна точка на пряката си връзка с оценяването по справедлива стойност на акции в български емитенти, Тест №3 е може би с най-голяма тежест при доказване на хипотезите. Тестът потвърждава, че дори за най-ликвидните и

титлувани български предприятия, едва в 31.16% от случаите може да се направи оценка по справедлива стойност въз основа на първи критерий. Предвид своята значимост за договорните фондове, този процент може да бъде тълкуван като изключително нисък. Тази честота може да бъде интерпретирана и по друг начин - при оценяване по справедлива стойност на инвестициите в акции, за договорните фондове се обуславя необходимост на всеки два от три работни дни да прибягват до „неприветливите“ последващи критерии за преоценка на акции (има се предвид това, че тези последващи критерии за оценка изискват ползване на борсова информация, която не се публикува на регулярна база пред обществеността, а се получава при изрично поискване или абониране от отдел „Пазарни данни“ към БФБ - София. Такава е например информацията за последна най-висока цена „купува“ от поръчките, които са валидни към момента на затваряне на регулирания пазар за съответния ден. Освен това нашето мнение е, че поради своята същност тези алтернативни последващи критерии за оценка на акции по справедлива стойност не биха могли да доведат до представителна и достоверна оценка).

През 2007 г. процентът на случаите с покриване на първия критерий за оценка по справедлива стойност за тези компании е бил 61.90% като през годините до 2012 г. той постепенно спада до 15.16%. За тази намаляваща тенденция говори и индексът R, за който отчитаме висока отрицателна корелация от -73.77%. Тази взаимовръзка е в унисон и с коефициента за корелация, до който достигнахме в теста за ликвидност, който бе -65.60%.

- Тест №4 демонстрира изключително интересни резултати. Доказва се, че макар и с малко, извънборсовия пазар е по-ликвиден (11.24% средногодишна ликвидност) в сравнение с регулирания пазар на БФБ (11.08% средногодишна

ликвидност), при това за едни от най-ликвидните дружества.

По отношение корелацията на извънборсовата ликвидност спрямо нарастването на годините, може да се каже, че липсва взаимовръзка, тъй като коефициентът на Пиърсън е едва 3.55%.

- Тест №5 показва в колко съществена степен се изразява разликата в пазарните цени, при които се сключват сделки - от една страна на регулиран пазар, какъвто е Българската фондова борса, и от друга страна на нерегулиран (извънборсов) пазар. Средногодишно за периода 01.01.2006г. – 31.12.2012 г. в 86.48% от случаите среднопотеглената цена за деня на нерегулиран пазар се различава от среднопотеглената цена за деня на регулиран пазар. Именно този процент поставя под сериозни съмнения възприятията на инвеститорите относно достоверността на оценката по справедлива стойност на акциите на търгуваните на БФБ дружества.

При този тест се наблюдава слаба отрицателна корелация в размер на -13.52% процента от случаите с разлика в цените на регулиран спрямо нерегулиран пазар, спрямо нарастването на годините.

- Тест №6 доказва тезата, че има силно подценени акции на българския капиталов пазар. В 45.75% от случаите счетоводната стойност на разглежданите компании е по-голяма от пазарната капитализация на същата компания.

През 2007 г. процентът от случаите, при които счетоводната стойност на акция превишава пазарната и цена е бил едва 3.13%. През 2012 г. същият този процент се покачва до 67.91%. Тези стойности намират отражение във високата положителна корелация, която показва, че с всяка изминала година е налице тенденция на нарастване на броя подценени акции - за разглеждания период индексът R е 64.59%.

Изводи

Изводите, които се налагат вследствие проведеното изследване могат да бъдат систематизирани, както следва:

(1) Съществуват редица проблемни области, както в теоретичен, така и в практически план по отношение на подходите и методите за оценка, по отношение на местната нормативна уредба, регламентираща правилата и критериите за оценяване до справедлива стойност на договорните фондове.

(2) Аргументирано беше многократно по-голямото значение на бизнес оценяването при договорните фондове спрямо всички останали икономически субекти.

(3) Ползващите се от договорните фондове правила за оценка на активите не са подходящи, надеждни и практични в частта си за оценка по справедлива стойност на финансови инструменти. Съществуват редица несъвършенства по отношение на критериите за оценка на инвестициите в акции, които водят до оценки, които биха могли да не са представителни. Действащата нормативна

уредба и стандарти се нуждаят от ревизия, опростяване и подобрене по такъв начин, че да се създадат предпоставки правилата и критериите да се прилагат последователно и унифицирано от всички местни фондове, особено в условията на намаляваща ликвидност и волатилна търговия на БФБ, когато сравнимостта и вярността на информацията са от критично значение.

(4) Подложени на критично обсъждане и анализ бяха факторите, за които беше направено обосноващото предположение, че в условията на намаляваща ликвидност и волатилна търговия в рамките на българския капиталов пазар оказват негативно влияние върху критериите за оценяване по справедлива стойност на инвестициите в акции. Включени в изследването бяха фактори като ниския процент свободно търгуеми акции, ниската борсова и извънборсова ликвидност, същественото отклонение в пазарните цени на регулиран и извънборсов пазар, както и фактора „подценени акции“.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Георгиев, Руди**, „Хармонизиране при оценяването на активите на договорните фондове – проблеми и предизвикателства“, Корпоративните пазари на формиращите се пазари – теория и практика, Сборник с доклади на трета научно-практическа конференция с международно участие, С., 2013г.
2. **Damodaran, A.**, Damodaran on Valuation, Wiley, New York, 2006
3. **Koller, T., Goedhart, M., Wessels, D.**, Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies., John Wiley & Sons, 2005

РОСЕН БЛАГОВЕСТОВ ДИМИТРОВ - докторант
СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ "Д. А. ЦЕНОВ" – СВИЩОВ

УПРАВЛЕНИЕ НА ИНВЕНТАРА И ИНОВАЦИИ

INVENTORY MANAGEMENT AND INNOVATION

ROSEN BLAGOVESTOV DIMITROV – PhD Student

D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS, Svishtov

Abstract: The purpose of this article is to analyze today's global marketplace and his dependence of supply chain companies and their capabilities. Ability that is necessary to lead in the global marketplace is effective inventory management, which requires tools that can be used by their users. Part of this effective management is the use of information, and the role of new technologies in inventory management such as RFID.

Key Words: Inventory management, retail, RFID, controlling, supply, demand, lost prevention

Успехът на един продукт на днешния глобален пазар зависи от възможностите на компаниите за неговата доставка. Сред тези възможности спада и ефективното водене на инвентара за постигане на лидерски позиции на световния пазар.

Проблемите на инвентаризационния контрол са били обект на изследване в продължение на много години. Един от основните проблеми е равновесието между търсенето и предлагането, който от своя страна трябва ефикасно да се координира с производството и разпределението на стоките.

Последните разработки в областта на информационните технологии дават на мениджърите нови опции за по-добра информираност относно търсене, време за изпълнение, както и наличен стокос запас. Паралелно с това потребителите получават огромни количества информация за даден продукт, относно неговото качество и наличност. Изхождайки от състоянието на днешната конкурентна среда, потребителите оказват постоянен натиск върху доставчиците едновременно за намаляване на разходите и времето с паралелно покачване на качеството на дадените продукти. Това

превръща доброто управление на инвентара не в предимство, а в задължение за оцеляването на глобалния пазар.

Основен аспект на доброто управление на инвентара е ефективното използване на информацията. Редуцирайки ценната информация и имайки способност за нейното ефективното използване, мениджърът може да реши какви данни да се събират и в каква технология да се инвестира. Пример: един стоковед може да получи информация за напредък на поръчка чрез използването на технология за проследяване. Ако тази информация не се използва за по-ефикасно попълване на складовите наличности, нито информацията нито технологията имат някаква стойност.

Друг важен аспект на добрия инвентарен контрол и неговото управление е правилната оценка на наличната информация. Нужно е инвестиране в технология, която да събира и съхранява информацията, свързана с ефективното управление на инвентара. Реалният резултат изисква задълбочен анализ на база цена и полза. Пример: RFID (radio frequency identification) технология за проследяване има ясна цена, но ползите

от нея относно управлението на инвентара тепърва ще бъдат оценени.

Третият важен аспект на добрия инвентарен контрол е да координира децентрализирани операции. Координирането на информация и управлението на инвентара става все по-усложнено и трудоемко като процес в резултат на увеличената сложност на дистрибуционните канали. Това усложнение е резултат от промените в производството и разпространението, включително глобализацията и аутсорсинга. В резултат на гореизложеното различни фирми управляват инвентара и доставката /производството на даден продукт в различни части на пазара/. Всяка фирма във веригата индивидуално задава свои стратегически и оперативни цели, с цел свеждане до минимум наличния инвентар и производствените разходи, стремейки се паралелно с това да завиши печалбата, чрез използване на различни локални източници на информация, относно маржа на печалбата и прогнози за развитие. В резултат на това веригата на доставките е несинхронизирана, съответно и неоптимизирана. Неспособността да оптимизира и синхронизира тези сложни въпроси при управлението на инвентара може да доведе до катастрофални резултати. Пример е Cisco, основен производител на телекомуникационно оборудване. Подведен от лоши прогнози през 2001 завършва с 1,6 милиарда евро свръхпроизводство. Противоположно на горепосочения пример е ситуацията с Бойнг, където недоверие към прогнозите и изкуственото им занижаване води до невъзможност на доставчиците на суровини да изпълнят поръчки. Това от своя страна довежда до огромни загуби.

Доброто управление на инвентара изисква определени инструменти за вземане на решения, които могат да бъдат и разбираеми от техните потребители. Организацията, методиката и методологиите, разработени в производствените и дистрибуционните сек-

тори, свързани с процеса на отразяване и анализиране на инвентаризациите, често са трудно разбираеми от неикономисти и чужди за счетоводната наука. В допълнение, данните които се отразяват и анализират с помощта на тези инструменти не винаги са точни, а получаваната информация - ограничена.

Акцентът тук е върху използването на информацията, както и ролята на новите информационни технологии в управлението на инвентара.

Централизирани системи за управление на инвентара

Една система за управление на инвентара е централизирана, когато същата има достъп до достоверна информация, събрана и управлявана от едно звено, взимащо решения. Тази система е идеална. Тя не трябва да координира коренно различни решения и информация. Мениджърът на база информацията от инвентаризационния контрол може да взима най-доброто решение за попълване на стоките наличност.

Налице са няколко основания за изследване и изучаване на централизирани системи за инвентаризация. Първо: резултатите дават база за сравнение, спрямо която се съпоставят децентрализираните системи за инвентаризация. Второ: резултатите дават възможност да се определи стойността и качеството на информацията, получена в резултат на управлението на инвентара. Трето: централизираните системи за инвентаризация се използват от малките фирми, съответно са често срещани в практиката. Четвърто: резултатите предоставят градивните елементи за широкомащабните системи с децентрализирани операции.

За качествено и ефективно управление на даден инвентар, мениджърът трябва да разполага с:

- Информация за търсенето – прогнози.

- Информация за активите: готови за продажба, поръчани, както и тяхната локация

- Информация, относно периода от време, нужно за презареждане ,както и за обновление на инвентарната наличност.

Горепосочените основни набори от информация се включват в разработването на ефективни политики за производство и инвентаризация.

Информацията относно търсенето може да бъде разграничена като текуща и прогнозна. Текущата информация от своя страна е базирана на текущи данни, свързани с текущите продажби, несвързани с бъдещи такива, промоции и др. Тук се включва и класическия модел на инвентаризация, който се явява основа на модерните нововъведения и изследвания.

Наред със счетоводните цели, един от основните проблеми, чийто отговор се е търсил чрез този тип инвентаризации е намаляването на цената на единица продаден продукт. Това може да се постигне чрез оптимизиране на поръчките, намаляване на ненужните складови наличности с цел избягване на връщането на продукцията. Търсенето от своя страна е независима променлива през различните периоди. Тоест търсенето „Dt” във всеки период „t” е различна величина. Като резултат при този модел се използва текуща информация за търсенето.

В този случай, в началото на дадения период „t”, мениджърът проверява наличния инвентар „It”, всички неизпълнени поръчки, както и стоките по дистрибуционния канал, които нямат сигурен купувач. Така той може да вземе решение за текущото производство. Целта е да се задоволи текущото търсене с наличния инвентар и на база необходимото време за продукцията, да се задоволи бъдещото търсене за идния период. По този начин неизпълнените поръчки се свеждат до минимум, като същевременно се избягва препродажба.

Такава може да бъде установена в инвентаризацията в края на периода и би носила загуби на предприятието.

При текущото търсене се разчита на текущата информация и съответните текущи инвентаризации за осигуряване на данни за текущото производство.

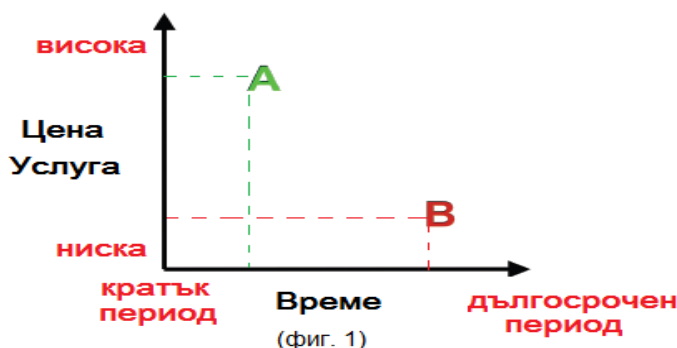
С напредване на технологиите и развиване на бизнеса, в условията на глобализация, все повече компании започват силно да зависят от изготвянето на прогнози за търсенето, както и от добро планиране на инвентаризациите. Основната цел тук е оптимизацията и подобряването на контрола върху инвентара. Хаусман (1969), Грейвс (1986), Джаксън (1994) и др. показват, че взимайки предвид търсенето и прогнозите, свързани с него, се допринася за намаляване на разходите по управление на материалните запаси. Те предлагат методи за контрол, използващи прогнозите за търсенето през бъдещите периоди.

Последните нововъведения в информационните технологии дават възможност на мениджърите да получат информация освен за минали събития и данни за търсенето до сега, но съвоеременно с това и информация за „предварителното търсене”. Тези прогнози позволяват подобри инвентарни наличности, както и задоволяване на търсенето. Пример за това е концепцията на Dell – “online intelligent fulfillment initiative”, която позволява поддържането на сравнително ниски стокви наличности в инвентара, предоставяйки възможност на клиента сам да избере кога би искал да получи желаната стока (стандартно, по-бавно, в същия ден или на точно определена дата). Информацията от тези търсения създава база от данни за предполагаемото търсене и оптимизирането на складовите наличности. Сравнявайки инвентаризационни модели с и без този тип информация, мениджърът може да оцени ползата от тези данни.

Стратегията на Dell е пример за това, как наличният инвентар може да бъде

контролиран чрез манипулиране на търсенето, осъществено с помощта на данните за „предварително търсене“. Това може да се постигне чрез промени в цената на продукта – да се изчака неговата разпродажба; чрез допълнителна услуга (поддръжка) при условие, че покупката се направи предварително и др. Информация за „предварително

търсене“ е особено полезна в случаите с предварителна заявка за даден продукт, където клиента не е притиснат от времето. На база на тази информация фирмите доставчици биха могли да подготвят нужните количества без да допускат спад на наличностите в инвентара под критичния минимум. Това може най-лесно да се опише от фиг. 1:



(фиг. 1)

Ефективността на тази стратегия изисква голямо количество информация относно „предварително търсене“ и добри анализаторски умения, свързани със съответната технологична база. По този начин би се въвел един по-качествен контрол на инвентара и поддържането на неговите стойности във всеки един период от време.

Трябва да се отбележи, че използването на информацията за „предварително търсене“ не само дава по-добри резултати в практиката чрез намаляване на материалните запаси, но също така дава възможност на компаниите да приемат политики, по-чувствителни към промените в моделите на потребление. Тази информация позволява преход от производство с цел запълване на материалните запаси към производство с цел задоволяване на поръчките. Това от своя страна води до подобряване на разходите в системата на производство и съхранение, както и по веригата за дистрибуция. Освен намаляването на разходите, по този начин се намалят и материалните запаси, а това означава

по-малко пари вложени в складова наличност.

Несъвършената информация за активите

От началото на 80-те години с разработването на все по-евтини и по-бързи изчислителни машини, компаниите се стремят към автоматизиране на процесите по управление на материалните запаси и усъвършенстване на софтуера за управление на инвентара. Системи за автоматично попълване проследяват броя на продуктите на склад и правят поръчки за попълването му на база зададени параметри. Основен проблем е теоретичната наличност в системата, която е в следствие на ръчно въведени данни. В същия ред на мисли литературата, свързана със стандартния инвентаризационен контрол и самата инвентаризация, не определят ясна разлика между двете и съответно анализите в тази насока са ограничени. В досега описаните методи приехме, че мениджърът знае точно наличностите, с които разполага, като не бяха разгледани променливите, които могат да влияят на тези

наличности. Проучванията в тази насока показват, че кражбите, административните грешки и други пропуски могат да доведат до съществена разлика между теоретичните наличности и реалните материални запаси.

Инвентаризационният контрол е измислен дълъг път, преминавайки през различни модели на инвентаризиране, вземайки предвид различни променливи влияещи върху стоките нива. Нито един от тези модели не е бил 100% точен към всеки един момент до изобретяването на проследяващата технология, известна като радиочестотна идентификация (RFID).

В практиката са изследвани три основни вида причини, водещи до разлики между теоретичен и реален материален запас.

- Първият вид са с постоянно присъствие в инвентаризационните липси – кражби, загуби и други.
- Вторият вид са временни и се установяват при инвентаризация – погрешно разпределени в дистрибуционния канал и други административни грешки.
- Третият вид – погрешно сканиране (заприходяване) на материалните запаси, засяга само теоретичните наличности.

Всяка една от тези причини трябва да бъде разгледана индивидуално, защото

всяка една от тях влияе на инвентара по различен начин. Пример: грешно дистрибутираните стоки могат да бъдат пренасочени и върнати в инвентара при инвентаризация, докато откраднатите не могат.

В практиката могат да се разгледат четири модела за управление на инвентара при наличието на несъответствие между теоретичен и реален материален запас.

- Първият модел игнорира проблема на несъответствие и използва само информацията от продажбите за попълване на материалните запаси.
- Вторият модел използва статистиката относно търсенето и поддържа допълнителен буферен склад за покриване на търсенето.
- Третият модел е чрез инвестиране в технологии като радиочестотната идентификация (RFID), която позволява пълна видимост на движението на стоките и използва актуална информация (вместо статистически данни), за да управлява процеса на попълване на наличностите.
- Четвъртият модел отива една стъпка по-напред, като предлага използването на проследяващата технология не само за следене, но и за позициониране на стоките и следене на тяхното местоположение в търговските обекти.

RFID

		Без	С
Метод	Пасивен	Първи Модел Използва продажбите	Втори Модел Обновява инвентара на база точен сток
	Активен	Трети Модел Използва статистически параметри за корекции	Четвърти Модел Пренарежда разместени артикули

Като иновационен и тепърва развиващ се ще разгледаме третия модел, свързан с радиочестотната идентификация (RFID) на стоките. При него последователността на събитията е както следва: Мениджърът има точна информация за наличния инвентар, като RFID технологията идентифицира всяка стока, влязла в склада и съответно тази, която го е напуснала. Съответно поръчката на нужните материални запаси се прави с максимална точност, вземайки предвид наличността. Доставка от своя страна, дори и да имат административни грешки, биват установени със самото приемане на стоката. Липсите, при наличие на такива, се установяват ежедневно и биват изваждани от стоквата наличност, за да може този вид стока да бъде допълнена. По този начин грешките се изчистват в кратък срок, което не им позволява да оказват въздействие върху складовите наличности и продажбите. Ако разгледаме един магазин като пример, то там ще имаме складова база и търговска площ. Благодарение на технологията от този вид Мениджърът ще може своевременно да допълва стоката в магазина на база данните, които ще има от продажбите и детайлните данни за стоквите наличности в склада. Липсите от своя страна могат да бъдат идентифицирани, тъй като кодът на стоката се съдържа в самата аларма, поставена на дадения продукт за негова

защита. Тоест, при кражба на продукт и премахване на алармата в магазина, тя (алармата) бива разчетена с RFID технологията и се идентифицира откраднатия продукт. Той бива изваден от стоквата наличност на магазина с цел зареждане. По този начин се запазва високо ниво на продажбите, чрез задоволяване търсенето. Също така може да се идентифицират часовите зони, в които се допускат кражби и/или други причинители на липси. По-добре организираната складова наличност води до намаляване на разходите за нейното поддържане, като се дава възможност за по-ниски нива на стоквите запаси.

Благодарение на точната информация, получена от радиочестотната идентификация (RFID), производителите могат да оптимизират своята дистрибуция от складовете към магазините директно, без нуждата на предварителни заявки от Мениджъра. Така радиочестотната идентификация (RFID) позволява на мениджърите по цялата верига да имат точна информация за стоквите наличности, както в централния склад, така и по целия дистрибуционен канал до търговските обекти. Така се дава възможност за детайлен инвентаризационен контрол не само в отделен обект, а по цялата мрежа на разпространение без значение на нейната големина.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1) Abhyankar, H.S. and S. Graves. 2001. Creating an inventory hedge.
- 2) Alexander, K., T. Gilliam, K. Gramling, C. Grubelic, H. Kleinberger, S. Leng, D. Moogimane, C. Sheedy. 2002. Applying auto-ID to reduce losses associated with shrink. IBM Business Consulting Services
- 3) Atali, A. and "O." Ozer. 2005
- 4) Atali, A., H. Lee and "O." Ozer. 2006. If the inventory manager knew: Value of visibility and RFID under imperfect inventory information
- 5) Lee, H. and "O." Ozer. 2007. Unlocking the value of RFID.

ДЕЯН СТЕФАНОВ - докторант

УНИВЕРСИТЕТ ПО БИБЛИОТЕКОЗНАНИЕ И ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ,
СОФИЯ

**НЕПЛАЩАНЕ НА ДАНЪК ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ –ТЕНДЕНЦИИ ЗА ПЕРИОДА
2005-2012 ГОДИНА В БЪЛГАРИЯ**

**AVOIDING PAYMENT OF VALUE ADDED TAX – TENDENCY FOR THE PERIOD
BETWEEN 2005 AND 2012 YEAR IN BULGARIA**

DEIAN STEFANOV, PhD Student

UNIVERSITY OF LIBRARY STUDIES AND INFORMATION TECHNOLOGIES,
SOFIA

Abstract: In its nature value added tax (VAT) is defined as an indirect tax, as due to the state by a third person for whose account is in fact tax. It has a wide implementation in terms of the subjects it covers and taxable amount. Apart from being a revenue source, the tax acquires the nature of a mean of defrauding the state and harming the budget, which is why the controls associated with the VAT Act to acquire special importance.

Aim of this work is to track changes in the non-payment of value added tax for the 8-year period from 2007 to 2012 in Bulgaria.

MATERIALS/METHODS: Data from the National Revenue Agency (NRA) was used. Statistical data processing was performed with a computer program for statistical analysis SPSS.

RESULTS: Analysis of non-payment of VAT for 2007-2012 in Bulgaria shows that VAT evasion in the sector of construction works has the largest share in 2008, in 2012 it was reduced significantly compared to 2005 and 2008 (respectively 12.17% and 24.7%). Unlike the field of construction works, fraud in the grain trade grew significantly in 2012 and took the highest share of total VAT evasion as the tendency is to gradually increase until 2011. Then, just for an year, the share of fraud in this sector increases with 13.6% and almost doubled in 2012.

CONCLUSIONS: Tendencies in the table along with the abrupt changes in some sectors, reflect the country's economic condition, size and development of certain market sectors.

Key words: VAT Evasions, Value Added Tax, Tendency, Avoiding payment

Увод

Избягване плащането на данък върху добавената стойност, доходите или други данъци беше определено от Фридрих Шнайдер през 2007 год. като една от четирите водещи причини за възникване на сивата икономика (Andreas Buehn, 2007). Идеята за данъка добавена стойност принадлежи на Германския бизнесмен von Siemens, който я описва през 1919 год. под наименованието "облагороден данък върху оборота". За първи път обаче, този данък е въведен във Франция през 1948 год. (Tait, 1988).

В България данък върху добавената стойност (ДДС) е въведен от 1 април 1994 г. Това е косвен данък върху потреблението, аналогичен на прилаганите в много западноевропейски страни. Данъкът върху добавената стойност се характеризира с неутралност и еднократност. В същото време той създава равностойни условия при данъчното облагане на всички участници в стопанския живот. Характерна особеност при прилагането на ДДС е разделянето на данъчно задълженото лице от действителният платец на данъка (Радонов, 2002).

Основните закони, уреждащи приложението на ДДС в практиката на стопанските субекти в България е Законът за данък добавена стойност (ДВ,бр.90, 1993 г.) и Правилникът за прилагане на закона за данък добавена стойност (ДВ,бр.17, 1994 г.). От създаването си до сега този закон е претърпял множество промени, целящи доближаването му до практиката на развитите страни. Последната промяна е факт от 3 Януари 2014 год. В нормативната уредба е определено, че данък върху добавената стойност, се дължи за всяка доставка на стоки или на услуги с място на изпълнение на територията на страната и извършена от данъчнозадължено лице по този закон, за износ, извършен от данъчнозадължено лице, както и при внос на стоки, освен когато този закон предвижда друго. Важно значение за приложението на закона има и определянето на териториалния обхват на действие на неговите разпоредби. Разпоредбите на този закон се прилагат на територията на страната, която за целите на този закон включва географската територия на Република България, континенталния шelf и изключителната икономическа зона, с изключение на свободните зони, свободните складове и търговските обекти, лицензирани за валутна търговия.

Определени в ЗДДС са данъчно задължените лица по този закон. Това са всички лица, които извършват "независима икономическа дейност независимо от целите и резултатите от нея". За независима икономическа дейност законът счита "всяка дейност, извършвана редовно или по занятие, включително интелектуална дейност, упражнявана като свободна професия". Такава е дейността, свързана с производството, търговията, селското стопанство, предоставянето на услуги, извличането на суровини, извършване на подготвителни и спомагателни работи, осъществявани за използване и консумация от потребителите. Както и използването на материална и нематериална собственост с

цел получаване на приход от нея, ако има траен характер.

В Република България Данъкът върху добавената стойност през 1994 год. е бил със ставка в размер на 18 процента, през 1996 год. ставката се променя в размер на 22 процента, а след три години - 1999 год. данъкът отново се променя - на 20 процента.

Според разпоредбите на ЗДДС, данъчните ставки са две: основна и специфична. Основна е данъчната ставка, която е 20 на сто за всяка облагаема доставка на стока или услуга, включително при внос на стоки. Втората данъчна ставка в ЗДДС е специфичната ставка, защото тя е нула на сто и се отнася само за случаите на износ по смисъла на чл. 14 от ЗДДС и при изпълнението на спогодби за избягване на двойно данъчно облагане. Вторият случай на нулева данъчна ставка се прилага, когато в международни договори, спогодби, споразумения, конвенции или други подобни, по които Република България е страна, ратифицирани и обнародвани по установения ред, е предвидено освобождаване на облагаеми доставки от данък върху добавената стойност или от данък, налог или вземане с еквивалентен на косвен данък ефект, освобождаването от данък или възстановяването на платен данък по повод придобиването на стоки или услуги във връзка с такава доставка се извършва по ред, определен с правилника за прилагане на този закон.

По своята същност данъкът върху добавената стойност се определя като косвен данък-тоест той се дължи на държавата от трето лице, за чиято сметка в действителност е данъкът. Той има широко приложение от гледна точка на субектите, които обхваща и данъчната основа за начисляване (Славков, 2001 г.).

В системата на държавните приходи данъкът заема съществено място, поради това, че акумулира значителен размер парични средства (Susan Symons, 2009).

Освен източник на приходи обаче, този данък придобива и характер на средство за ощетяване на държавата и източване на бюджета ѝ, което е причина данъчният контрол, свързан със закона за ДДС да придобие особена важност (Michael Keen, 2007).

Измамите с данък добавена стойност са едни от най-мощните данъчни престъпления и носят значителни приходи на организираната престъпност. Загубите за Европейския съюз от неплатен ДДС се оценяват между 60 млрд. и 100 млрд. евро годишно. В резултат на това европейските държави губят около 11 – 13% (16) от приходите. (European Commission, 2004).

Заплахата от този тип измами е особено важна, като се има предвид, че ДДС носи средно над 20% от доходите на държавите в ЕС (Център за изследване на демокрацията, 2010).

Цел на настоящата работа е да се проследят промените в неплащане на данък добавена стойност за 8-годишен период-от 2005 до 2012 год. в България.

Материали и методи

Използвани са данни от Националната Агенция по Приходите (НАП). Статистическата обработка на данните е извършена с компютърна програма за статистически анализ SPSS. Някои от изследваните показатели са отразени като средни стойности $\pm$ стандартна грешка Std E (Standard error). Стойност на $p < 0.05$ е приета за сигнификантна. (Табл. 1)

Резултати

На Табл. 1. са представени относителния дял на липсите от измами с ДДС и броя рискови лица, за периода от 2005 год. до 2012 год., в зависимост от стоката, предмет на доставка (в %). От таблицата се вижда, че през 2005 год. секторът на строително-монтажните работи заема най-голям дял на измами с ДДС, като броят рискови лица също е най-голям. През 2008 год. относителният

дял на измамите в този сектор нараства статистически значимо ($p < 0.001$) в сравнение с изходната година, докато през 2012 год. той се редуцира на значително в сравнение с 2005 год. и 2008 год. (съответно с 12.17% и 24.7%).

Рисковите лица са намалели средно с 13.5 лица. За разлика от сферата на СМП услугите, измамите в търговията със зърно значително нарастват и през 2012 год. заемат най-висок дял от всички неплащания на ДДС, като тенденцията е за плавно нарастване до 2011 год. Само за 1 година относителният дял на измамите в този сектор, обаче нараства с 13.6 % и почти се удвоява през 2012 год. В сферата на „други стоки“ също се наблюдава неблагоприятна тенденция на увеличаване относителния дял на измами - с 15.2% и едновременно с това и увеличаване броя на рисковите лица.

В търговията с арматурно желязо е налице нарастване на относителния дял измами, като това нарастване е статистически недостоверно ($p > 0.005$). В търговията с мляко също се отбелязва незначителна тенденция за повишаване относителния дял измами без това да е статистически значимо, като данните отразяват тенденцията за 2-годишен период. Подобна тенденция се наблюдава и при търговията с месо като нарастването също е статистически недостоверно.

В търговията с тютюневи изделия благоприятната тенденция на намаляване измамите с ДДС е статистически значима, като през 2011год. и 2012 год. не са регистрирани такива измами. В сферата „други търговски сделки“, сектор с данни от 2010 год., се отбелязва също статистически значима разлика ($p < 0.005$). В останалите наблюдавани сфери е налице позитивна тенденция на редукция на неплащанията на ДДС и броя на рисковите лица (Фиг.1).

Таблица 1. Относителен дял на липсите от измами с ДДС и брой рискови лица, за периода от 2005 год. до 2012 год., в зависимост от стоката, предмет на доставка (в %)

Относителен дял на липсите от измами с ДДС и брой рискови лица, за периода от 2005 год. до 2012 год., в зависимост от стоката, предмет на доставка (в %.)																				
Стоки и услуги	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		Средна стойност за периода		Тенденция	
	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ	Стойност	брой РЛ
СМР услуги	12,83		16,9		17,1		24,74		21,68		3,09		0,61		0,63		12,2		-12,2	
		14,73		24,7		27,13		29,46		25,9		3,06		0,97		1,23		15,9		-13,5
Зърно	5,48		4,45		4,03		8,9		5,44		11,94		12,77		26,4		9,93		20,92	
		8,53		7,6		8,51		6,45		5,37		8,85		11,26		18,04		9,33		9,51
Други услуги	12,42		5,75		3,49		5,6		12,33		10,38		12,21		10,43		9,08		-1,99	
		9,69		8,4		8,97		9,89		11,3		16,2		17,72		16,88		12,38		7,19
Други стоки	4,03		0,25		1,84		3,15		4,7		14,8		15,82		19,23		7,98		15,2	
		4,07		3,1		3,68		3,23		6,48		17,29		17,42		23,42		9,84		19,35
Строителни материали	5,56		5,92		14,8		5,9		7,63		3,5		3,45		4,51		6,41		-1,05	
		6,2		7,9		8,97		7,96		8,33		5,45		5,16		3,88		6,73		-2,32
Месо	1,12		2,85		1,34		3,04		6,06		9,39		9,05		6,43		4,91		5,31	
		2,91		3,4		3,68		3,23		2,96		4,36		6,2		4,15		3,86		1,24
СМР	4,79		3,4		1,37		2,21		5,77		8,24		8,93		2,44		4,64		-2,35	
		6,4		2,6		3,22		3,87		5,37		11,51		11,26		7,08		6,41		0,68

Други ХВП	3,59		2,11		2,01		4,3		5,33		3,12		2,75		8,49		3,96		4,9	
		3,68		4,5		2,99		3,44		2,78		2,33		2,86		3,06		3,21		-0,62
Рекламни услуги	3,14		3,04		4,25		4,6		7,46		2,6		2,24		0,75		3,51		-2,39	
		3,29		3,9		4,6		4,3		6,67		3,13		3,23		1,77		3,86		-1,52
Авто-мобили	6,56		2,21		2,76		5,23		1,23		1,29		0,94		1,05		2,66		-5,51	
		3,49		3,1		2,53		2,15		0,93		1		1,11		1,16		1,93		-2,33
Други метали	1,13		1,65		2,47		4,19		3,41		4,53		2,42		0,09		2,49		-1,04	
		1,36		1,8		1,38		1,29		1,48		0,6		0,56		0,27		1,09		-1,09
Арматурно желязо	0,44		0,1		2,17		6,63		3,16		1,31		3,01		2,13		2,37		1,69	
		0,78		0,8		0,92		1,94		1,67		1		1,26		1,23		1,2		0,45
Горива	4,13		0,03						2,04		2,69		4,31		4,07		2,16		-0,06	
		4,26		1					0,19		2,36		2,97		3,06		1,73			-1,2
Захар	0,75		2,2		1,11		1,54		0,94		2,09		3,63		3,85		2,01		3,1	
		1,74		0,8		0,92		1,51		1,48		0,86		1,04		0,95		1,16		-0,79
Комунални услуги	1,59		1,96		1,22		5,37		4,76		0,54		0,04		0,01		1,94		-1,58	
		2,33		3,1		4,37		5,16		5,74		0,8		0,15		0,07		2,71		-2,26
Плодове и зеленчуци	2,5		1,43		1,19		1,52		1,31		1,63		1,6		1,06		1,53		-1,44	
		1,55		1,6		1,61		1,72		0,74		1,16		1,56		1,5		1,43		-0,05
Тютюневи изделия	8,7		1,07		Н		Н		Н		0,01		0		0		1,22		-8,7	
		4,84		1,3		Н		Н		Н		0,07		0		0		0,78		-4,84
Други търговски сделки	Н		Н		Н		Н		Н		7,66		1,05		0,71		1,18		-6,95	
		Н		Н		Н		Н		Н		9,51		2,71		1,36		1,7		-8,15

Кориандър	0,66		1,84		1,07		3,58		1,33		0,06		0,01		0		1,07		-0,66	
		0,78		0,8		2,07		1,94		0,74		0,07		0,04		0		0,8		-0,78
Грозде	0,25		1,45		1,07		3,37		0,76		0,41		0,64		0,1		1,01		-0,15	
		0,78		1,6		1,38		1,51		1,11		0,3		0,41		0,41		0,94		-0,37
Резервни части	5,12		0,03		0,33		0,49		Н		1,41		0,18		0,06		0,95		-5,06	
		1,36		1		1,38		1,08		Н		0,7		0,56		0,41		0,81		-0,95
Мляко											2,02		2,76		2,8		0,95		0,78	
												0,73		1,3		1,43		0,43		0,7
Дървесина	1,85		1,55		0,39		0,13		0,19		0,46		0,5		0,41		0,68		-1,44	
		2,33		3,4		2,53		1,72		0,19		1,13		0,78		0,48		1,57		-1,85
Стоки за бита	2,49		0,25		0,16		0,67		0,36		0,73		0,41		0,09		0,65		-2,4	
		1,94		1,6		0,69		0,65		0,56		0,8		0,89		0,54		0,96		-1,4
Облекло	0,55		0,09		1,17		1,17		0,53		0,43		0,78		0,13		0,61		-0,42	
		1,16		1,3		1,08		1,08		1,3		0,83		0,97		0,75		1,06		-0,41
Машини, съоръжения	0,75		0,25		1,01		0,49		0,57		0,41		0,25		0,55		0,54		-0,2	
		1,36		1,6		2,07		1,72		2,04		0,4		0,41		0,61		1,28		-0,75
Комисионни услуги	2,49		0,24		0,07		0,01		0,08		0,14		0,37		0,15		0,44		-2,34	
Мобилни телефони	Н	0,78	Н	1	Н	0,23	Н	0,22	Н	0,37	1,24	0,47	1,96	0,56	0,24	0,54	0,43	0,52	-1	-0,24
		Н		Н		Н		Н		Н		0,33		0,48		0,54		0,17		0,21
Маркетингови услуги	1,07		1,5		0,04		0,01		0,19		0,05		0,18		0,06		0,39		-1,01	
		0,39		0,5		0,46		0,22		0,19		0,17		0,22		0,2		0,29		-0,19

Захарни изделия	1,74		0,14		0		Н		Н		0,39		0,16		0		0,3		-1,74	
		0,58		0,3		Н		Н		Н		0,43		0,56		0,2		0,26		-0,38
Скрап	0,03		Н		1,92		0,19		0,23		Н		Н		Н		0,3		-0,03	
		0,39		Н		0,23		0,22		0,19		Н		Н		Н		0,13		-0,39
Хартия и печат	0,17		0,02		0,03		1,23		0,26		0,11		0,23		0,17		0,28		0	
		0,58		0,3		0,23		0,43		0,56		0,23		0,33		0,34		0,38		-0,24

Забележка: Относителните дялове са изчислени на база данните за стойностите и броя рискови лица, за онези от лицата, за които предметът на осъществените доставки е установен.

Източник: НАП, Tax Gap анализ

Фиг. 1. Тенденция в промените на продукцията на зърнени култури (милиони левове) и неплащане на ДДС (отн. дял в %) за 8-годишен период



Дискусия

Представените данни сочат, че над 17% от измамите с ДДС през последните три години от наблюдавания период са в сектора на търговията със зърно. Този дял непрекъснато расте, като през 2012 год. е достигнал 26.4%.

Общо зърното, месото, захарта и горивата формират една трета от всички доставки със случаи на измами с ДДС през периода 2010-2012 год., като делът им расте от 26% през 2010 год. до 41% през 2012 год.

Силно намаляват измамите със строително-монтажни услуги – от 13.3% до 3%. В същото време измамите с други храни са се увеличили от около 3% до 8.5%.

Така наблюдаваните тенденции в таблицата и резките промени в някои сектори са повлияни основно от развитието на определения пазарен сегмент, световната икономическа криза, направени законодателни промени и действията на "Национална агенция по приходите", ДАНС и икономическа полиция. Наблюдаваният спад при строително -монтажни работи (СМР) и СМР услуги се дължи основно на негативното влияние на икономическата криза върху пазара

на недвижими имоти и строителство. По време на разцвета си, в предкризисния период, строителният бранш беше известен с използването на "черна работна ръка" и неофициално заплащане на труда към фирмите, които го извършват. По този начин строителите избягваха плащането на ДДС, намалявайки стойността на продукта (имуществото), а от друга страна неправомерно приспадаха данъчен кредит, генериран от ДДС схеми, при продажбата на имуществото.

Строително-монтажните работи също така са често използвана услуга при неправомерното приспадане на ДДС. Често се среща фирмите от типа "липсващ търговец", които в своите непокрити (кухи) фактури да изписват като извършена услуга СМР.

Голяма част от едрите играчи на пазара, които бяха навлезли в бързоликвидния бранш – строителство, фалираха или се преориентираха в други сегменти. След пазара с недвижимо имущество, един от малкото доходоносни и бързо ликвидни сектори остана производството и търговията с хранителни стоки и селскостопанска продукция. Този сегмент се отличава с рязко нарастване на ДДС

измамите, поради навлизането на нови играчи на пазара. Този процес породи неговото изкривяване, поради силната конкуренция и ползването на ДДС схеми за постигането на най-добра цена. Тенденцията се наблюдава при търговията с месо, млечни продукти, общо при търговията със стоки от първа необходимост.

Подобна тенденция се наблюдава и при зърнопроизводителите, които използват ДДС схемите, за да удостоверят произхода на продукцията си и неправомерно да намалят (прихванат), следващият им се данъчен кредит. Поради високия риск и наситеността в бранша, през 2013 год., в България беше въведено обратното начисляване на ДДС при търговията със зърно. Според този регламент задължението за внасянето на данъчния кредит и отговорността се носи от реалния търговец, купувача на стоката, а не от фирмата продавач, която на свой ред може да бъде от типа "липсващ търговец".

При тютюневите изделия се наблюдава минимално намаляване на консумацията, заедно с което и намаляване на продажбата на цигари без бандерол. Делът на ДДС измамите при продадените и внесени контрабандно тютюневи изделия, не може да бъде отчетен статистически, защото стоката де факто не съществува на българския пазар и се продава изцяло "на черно".

При голяма част от дадените пазарни сектори се наблюдава тенденция, при която по време на икономическия пик в страната в годините 2008 и част 2009 се вижда увеличаване на данъчните измами.

Изводи

Резултатите от нашето изследване показват, че ръстът и честотата на измамите с ДДС са отражение на икономическото състояние на страната, големината и развитието на определените пазарни сектори, законодателството на Р. България и работата на агенциите и службите, отговарящи за тяхното събиране.

ЛИТЕРАТУРА

- Закон за данък върху добавената стойност. (1993): ДВ, бр. 90.
- Правилник за прилагане на Закона за данък върху добавената стойност. (1994): ДВ, бр.17.
- Радонов, Д. (2002): Актуални проблеми ДДС. ИК "Нова звезда", София.
- Славков, Б. (2001): Данъчна система и данъчен контрол в Република България. Изд. Тракия-М.С. Център за изследване на демокрацията. (2010): Оценка на заплахите от организираната престъпност. Методологически проблеми и световен опит.
- Andreas Buehn and Friedrich Schneider (2007): Shadow Economies and Corruption All Over the World: Revised Estimates for 120 Countries. Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, Vol. 1, 2007-9 (Version 2).
- European Commission. (2004): Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the Use of Administrative Cooperation Arrangements in the Fight Against VAT Fraud. COM, 260 final).
- Michael Keen and Stephen Smith. (2007): VAT Fraud and Evasion: What Do We Know, and What Can be Done?. International Monetary Fund.
- Susan Symons et.al. (2009): The World Bank/ International Finance Corporation: The impact of VAT compliance on business.
- Tait, A. (1988): Value Added Tax: International Practice and Problems. Chapters 2. Washington D.C.: IMF.

ОЛЯ ОГНЯНОВА ГРИГОРОВА - докторант
СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ "Д. А. ЦЕНОВ" – СВИЩОВ

СЧЕТОВОДСТВО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА

ACCOUNTING OF INSURANCE COMPANIES

OLYA OGNANOVA GRIGOROVA – PhD Student
D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS, SVISHTOV

Abstract: The purpose of this article is to analyze and review certain basic insurance accounting points:

- Accounting of expenses of Insurance Companies.
- Problems in reporting of revenue of insurance companies.
- Accounting of technical reserves.
- Requirements for AFR of insurance companies

Key Words: Accounting, Insurance, Expenses, Revenues, Assets, Liabilities.

УВОД

Организацията, методологията, методиката и технологията на счетоводно-отчетния процес при застрахователя е нормативно регламентирана от Закона за счетоводството, Националния сметкоплан, Националния счетоводен стандарт № 3, Представяне на финансовите отчети на застрахователите, а от 2005 г. за застрахователните дружества предварително се въвеждат и се прилагат и МСС - МСФО 4 Застрахователни договори. Изграждането и определянето на организация на счетоводството, която да бъде адекватна на възприетата от застрахователя счетоводна политика е сложен и продължителен процес.

1. ОТЧИТАНЕ НА РАЗХОДИТЕ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА

При отчитане на разходите при застрахователните дружества следва да се имат предвид някои особености на застрахователната дейност, които оказват съществено влияние върху счетоводната трактовка на този отчетен обект:

а) Застрахователната услуга е особен вид алиаторна услуга с нематериален

характер. Тази особеност е свързана с акумулирането на голям обем парични средства за натрупването на т.нар. застрахователен фонд, чието изплащане е свързано с отрицателни парични потоци във вид на плащания към застраховани лица. От счетоводна гледна точка тези плащания всъщност представляват основна част от оперативните разходи на застрахователя;

б) В застрахователното дело е налице разлика между отчетен период и застрахователна година. Това обстоятелство налага стриктно разграничаване на разходите за двата отчетни периода в рамките за една застрахователна година;

в) В теорията и практиката на застраховането се различават две понятия:

- *Застрахователни разходи.* Застрахователните разходи са по-общо понятие и се свързват с всяко едно плащане на застрахователя. В обхвата на това понятие влизат застрахователните разноски и разходите, свързани с управлението на застрахователя (административно-управленските разходи);

- *Застрахователни разноски.* Това са плащания, извършвани във връзка с

образуването, поддържането, управлението и разпределението на застрахователния фонд и свързани непосредственото със сключване, поддържане и ликвидацията на застрахователни договори.

г) Разходите на застрахователите/здравноосигурителните дружества са твърде специфични и зависят от обема, характера и обхвата на дейността. В редица случаи те се обуславят от честотата на настъпване на застрахователните събития, от обема на застрахователната защита (покритието на риска) и от размера на застрахования състав на застрахователното дружество. По тази причина основните оперативни разходи на застрахователите/здравноосигурителните дружества, свързани с изплащането на застрахователни суми и здравноосигурителни обезщетения, както и тези, свързани с ликвидацията на щетите, се определят едва след оценяване на настъпилите застрахователни събития.

Според характера на дейността на застрахователя:

а) административно-управленски разходи. Административно-управленските разходи се признават при спазване на принципа за текущото начисляване, като първо се отчитат в съответствие с тяхната однородност и икономическо съдържание по сметките от група 60 Разходи по икономически елементи и в последствие се отнасят в крайно направление на разхода.

В своята практика застрахователите/здравноосигурителните дружества използват:

- сметка 614 Административно-управленски разходи, която обаче частично би удовлетворила изискванията за сметка, чието предназначение е едновременно да формира общия размер на управленските разходи (т.е. да бъде операционна) и да даде възможност за разпределение на тези разходи между отделните застрахователни продукти (т.е. да бъде събирателно-разпре-

делителна) за целите на застрахователната калкулация.

- сметка 611 Разходи за застрахователна дейност. Използването на тази сметка дава възможност не само за определяне общия размер на разглежданите разходи и за оповестяването им в отчета за доходите, но и за последващото им разпределение за целите на застрахователно-техническата калкулация. За да изпълнява ролята си на калкулационна (или събирателно-разпределителна) сметка, към нея е подходящо да се организира аналитично отчитане.

б) разходи за застрахователни суми и обезщетения (застрахователни разноси);

Застрахователните разноси са основните оперативни разходи на застрахователя и се отчитат чрез сметките от група 66 Разходи за пряко застраховане. Към тях се включват следните групи разходи:

- Разходи за застрахователни обезщетения и суми. Разходите за застрахователни обезщетения и суми произтичат от основното задължение на застрахователя при настъпване на застрахователното събитие във връзка с реализиране на поетия от застрахователя риск или при определени договорени условия.

- Разходи за плащания за участие в резултата.

- Разходи за ликвидация на щети. В личното застраховане обаче не може да се говори за настъпване или причиняване на щети при реализирането на рискове, поети от застрахователя. В този клон от застраховането под понятието "ликвидация" следва се разбира съвкупността от всички действия от страна на застрахователя, насочени към изплащане на съответната застрахователна сума на застрахованото или трето ползващо се лице.

Характерно за разходите за ликвидация е, че те не се отчитат по икономически елементи, независимо от това, че по своята природа и икономическо

съдържание те са твърде разнотипни и разнообразни. От застрахователно-техническа гледна точка въпросните разходи се разбират като застрахователни разноски, а от счетоводна гледна точка като оперативни разходи на застрахователя, за чието отчитане може да бъде използвана сметка 663 Разходи за ликвидация. За целите на застрахователно-техническата калкулация е удачно към сметката да бъде организирано аналитично отчитане по отделни застрахователни продукти.

- Аквизиционни разходи. Те включват както застрахователни разноски (т.е. разходи за плащания), така и административно-управленски разходи. Най-общо тези разходи са свързани с първия етап от застрахователния процес-етапа на сключване на застрахователния договор и в този смисъл те са предварителни разходи на застрахователя. Като се има предвид тяхната комплексност аквизиционните разходи се свързват с две основни групи разходи:

- А) разходи за възнаграждения и комисионни на застрахователни посредници (аквизиционната и впоследствие инкасовата комисионна);

- Б) съответна част от административно-управленски разходи, свързани основно с процеса на сключване на застрахователната полица, като разходи за изработка на формуляри, за издаване на лигитимационни карти и други подобни.

- В) аквизиционни и инкасови разходи. Аквизиционните разходи обичайно са възнаграждения, изплащани на застрахователни посредници във връзка с проучвателни мероприятия за привличане на нови клиенти, с осъществено посредничество при сключване на застрахователни договори, издирване на незастраховани обекти и др. Инкасовите разходи са свързани със събиране на застрахователни вноски, с полагане на грижи за поддържане на застрахователния състав; към тях спадат и изплатените инкасови комисионни на посредниците, разходите за пътуване на инка-

саторите, разходите, свързани с издаване на напомнителни писма и други;

- Г) разходи за ликвидация на щети. Тези разходи се извършват при настъпване на застрахователното събитие и са свързани с оценката на щетата и във връзка с изплащането на обезщетение (възнаграждения на вещи лица, направили оглед и оценка на щетата, командировъчни и транспортни разходи на ликвидаторите, съдебни разходи по ликвидацията и др.)

- Д) разходи за предпазни мероприятия и реклама. В тази група се отнасят превантивни разходи, които се извършват с цел преодоляване настъпването на щета при реализирано застрахователно събитие, респ. ограничаване размера на щетата, разходи за маркетингови проучвания на застрахователния пазар, разходи за реклама и други;

2. ОСОБЕНОСТИ ПРИ ОТЧИТАНЕ НА ПРИХОДИТЕ ОТ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ОПЕРАЦИИ

Специфичните приходи, признавани в счетоводствата на застрахователните дружества са:

- а) приходи от пряко застраховане. В тази група могат да бъдат отнесени:

- приходи от премии по пряко застраховане, разгледани като цена на предоставената от прекия застраховател застрахователна защита по първичен застрахователен договор. Застрахователната услуга по своята същност е една гаранция от страна на застрахователя, че ще плати при определени условия определена сума на дадено застраховано лице и в този смисъл застрахователната услуга първо се продава, а в последствие се извършва. Сумата, получена в резултат на продажбата на тази услуга се явява приход на застрахователя, известен като застрахователна премия.

За счетоводното отчитане на премията по пряко застраховане застрахователите/здравноосигурителните дружества използват сметка 761 Приходи от

премии по застраховането. Общоприетото счетоводно разбиране за сметката, принадлежаща към раздел 7 Сметки за приходи е че тя следва да се води с чисти обороти за целите на оповестяване на съществена информация в отчета за доходите на застрахователя.

- приходи от застраховане от минали години, под формата на допълнително начислени застрахователни премии от минали години и възстановени неправилно извършени плащания по щети или ликвидационни разноски от минали отчетни периоди;

- приходи от освободени застрахователни резерви. Такива са приходите от застрахователни резерви, създадени през предишни отчетни периоди, които са освободени (реинтегрирани) поради отпадане на риска, за който са били създадени.

3. ОТЧИТАНЕ НА ТЕХНИЧЕСКИТЕ РЕЗЕРВИ

Ролята на застрахователно-техническите резерви е изключително важна за дейността на застрахователя. Те осигуряват и гарантират всички негови плащания на застрахователни обезщетения или суми, като покриват поетите отговорности към застрахованите лица при настъпване на застрахователните събития. Тази тяхна характерна особеност определя и спецификата на счетоводното им отчитане. Начисляването на заделянето на застрахователните резерви се отчита като разход от застраховане, а освобождаването им - като приход. Застрахователно-техническите резерви се включват в присъщите разходи на застрахователя. Те се създават чрез отчисление на част от застрахователните премии, т.е. покриват се с част от печалбата преди нейното облагане с данък. Това обаче не става автоматично със самото получаване на застрахователната премия, тъй като тя не е изцяло собственост на застрахователя и следователно тези резерви не са изцяло негов приход. Застрахованото

лице има право на собственост върху внесените застрахователни премии, включително и да ги поиска обратно. До момента на приключване на застрахователното правоотношение, което обикновено не е в рамките на една финансова календарна година, всички взаимоотношения между страните са предполагаеми, "висящи". Затова по застрахователната сделка не може да бъде формиран краен финансов резултат (печалба или загуба). Инверсията (обръщането) на цикъла на дейността на застрахователя променя значително вида на неговия краен финансов резултат. Той се формира като се отчитат на части получените в парична форма застрахователни премии само до размера на носената отговорност от застрахователя и само за периода, за който е платена вноската, респективно до който той носи отговорността. Финансовият резултат се увеличава с прихода от освободената част на заделените през предходната година застрахователни резерви, гарантираща изплащането на текущите задължения. Те произтичат от застрахователния договор за периода, в който са реално платени. В същото време заделените в края на финансовата година застрахователни резерви, покриващи бъдещите задължения на застрахователя, които произтичат от застрахователния договор и за които той носи пряка отговорност, трябва да бъдат отнесени в намаление на финансовия резултат. Необходимо е те да се отчетат като разходи поради факта, че застрахователят трябва да се предпази от сбъдването на застрахователния риск.

Друга особеност на счетоводното отчитане на застрахователните резерви е, че те се посочват като приход или разход в Отчета за доходите на застрахователя в брутен размер (за разлика от приходите от останалите дейности на застрахователя, които се посочват в нетен размер).

4. ИЗИСКВАНИЯ ЗА ГФО НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ДРУЖЕСТВА. ОПОВЕСТЯВАНИЯ СЪГЛАСНО МСФО 4 И НАРЕДБА 30

Финансовите отчети на застрахователните дружества в България се изготвят в съответствие с МСС/МСФО и Наредба 30 от 19.07.2006г. са представени минималните изисквания към счетоводството, формата и съдържанието на ФО, справките, докладите и приложенията на застрахователите, презастрахователите и на здравноосигурителните дружества.

Годишният финансов отчет на застрахователите по чл. 99, ал. 1, т. 1 от Кодекса за застраховането, който подлежи на заверка от двама регистрирани одитори, включва:

1. годишен финансов отчет съгласно глава пета от Закона за счетоводството;
2. отчети за целите на финансовия надзор.

МСФО 4 Застрахователни договори е в сила от 2005 г. Той се прилага, с някои изключения, спрямо всички застрахователни в т. ч. презастрахователни договори, които предприятието издава и презастрахователни договори, които то държи. В момента като част от ревизионния процес по изготвянето на нов стандарт МСФО 4 предоставя временно освобождаване от изискванията на други МСФО.

Основната цел на МСФО е да представи подобрени оповестявания свързани със застрахователните договори, а също и усъвършенстване на признаването и оценката. Стандартът не се прилага за останалите активи и пасиви на застрахователя като финансови активи и финансови пасиви, които са в обхвата на МСС 39 и МСФО 9. В обхвата също се включват издадените договори за финансови гаранции. Въпреки това, ако издателят на подобен договор в миналото е приел безрезервно договора за застрахователен и е приложил отчитането спрямо застрахователните дого-

вори, издателят може да приложи разпоредбите или на МСС 39 или МСФО 4.

МСФО 4 позволява на застрахователя да променя своята счетоводна политика за застрахователни договори само, ако в резултат на това, неговите финансови отчети представят по-релевантна (съответстваща) и не по-малко надеждна информация, или по-надеждна или не по-малко съответстваща. По-точно, застрахователят не може да приложи никаква от посочените по-долу практики, въпреки че може да продължи да използва счетоводни политики, които ги включват:

- Оценка на застрахователните задължения на недисконтирана основа;
- Оценка на договорни права на бъдещи възнаграждения за управление на инвестиции по сума, която надвишава тяхната справедлива стойност подражаща се от сравнението с текущи възнаграждения, начислявани от други участници на пазара за сходни услуги
- Използването на неунифицирани счетоводни политики за застрахователни договори в дъщерни дружества.

Стандартът позволява предприятието да променя своята счетоводна политика така че да преоценява определени застрахователни задължения така, че да отразяват текущите пазарни лихвени проценти. Изборът в настоящия параграф 24 позволява на застрахователя да променя своята счетоводна политика за определени задължения, без да прилага тази политика последователно към всички сходни пасиви, както иначе МСС 8 би изисквал.

Застрахователят не променя своята счетоводна политика за застрахователни договори, за да елиминира прекалена предпазливост. Ако застрахователят обаче вече оценява своите застрахователни договори с достатъчна предпазливост, той не въвежда допълнителна предпазливост.

Съществува необоримо предположение, че финансови отчети на застрахователя ще стават по-малко съответстващи (релевантни) и надеждни, ако се

приеме счетоводна политика, която отразява бъдещите инвестиционни маржове при оценката на застрахователните договори (пф 27).

Когато застрахователят променя своята счетоводна политика за застрахователни задължения, той може да рекласифицира някои или всички финансови активи по справедлива стойност през печалбата или загубата (пф 45).

Също така стандартът:

- изяснява, че застрахователят не отчита внедрени деривати отделно от основния договор по справедлива стойност, ако внедрения дериват отговаря на дефиницията за застрахователен договор (пф 7 и 8).

- изисква застрахователят да отдели (т.е. да отчита отделно) депозитните компоненти на някои застрахователни договори с оглед да избегне непредставяне на активи и пасиви в баланса (пф 10);

- изяснява приложението на практиката наричана понякога като „счетоводство в сянка“ (пф 30);

- позволява разширено представяне на застрахователните договори придобити в резултат на бизнес комбинация или трансфер на портфейл (пф 31-33);

- адресира в ограничен размер някои аспекти на правата на допълнителен негарантиран доход, които се съдържат в застрахователни договори или финансови инструменти (пф 34-35).

Стандартът изисква оповестявания на:

- 1) Информация, която подпомага потребителите да разберат стойностите във финансовите отчети на застрахователя, които са в резултат на застрахователни договори (пф 36-37):

- Счетоводни политики за застрахователни договори и свързани активи, пасиви, приходи и разходи;

- Признаване на активи, пасиви, приходи, разходи и парични потоци в резултат на застрахователни договори;

- Ако застрахователят е цедент, определени оповестявания се изискват;

- Информация за предположенията, която имат най-голям ефект върху оценката на активи, пасиви, приходи и разходи включително, ако са приложими, количествени оповестявания на тези предположения.

- Ефектът от промените в предположенията;

- 2) Информация, която подпомага потребителите да оценяват природата и размера на рисковете, произтичащи от застрахователни договори (пф 38-39):

- Целите и политиките по управление на риска;

- Информация за застрахователния риск (едновременно преди и след намаляване на риска чрез презастраховане) включително информация за чувствителността на застрахователния риск, концентрацията на риска и действителните претенции в сравнение с предходни оценки;

- Информация за кредитния, ликвидния и пазарен риск съгласно МСФО 7;

- Информация за експозициите на пазарен риск, които са в резултат на внедрени деривати, които се съдържат в основния застрахователен договор, ако от застрахователя не се изисква и той не оценява внедрените деривати по справедлива стойност.

Поясненията към годишния финансов отчет на застрахователите съдържат оповестяванията, които се изискват съгласно Международните счетоводни стандарти и Международните стандарти за финансово отчитане, както и информация за:

1. балансовата стойност на земя и сгради, използвани за собствени нужди;

2. балансовата стойност на заемите, отпуснати срещу полици по застраховки "Живот";

3. номиналната стойност на собствените акции, показани в актива на баланса (отчета за финансовото състояние);

4. натрупаните амортизации на активите, подлежащи на амортизация, по категории до момента на съставянето на отчета;

5. сумите, отчетени по позиции "Условни активи" и "Условни пасиви";
6. сумата на аквизиционните разходи, приспаднати при изчислението на пренос-премийния резерв и математическия резерв, като сумите, приспаднати при изчисляване на пренос-премийния резерв и сумите, приспаднати при изчисляване на математическия резерв се посочват отделно;
7. получените суми и начислените вземания по регреси и абандони, приспаднати от сумата на признатите претенции;
8. размера на резерва за възникнали, но непредявени претенции;
9. основанието за прехвърляне на част от приходите от инвестиции от нетехническият отчет в техническия отчет по общо застраховане;
10. основанието за прехвърляне на част от приходите от инвестиции от техническия отчет по животозастраховане в нетехническият отчет;
11. следните разходи, класифицирани в зависимост от тяхната същност, както следва:
 - а) разходи за възнаграждения:
 - аа) комисиони (включително разходи за участие в резултата на презастрахователя);
 - бб) заплати и други възнаграждения на персонала;
 - вв) осигуровки;
 - б) материални разходи:
 - аа) разходи за издръжка на офиси;
 - бб) наеми;
 - вв) амортизации;
 - гг) реклама;
 - дд) разходи за външни услуги;
 - ее) други.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За по-ефективното осъществяване счетоводната отчетност на застрахователните дружества могат да се предложат следните насоки за развитие на възприетата от застрахователя структура и съдържание на счетоводната информационна система:

- Правилен избор на оценките за активите и пасивите;
- Избор на потребителите на информация и определянето на групите потребители, които имат приоритет;
- Определяне на степента, в която нормативната уредба ще осъществява регулативни функции, в т. ч. определяне степента на влияние на правителствените решения и на данъчното законодателство;
- Определяне на степента на влияние на икономическите теории в областта на застраховането;
- Подобряване на възможностите за упражняване на ефективен предварителен, текущ и последващ контрол на входа и на изхода на счетоводната система;
- Получаване на надеждна информация за хронологията и последователността на застрахователната дейност, на другите стопански процеси и на резултатите от тях;
- Поддържане на отворена информационна система с оглед осигуряване на възможност за допълване на нови обекти, възникнали в хода на дейността на застрахователя;
- Подобряване на организацията на аналитичното отчитане на отделните счетоводни обекти в различни разрези и възможност за надеждно съпоставяне и пренасяне на тази информация към съответното синтетично ниво;
- Спазване на утвърдените национални - и в определени случаи международни, класификатори, норми и стандарти;
- Обективна и пълна, своевременна и надеждна, вярна и точна, логически издържана информация за финансовото състояние на застрахователя, която да послужи за вземането на ефективни управленски решения с оглед редуциране на съответните негативни страни в дейността, опазване на имуществото и цялостния ѝ просперитет;
- Осигуряване на полезна информация за обслужването на данъчните

задължения при упражняването на последващ независим одит и данъчен контрол;

- Ясно дефиниране на изискванията

за фирмена култура, квалификация и професионална етика на персонала, работещ в застрахователното дружество.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кодекс за застраховането
 2. Търговски закон
 3. Закон за кооперациите
 4. Наредба № 27/29.03.2006 г. за реда и методиката за образуване на техническите резерви от застрахователите, презастрахователите и на здравноосигурителните резерви, ДВ, бр. 36 от 02.05.2006 г.
 5. Наредба № 21/16.03.2005 г. за собствените средства и границата на платежоспособност на застрахователните и здравноосигурителните дружества, ДВ, бр. 29/05.04.2005 г.
- Захариев.П, Йосифова.Н. Счетоводство на застрахователните и пенсионноосигурителните

Доц. д-р ПЛАМЕНА ЙОВЧЕВСКА

ИНСТИТУТ ПО АГРАРНА ИКОНОМИКА – ГР. СОФИЯ
СЕЛСКОСТОПАНСКА АКАДЕМИЯ

**СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ В СЕКТОР ЗЪРНЕНИ КУЛТУРИ НА БЪЛГАРСКОТО
РАСТЕНИЕВЪДСТВО
(СЛЕД ПРИЛАГАНЕТО НА ОБЩНОСТНАТА ЗЕМЕДЕЛСКА ПОЛИТИКА)**

**STRUCTURAL CHANGES IN THE CEREAL SECTOR OF THE BULGARIAN CROP
SUBSECTOR
(AFTER THE IMPLEMENTATION OF THE CAP)**

Assoc. Prof. PLAMENA YOVCHEVSKA

INSTITUTE OF AGRICULTURAL ECONOMICS – SOFIA
AGRICULTURAL ACADEMY

Abstract: The aim of the article is to mark some structural changes in the sector of the cereals of the Bulgarian Crop subsector in the period of CAP implementation. The analysis covers a period of 12 years. The results in the end of the research period show a growth of the grain production as a part of the common production of the plant-growing sub-branch. In the 2012 half of the common production of the plant-growing derives from the cereals. This is due to an almost industrialized production as a result of the higher absorption of the European funds supporting the agricultural sector. Essential support aimed at ecologization of the production is envisaged during the new programme period of the implementation of the CAP 2014+. The measures for diversification of the cultures and other “green” measures will contribute for the restoration of the growing of products, for which Bulgaria has comparative advantages, among others, the growing of fruits and vegetables.

Key words: Cereals, Structural changes, Crop subsector, Bulgaria, CAP

Селското стопанство има специално място в „координатната система” на обществото. Половин век тези отношения са предмет на регулация, подкрепа и усъвършенстване в името на общото европейско благо и са еманация на общата селскостопанска политика (ОСП) на Европейския съюз. Най-старата и най-скъпо струваща общностна политика е в процес на усъвършенстване в продължение на пет десетилетия, за да защити интересите и отговори на очакванията на европейските потребители. След пълноправното членство на България в ЕС–27 през 2007 г., българските производители на селскостопанска продукция също получават възможност за подкрепа. **Настоящият анализ** е опит за **установяване на някои структурни промени, настъ-**

пили в българското растениевъдство с фокус сектор зърнени култури след прилагането на ОСП. За тази цел се анализират стойностни и натурални индикатори, чието изменение и динамика отразява настъпилите промени.

• Стойностни икономически показатели

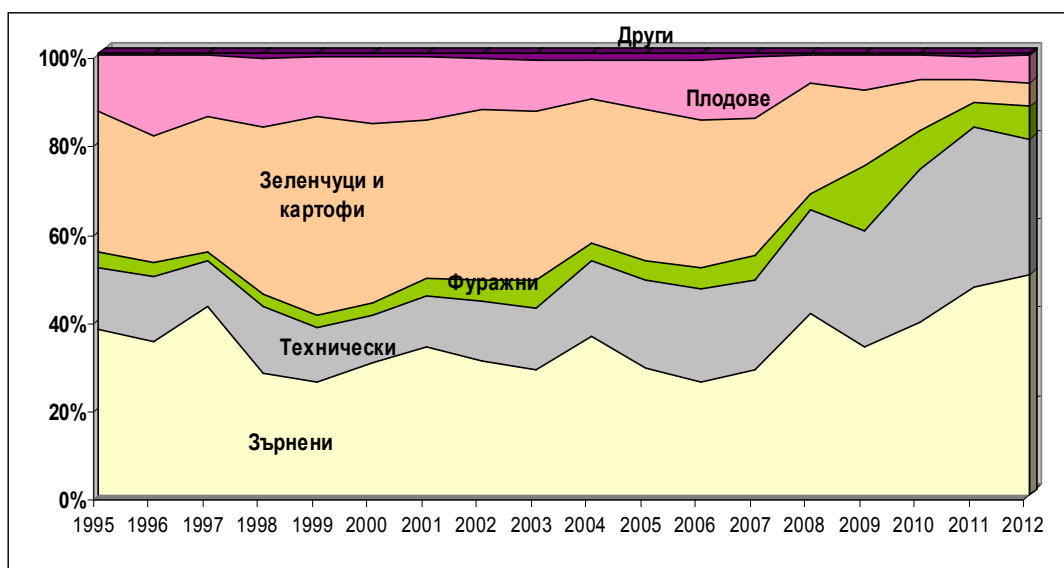
Влиянието на общностната земеделска политика се проявява в периода след 2005 г. Предприсъединителните програми, финансовите средства по линия на САПАРД, започват да променят икономическата средата в която функционира българското селско стопанство. Секторите на зърненото производство и това на техническите култури се индустриализират с ускорени темпове. След пълноправното членство на

България в ЕС-27 през 2007 г., подкрепата за отрасъла се усвоява най-вече от производителите на зърнени и технически култури. Стоковият характер на продукцията от тях допринася за превръщането на зърнените и на техническите в ликвидни борсови стоки, а производството им в печеливш бизнес. Сигурната реализация, както на вътрешния, така и на външния пазар, способства за разширяване относителния дял на общата продукция (ОП), създадена от тези сектори на растениевъдството. Предвид промени в средата за производство, настъпили след 2007 г., в

резултат от прилагането на ОСП, през 2010 г. преобладаващата част от ОП, създавана в растениевъдството, е с произход от зърнени и от технически култури.

Общата продукция, създадена в растениевъдството през 1995-2012 г. (фиг. 1), отразява както структурни промени в подотрасъла, настъпили през прехода от планова икономика към пазарно стопанство – до 2007 г., така и структурни промени, в резултат от прилагането на ОСП, след присъединяването на страната към ЕС-27.

Фиг. 1. Структура на ОП от растениевъдството, %



Източник: Евростат, изчисления на автора

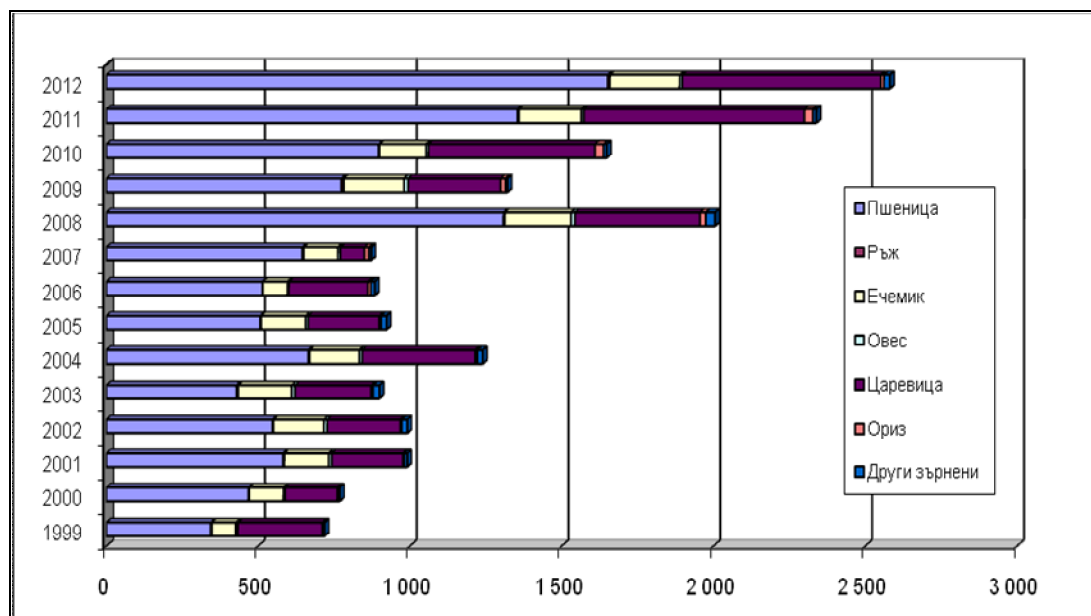
Тенденциите след 2007 г., отразени на фиг. 1, показват силно изразена промяна в структурата на създадената обща продукция от растениевъдството. Прилагането на общностната земеделска политика в нашата страна води до съществено повишаване на относителния дял на ОП, създадена от зърнените и от техническите култури. В края на наблюдавания период, през 2012 г., половината от ОП от растениевъдството

е създадена в подсектор зърнени култури, а 30 % е осигурена от техническите култури. Силно променената структура е израз на влиянието на ОСП върху българското селско стопанство. Финансовата подкрепа от европейските фондове за подпомагане на отрасъла се усвоява успешно при производството на зърнени и технически култури. Предвид редица проблеми, свързани със степента на готовност да прилагаме сложната

процедура от бюрократични норми и евростандарти, отвореният след 2007 г. пазар и др. причини, на които сега няма да се спираме, производства и подотрасли, за които България има сравнителни предимства останаха маргинализирани. В края на наблюдавания период (фиг.1) зеленчукопроизводството и производството на плодове са с почти символично участие в създадената от подотрасъла на растениевъдството обща продукция.

Направеният анализ показва, че половината от ОП от подотрасъл растениевъдство е с произход от зърнените култури. Структурните промени, настъпили през периода 1999-2012 г., в сектора на зърнените култури, са отразени на фиг. 2. Анализът, направен въз основа на данни от Европейската статистическа служба, показва участието на основни зърнени култури в създадената общата продукция.

Фиг. 2 Обща продукция, създадена от основни зърнени култури, млн. лв.

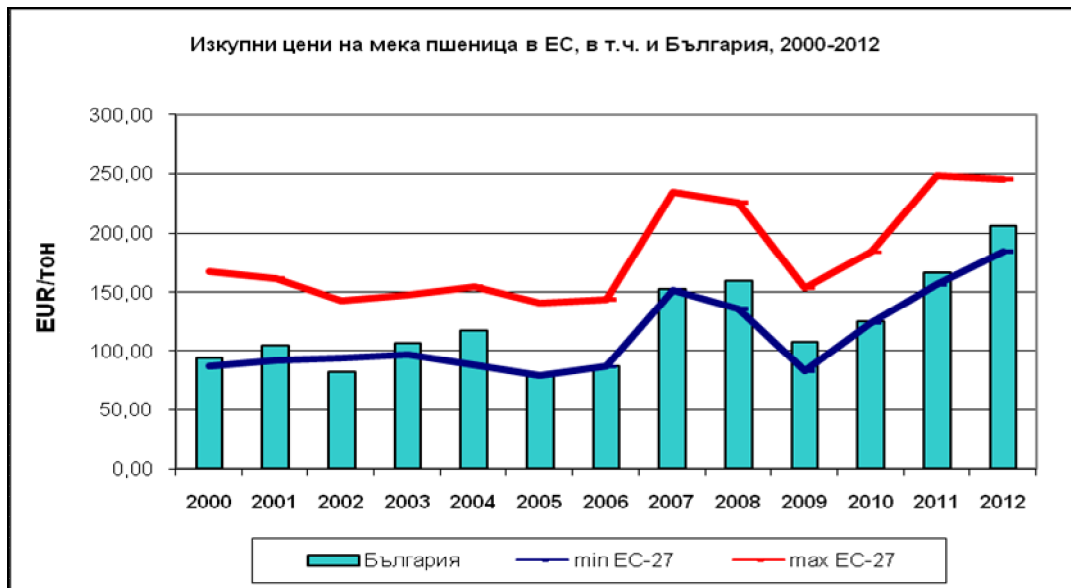


Източник: Евростат, изчисления на автора

Резултатите, показани на фиг. 2, открояват следните тенденции. До присъединяването на България в ЕС-27, се наблюдава относително устойчиво участие на основните зърнени култури в създадената обща продукция. След 2007 г. е регистрирано рязко нарастване на ОП в млн. лв. Увеличението през 2008 г. е почти двойно. Темпът на растеж е най-силно изразен при пшеницата, основна зърнена култура за условията на нашата

страна. При царевицата, след 2008 г. също се наблюдава увеличение в създадената ОП. Въпреки известни колебания, високият ръст при общата продукция, създадена от основни зърнени култури след прилагането на ОСП в България, се запазва. В последната година от наблюдавания период тенденцията на увеличение е особено силно изразена.

Фиг. 3



Източник: Евростат, изчисления на автора

Икономическите резултати в сектора на зърненото производство, освен от природно-климатични условия и производствено-технологични фактори, са функция и от цените на продукцията (фиг. 3). През периода 2000-2012 г. изкупните цени на произведената в България мека пшеница гравитират около минималната изкупна цена в ЕС-28. Анализът показва определящият дял на пшеницата в крайните икономически резултати от растениевъдството (фиг. 2). В тази връзка, изкупната цена е фактор, чиято значимост за конкурентно-способността на производството е недооценен. Цената е решаваща за крайните икономически резултати от дейността на производителите. Но, лостовете за влияние върху ценообразуването в голяма степен са предмет на национална и регионална политика. Устойчивостта на пазара е определящ фактор. В тази връзка, задълбочаване на сътрудничеството със страните от Черноморския регион е съществен елемент за постигане на сигурност, която би довела до стабилизиране на

изкупните цени и до устойчивост на зърнения пазар в регионален и в глобален аспект¹. Производството на зърнени култури в Черноморският басейн е коректив за световния пазар. Регионът е фактор при определяне на международните цени. В бъдеще ролята на България в това отношение би могла да бъде още по-значима. Подобно сътрудничество е важно за намиране на пазари, с цел стабилизиране икономиката на страната, повишаване ефективността на производството и печалбата на земеделските производители.

¹ На високо правителствено ниво се обсъжда идея за създаване на Черноморски комитет по зърното, който ще обменя информация за зърнените култури, с цел да се намалят рисковете от колебанията на международния пазар, ще осигури повече пазари за селскостопанската ни продукция и ще увеличи доходите на фермерите.
<http://www.mzh.government.bg/mzh/bg/home/13-11-25/.aspx>

- **Натурални икономически показатели**

Стойностните икономически показатели са функция от натуралните икономически показатели, които са пряк резултат от производствената дейност в първичния отрасъл. На фиг. 4 са показани изменения при засетите площи

с пшеница, получените средни добиви и съответно, реколтираното производство за период от дванадесет години. Това е етап, който обхваща както действието на предприсъединителната програма САПАРД, така и първите години от прилагането на ОСП в България.

Фиг. 4



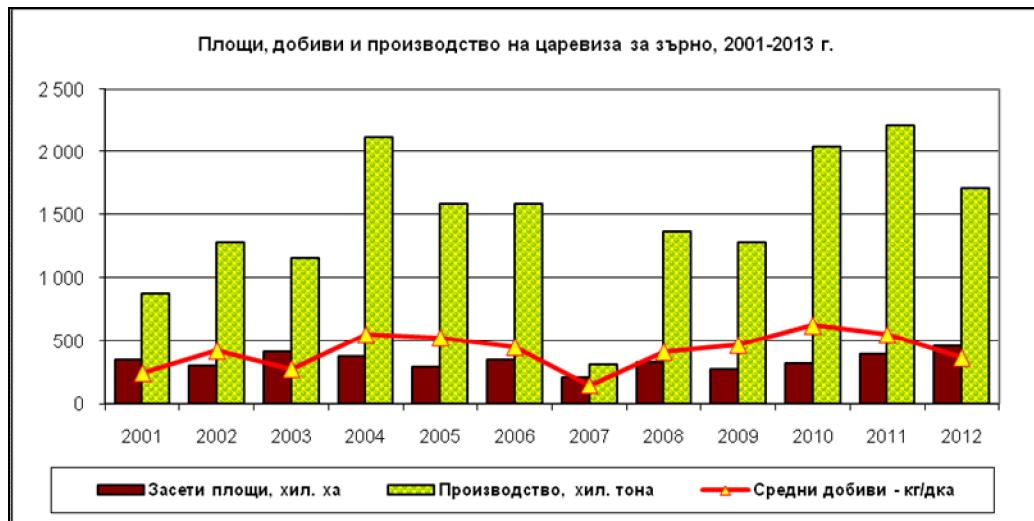
Източник: МЗХ Агостатистика

През целия период на наблюдение данните показват относителна устойчивост при засетите площи. Прилагането на общностната земеделска политика е довело до известно повишение на средните добиви от единица площ. Тенденцията за ръст на добивите се характеризира със стабилност, което намира израз в устойчиво повишение на производството, с изключение на неблагоприятните в природно-климатично отношение години. Този положителен резултат е пряко следствие от европейската финансова подкрепа и показва, че част от субсидията се reinvestира в

производството. Това от своя страна води до по-прецизно прилагане на всички звена и етапи от технологията на производството. Подобряването на технологичната дисциплина, въвеждането на иновативни и екологосъобразни практики са съществен фактор за подобряване на натуралните икономически показатели и през новия програмен и бюджетен период на ОСП 14+.

Графиката на фиг. 5 представя натуралните икономически показатели при производството на **царевица за зърно** през периода 2001-2012 г.

Фиг. 5



Източник: МЗХ Агростатистика

Известно е, че царевичата е култура със силно изразена зависимост от природно-климатичните условия по време на целия вегетационен период. Уязвимостта ѝ от нивото на почвената влага е критична за реколтирания добив. Проведената след деветдесетте години реформа в селското стопанство има деструктивно влияние върху хидромелиоративната система в страната. Култури, чието производство е зависимо от режима на напояване са в риск. Това се вижда от компрометираната реколта при царевичата през неблагоприятната 2007 г. През целия период, и при площите, засети с царевича се наблюдава същата тенденция като при пшеницата. Регистрира се устойчивост. Периодът на пълноправно членство на страната в ЕС-27 е белязан с известно повишение на средните добиви и съответно на обема на производството. Вероятно, това също е резултат от влагане на част от европейските средства в усъвършенстване на елементи от технологията на отглеждане на културата. Заявената готовност на органите, оторизирани с прилагането на ОСП 2014+, да възстановят иригационната

система в българското земеделие с финансов ресурс от европейските фондове би довела до подобряване на натуралните икономически резултати и съответно, до повишаване на стойностните икономически показатели, както от производството на царевича за зърно, така и в сектора на зърнените култури.

Ечемикът е богата на белтък зърнена култура, която се използва за фуражни и за технически цели. Поради подходящия състав на протеина, фуражът от ечемик е ценна храна за изхранване на продуктивните животни. Сламата от ечемик има по-висока хранителна стойност от тази на пшеницата. Поради силно намалелото поголовие при продуктивните животни, площите, засети с ечемик от 4.8 млн. дка през 1980 г., в началото на XXI-ви век са редуцирани няколкократно (фиг. 8). Тази неблагоприятна тенденция би могла да се промени при екологизираната нова ОСП 2014+. В т.н. „зелено плащане“ има изискване за диверсифициране на отглежданите култури. Въвеждането на три и четириполни сеитбообръщения ще доведат да разширяване на площите заети с ечемик.

Фиг. 6



Източник: МЗХ Агостатистика

По отношение на продуктивността, ечемикът се изравнява с пшеницата. В определени години от ечемика биха могли да се получат и по-високи добиви. Данните, показани на фиг. 6 отразяват неизползваните възможности на културата. В годините след 2007 г. се наблюдава известна устойчивост в производството, дължащо се преди всичко на леко завишените средни добиви. Площите от ечемик биха могли да се разширят, тъй като културата е подходяща за отглеждане в сеитбооборот с други зърнени или полски култури. В това отношение възможностите за подпомагане на

екологизирането на производството, предвидени в ОСП 2014+ биха могли да се използват още по-активно.

Овесът също има голямо стопанско значение като зърнено-житна култура. Отглежда се предимно за зърно, което е с висока хранителна стойност и с висока усвояемост от организма на подрастващи и болни лица. В днешно време традициите и хранителната култура на съвременния човек се срещат, което е предпоставка за синергийна връзка с последващ благоприятен ефект върху разширяване на производството на тази стопански ценна зърнена култура.

Фиг. 7



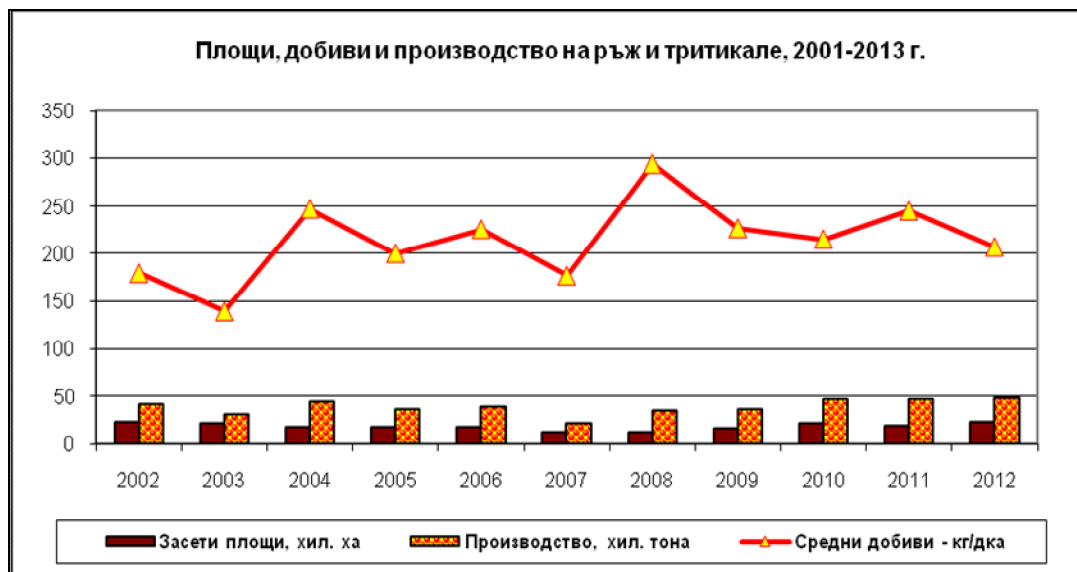
Източник: МЗХ Агостатистика

Както вече споменахме, някои от зелените мерки в новата ОСП, по-специално изискването за спазване на сеитбооборота на земеделските култури, би довела до стопиране на неблагоприятната тенденция на намаляване на площите, заети с овес (фиг. 7) и до обръщане на тренда. Още повече, че овесът е култура, от която могат да се произвеждат продукти с добавена стойност, което съществено повишава крайните икономически резултати на стопанските субекти, заети с това производство.

Ръжта и тритикалето са важни продоволствени култури. Стопанското им значение е съществено, особено в райони с неблагоприятни природно-климатични условия за отглеждане на пшеница. Освен за производство на брашно,

ръжта се използва в пивоварната и спиртоварната промишленост, както и за фураж. С промяната на хранителните навици на българина, с увеличаването на привържениците на здравословното хранене, търсенето на ръж предстои да се разширява. Културата има търсене и на международния пазар, което е добра ниша за осигуряване на доход в част от нашите селски общности, които са в необлагодетелствани райони или попадат в райони с други природни ограничения. По европейската номенклатура, това е недостатък, но при определени обстоятелства, този недостатък би могъл да се превърне в предимство, ако на тези територии се произвежда екологично чиста продукция от ръж и тритикале.

Фиг. 8



Източник: МЗХ Агостатистика

Тритикалето е хибрид между пшеница (*triticum*) и ръж (*secale*). Културата съчетава високия продуктивен потенциал и добрите хлебопекарни качества на пшеницата. Същевременно, има понижени изисквания към почвите и висока пластичност към климатичните условия. Това съчетание прави тритикалето култура с

двойко стопанско приложение. Тя се използва както за фураж, така и като хлебна култура, за производство на диетични храни, чието търсене предстои все повече да се разширява. След 2007 г. (фиг. 8) е регистриран лек превес при производството на ръж и тритикале. И при двете култури има доста неиз-

ползвани възможности, които при очертаващата се благоприятна конюнктура, биха могли да доведат до разширяване на производството им и до създаване на поминък в районите, където има подходящи природно-климатични условия за тяхното отглеждане.

Соята е високобелтъчна култура, която в годините на прехода е силно подценена. Данните от графиката на фиг. 11 показват, че, макар и плаха, има тенденция да се възстанови интересът към

производството на този ценен белтъчен източник. Освен че соята осигурява високо белтъчен фураж за животновъдството, тя е и ценен подобрител на почвеното плодородие. С грудките по кореновата система, в хода на фотосинтезата и присъщата ѝ азотфиксация, соята доставя в почвата азот в лесно усвояема от останалите растителни видове форма. Това е прави желана култура в сеитбооборота.

Фиг. 11



Източник: МЗХ Агостатистика

По този начин ползата от отглеждането на соя е многостранна: белтъчен фураж за животновъдството, подобрява почвеното плодородие, има щадящо отношение към околната среда и спестява разходи за азотно торене за почвените блокове, на които се култивира соя. Всичко това е предпоставка за „преоткриване“ на тази ценна култура. В тази насока работи и „зелената“ рамка на ОСП 2014+.

Обобщение:

От направения анализ може да заключим следното:

✓ Прилагането на първия за България програмен и бюджетен период ОСП 2007-2013 благоприятства развитието на зърненото производство. Технологиите при отглеждане на културите със слята повърхност, както и на окопните зърнени култури позволява все по-голяма степен на интензифициране. Производственият процес придобива индустриални измерения и характеристики. В резултат на подкрепата от европейските фондове, в края на анализирания период, сектор зърнени осигурява половината от създадената ОП в растениевъдството.

✓ В условията на новата земеделска политика ОСП 2014+, променена в отговор на екологичната чувствителност на обществото, се предвижда въвеждане на редица мерки в посока „екологизиране“ на производството. Тази промяна ще доведе до относително ограничаване дела на зърненото производство в крайните икономически резултати от растениевъдството и разширяване дела на останалите култури, за чието отглеждане България има сравнителни предимства. Очаква се в новия програмен период значимостта на зърненото произ-

водство да се запази. Същевременно, предвидената подкрепа за екстензивните производства ще доведе до положителна структурна промяна в растениевъдния подотрасъл. Очаква се, макар и частично, възстановяване на позициите на производството на плодове и зеленчуци у нас. Изискването за диверсификация на културите също ще повлияе благоприятно върху развитието на растениевъдството у нас и до преодоляване на някои структурни дисбаланси в подотрасъла.

ИЗТОЧНИЦИ НА ИНФОРМАЦИЯ

www.ec.europa.eu/eurostat

www.nsi.bg

www.mzh.government.bg/MZH/.../Agrostatistics.aspx

ас. АНИ ВЛ. АТАНАСОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ЧУЖДЕСТРАННИЯТ ОПИТ В СЪЗДАВАНЕТО НА КЛЪСТЕРИ

FOREIGN EXPERIENCE IN CLUSTERS FORMATION

Assistant Prof. ANI VL. ATANASOVA

SOUTH-WEST UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Essential feature of the modern economy is the cluster existence as an integration form of the economic subjects based on their geographical proximity and their mutual coherence and complementarity. There are different ways to create a cluster – with the direct support of the state, by decision of the companies themselves, or by combining the participation of the government and business in it. The study of the cluster approaches has an important cognitive significance. It provides an opportunity to make comparisons, to appear positive and negative sides that are considered when applying the cluster approach in practice. The article reveals the foreign experience in the development and implementation of cluster policy by considering three types of models – the American, Asian and European. The measures and policies, assisting clusters formation and development, in the United States of America, Japan, China, Italy, Great Britain, Germany, Austria, Finland, Denmark, France and Slovenia, are systematized.

Key words: cluster, cluster approach, clusters formation experience, cluster development models

Съвременното развитие на икономиката е съпроводено с реализацията на многообразни интеграционни връзки и отношения между икономическите субекти. Между тях особено значение имат клъстерите (от англ. cluster – грозд).

Според М. Портър индустриалните клъстерни инициативи са нов „клъстерен подход“, който обвързва индустриализацията с държавната политика/икономика и регионалното развитие. „Явлението клъстеризация на индустрията, посочва той, е толкова всепроникващо, че сякаш е основна характеристика на напредналите национални икономики.“¹ Причините за клъстеризирането той вижда в проявлението на системния характер на детерминантите на националното конкурентно предимство (фирмена стратегия, структура и съперничество; факторни условия; свързващи и под-

крепящи индустрии и условия на търсенето)², които оказват влияние върху вътрешната среда на клъстера. Известно е неговото определение, че клъстерите са географски концентрации от взаимосвързани фирми³, „група от географски близко разположени компании и асоциираните към тях организации с определена дейност, свързани от общи черти и взаимодопълващи се“⁴. Създаването на клъстери се основава преди всичко на идеята, че тези „географски концентрации“ от фирми, развитието на техните взаимоотношения и обмяната на добри практики за сътрудничество и конкурентност, са адекватна форма на новата

¹ Портър, М., Конкурентното предимство на нациите, изд. „Класика и стил“, С., 2004, с. 204

² Пак там, с. 204

³ Виж по-подробно по въпроса: Porter, M., Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, Economic Development Quarterly, 14, no. 1, 2000, p. 15-34; Rosenfeld, St., Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, European Planning Studies, Vol. 5, № 1, 1997

⁴ Porter, M., On Competition, Harvard Business School Publishing, Boston, 1998, p.199

икономика. В рамките на клъстера се осъществява сътрудничество между производствени фирми, научни и други организации, способстващо за генериране на редица конкурентни предимства, които са в основата на създаването на множество от клъстери в световната икономика. Само в рамките на Европейския съюз съществуват и функционират над 2000 клъстера, които имат значителна роля за развитието на различни сектори, а над 40% от работещите в Европа са наети от компании, които са част от клъстери.¹

Практиката показва, че при създаването на клъстерите се проявяват различни подходи - с пряката помощ на държавата, в резултат от решение на самите предприятия или смесен подход, съчетаващ участието на държавните органи и на предприятията. Изучаването на подходите има важно познавателно значение. То предоставя възможност да се правят съпоставки, да се извеждат положителните и негативните страни на различните модели и да се отчитат при прилагането на клъстерния подход. Натрупаният опит в създаването и развитието на клъстерите е ценен и от гледна точка на възможностите за усъвършенстване на прилагането на клъстерния подход в България. В научната литература най-често се обособяват американски, азиатски, шотландски, италиански модели, като последните два се включват от някои автори в т. н. европейски модел.² Различията между тях се

отнасят до подхода в образуването и насърчаването на дейността на клъстерите и са свързани с традициите и спецификите в развитието на икономиката, националните особености и държавно устройство, националните цели и стратегии. В този смисъл целта на настоящата разработка е на основата на литературния обзор и нашите проучвания по проблема да се направи характеристика на някои от утвърдените в света модели за клъстерно развитие.

1. Американски модел

В САЩ клъстерите са особено популярни, като се има предвид, че повече от половината от предприятията са включени в клъстери. Някои от основните характеристики на американския модел на изграждане и развитие на клъстери се състоят в следното.³

1. Формирането на клъстерите е продиктувано от разбирането, че икономическото развитие на регионите зависи от сложната система на взаимосвързани фактори, сред които важна роля имат териториалното разположение и висококвалифицирания персонал и от факта, че най-динамично развитие имат регионите, в които са сформирани промишлени или иновационни клъстери, включващи предприятия, органи на държавното управление, профсъюзи на основата на териториалната концентрация на специализирани доставчици, основни производители и потребители, свързани в технологична верига.

2. Този модел осигурява повишаване на конкурентоспособността в глобален мащаб на базата на предимствата, основани на научно-технологичните достижения и иновациите. Във връзка с това е силно развита връзката с университетите, които са не само източници на

¹ http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/tajani/priorities/clusters/index_bg.htm

² Вж по-подробно: Водчиц, Ю. Ф., Создание промышленных кластеров как способ повышения конкурентоспособности национальной экономики, Научні записки, Серія „Економіка“, Випуск 14, 2010, с. 116; Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 52-76; Ускова, Т.В., А.С. Барабанов, О.И. Попова, Л.Г. Иогман, В.В. Ильин, Производственные кластеры и конкурентоспособность региона, ИСЭРТ РАН, Вологда, 2010, с. 145-154

³ Вж по-подробно: Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 56-57; Пятинкин, С. Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008, с. 33-35

висококвалифицирани кадри, но са и национални центрове със собствена политика за организация на научно-технологично партньорство с предприятията. Определението на М. Портър също подчертава фактът, че клъстерите се развиват на основата на съвместната дейност на държавните структури, промишлените предприятия и университетите.¹

3. Основният фокус на клъстерната политика е равнището на развитие на региона. Затова сред най-важните национални приоритети е задачата за формиране и укрепване на регионалните иновационни клъстери и отделните щати и по-малките административни територии насърчават клъстерното развитие. Конкретен пример в това отношение са щатите Аризона (с участието на центъра на М. Портър), Калифорния, Кънектикът, Флорида, Минесота, Северна Каролина, Охайо, Орегон, Вашингтон и др., както и редица градове, които разработват свои програми и стратегии за клъстерно развитие. На такава основа е създаден най-известният клъстер в света „Силиконова долина“ (Калифорния), който включва производители на компютърна техника, програмно осигуряване и аксесоари и осъществява дейността си съвместно с разположените в близост Станфордски (Сан Франциско) и Калифорнийски (Бъркли) университети. Пример за такъв подход е и щатът Аризона, в който е създадена регионална управленска структура, обединяваща консултанти по всички направления на дейността на клъстерите с цел създаване на поддържащи фондове.

4. В подкрепа на развитието на регионалните клъстери се явява Администрацията за икономическо развитие на САЩ (Economic Development Administration), която е структура на федералното правителство. Внедряването на клъстер-

ния подход е приоритет и на такива обществени организации, като Асоциацията на губернаторите на САЩ (The National Governors Association) и Съвета по конкурентоспособност на САЩ (The Council on Competitiveness), в който влизат ръководители на водещи предприятия и университети. В САЩ се формират комисии за инициране създаването на клъстери. Помощта от страна на отделните щати се състои не само в създаването на организационни и управленски условия, но и във финансово подпомагане на клъстерите – първоначалният капитал се отделя от съответния щат, а след това се привличат средства от частни компании.

5. Видът на клъстерите показва наличие на вертикални и хоризонтални връзки между участниците в тях и междуотраслово взаимодействие. Клъстерите в страната функционират като мрежови структури, имащи за основни цели съвместното обучение, провеждането на маркетингови мероприятия, покупка, производство и създаване на икономически структури и фондове.

6. Най-жизнеспособните клъстери са формирани на основата на диверсификацията на междуотрасловите връзки. За приоритетни се считат иновационните подходи и работата, основана на принципите на партньорството.

7. За осигуряване на висока ефективност от дейността на клъстерите и на висока конкурентоспособност на икономиката на основата на клъстерното развитие се провеждат обширни и задълбочени изследвания на клъстерните комплекси.

8. Предприятията от клъстера максимално използват природните, кадровите и интеграционни възможности на съответния регион.

Един от клъстерните модели в САЩ е клъстерът на винопроизводителите в Калифорния. Той е съставен от предприятия от три направления, които се намират в непосредствени взаимовръзки и взаимодействие по хоризонталата и

¹ Porter, M., On Competition, Harvard Business School Publishing, Boston, 1998, p.199

вертикалата, а също и между предприятия от различни отрасли. В него се включват и други клъстери със сходна

дейност и поддържащи функции, както и образователни и изследователски структури (табл. 1).

Таблица 1. Модел на Клъстера на винопроизводителите в Калифорния

Първа група	Втора група	Трета група
○ Сортов фонд; ○ Подобрители, пестициди и хербициди; ○ Оборудване за култивиране на гроздето; ○ Технологии за напояване; ○ Калифорнийски селскостопански клъстер	○ Държавни агенции; ○ Градинари/лозари; ○ Винопроизводители; ○ Производствени мощности за винопроизводство; ○ Образователни, изследователски и търговски организации	○ Оборудване за винопроизводство; ▲ Бъчви; ▲ Бутилки; ▲ Капаци и пробки; ▲ Етикети; ○ ПР и реклама; ○ Специализирани издания; ○ Клъстер на хранителната промишленост; ○ Туристически клъстер

Източник: Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 60

2. Азиатски модел

Този модел ще бъде разгледан на основата на прилагането на клъстерния подход в Япония и Китай, макар че той се прилага активно и в други азиатски страни (Индия, Индонезия, Малайзия, Казахстан, Армения и др.).

Клъстерите в **Япония**¹ са основа на държавната иновационна система и се създават в резултат от държавната политика, насочена към развитие на основата на техниката, технологиите и иновациите. Процесът на клъстеризация датира от 1983 г., когато е приета концепцията за развитие на технопо-

лисите, основаваща се на високите темпове на икономическо развитие, постигнати в тях. В процеса на прилагането ѝ се създават стотици технопаркове (в началото повече от 100), обвързани с новоизградени изследователски институти, което благоприятства ускореното развитие на делови и научно-технически връзки. По този начин се осигурява взаимодействието между образованието, науката и промишлеността под влияние на активната роля на държавата и се създават условия за бъдещото развитие на клъстерите. Развитието на клъстерите преминава през създаване през 1998 г. на регионални центрове за консолидация на усилията на промишлеността, университетите и правителството за развитие на регионите и отделните територии, за координация и провеждане на съвместни изследвания за производство на конкурентоспособна продукция, за трансфер на технологии, реализация на техническо консултиране, обучение и повишаване на квалификацията на предприемачите и специалистите.

Японската клъстерна система се основава на технологическата връзка

¹ Вж по-подробно: Бондаренко, В., Малые предприятия в системе кластеров, Бизнес для всех, 2005, № 33, електронен ресурс, <http://www.businesspress.ru>; Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 52-76; Пятинкин, С., Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008, с. 38; Ускова, Т.В., А.С. Барабанов, О.И. Попова, Л.Г. Иогман, В.В. Ильин, Производственные кластеры и конкурентоспособность региона, ИСЭРТ РАН, Вологда, 2010, с. 145-154

между големите и малките и средните предприятия, обединени в сложна структура с различни равнища в процеса на производството на продукцията и обслужването на производствения цикъл на основното предприятие. Изградена е система от субконтракторни връзки между редица големи предприятия от една страна и мрежа от малки и средни предприятия от друга страна. Пример за такава организация е автомобилният клъстер „Тойота“, в който членуват 122 преки доставчици и почти 36 хиляди поддоговорни малки и средни предприятия, които образуват многостепенна мрежа и на практика по този начин изключват потенциалната конкуренция.

Японската система на прилагане на клъстерния подход се отличава със специализация, което от своя страна влияе положително на качеството и конкурентоспособността.

Клъстеризацията в **Китай**¹ се развива на основата на отрасловия принцип, като особено значение в икономиката на страната имат клъстерите в автомобилната промишленост, включващи широка мрежа от производители, доставчици на територията на страната, научно-изследователски структури, инженерингови компании и центрове за иновационни разработки, чието възникване е насърчавано финансово от държавата. Такъв клъстер е формиран в провинция Гуандун автомобилния клъстер около японските производители Nissan, Honda и Toyota, който обхваща свързани предприятия, разположени териториално в почти цялата провинция, между които и китайските производители на автомобили. Така например Nissan и най-големият китайски производител на автомобили Dongfeng са водещи в клъстера със своето смесено предприятие Dongfeng Nissan Diesel Motor Corporation в гр.

Гуанчжоу в същата провинция, произвеждащо китайските леки автомобили Sunny и Tiida. Включени са и 72 доставчици, които осигуряват 70% от всички доставки. По същият начин с множество доставчици (над 30) се осъществява и производството на лек автомобил Camry, в чиято основа са Toyota и Guangzhou Automobile. В предприятията от клъстера е съсредоточено създаването на всички компоненти, необходими за автомобилостроенето. Към доставчиците се поставят изисквания за закупуване на автомобилни компоненти от китайските производители. Този автомобилен клъстер се оценява като растящ и активно развиващ се. Като цяло на територията на гр. Гуанчжоу се намират повече от 300 предприятия, произвеждащи компоненти и суровини за автомобилната промишленост, както и множество предприятия, които участват в процеса на реализацията на готовите продукти.

Друга насока на развитие на клъстерите в Китай е свързана с иновациите. Иновационните клъстери се разполагат около най-добрите университети („Цинхуа“ в Пекин и „Фудан“ в Шанхай), както и в специални научно-технически паркове-бизнес инкубатори. Те привличат финансиране от правителството, от китайския венчърен капитал, както и добре подготвени специалисти.

3. Клъстерният подход в Европейския съюз

3.1. Политиката на Европейския съюз за създаване и развитие на клъстери

Стимулирането и подкрепата на клъстерните инициативи е изразено в редица документи² на Европейската

¹ Виж: Пятинкин, С., Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008, с. 61-64

² Становище на Комитета на регионите относно клъстерите и клъстерната политика, прието на 19 юни 2008 г.; Съобщение на Европейската комисия „Прилагане на знанията в практиката: широкообхватна иновационна стратегия за ЕС“; Меморандум за европейските клъстери, представен на Конференцията на председателството на ЕС „Иновации и клъстери“, от 22 и 23 януари, 2008 г в

комисия, като се обръща специално внимание на:

- ♦ Ролята на клъстерите (респ. на метаклъстерите или на макрорегионите) за постигане на целта за интелигентен растеж;
- ♦ Прилагане на обща стратегическа рамка за клъстерите;
- ♦ Важната роля на клъстерите за конкурентоспособността и иновациите като средства за сближаване на бизнеса, изследователската дейност и ресурсите, предоставяйки по по-бърз начин знания на пазара;
- ♦ По-нататъшното поощряване на развитието на клъстерите и подкрепа на клъстерите в ЕС за представянето им на световно равнище;
- ♦ Изграждане на новаторски регионални клъстери;
- ♦ Създаването на Европейска група за клъстерна политика;
- ♦ Засилване, разширяване и укрепване в многобройни направления на сътрудничеството между клъстерите в ЕС, създаване на повече клъстери на световно равнище в Европа, по-специално в области с висок иновационен потенциал, каквито са подпомаганите по

инициативата за водещи пазари и такива като морския отрасъл;

- ♦ Осигуряване на икономически успех чрез развитие на центровете за отлични постижения и клъстерите за научна дейност и иновации, като се отчита, че една от главните цели на териториалното сближаване е да гарантира, че напредъкът и растежът, постигнати в конкретен регион, осигуряват полза за целия регион и на територията на Европейския съюз и др.

Специално е отношението на Европейската комисия към участието на малките и средните предприятия (МСП) в клъстери. В един от основните документи за МСП - Small business act for Europe се посочва, че Европейският съюз и държавите-членки трябва да насърчават участието на МСП в създаването на клъстери, като се обръща внимание на необходимостта от интегриране на малкия бизнес в изследователската общност и поощряване на контактите му с университетите, което реално може да се осъществява на базата на включване в клъстерна структура. Конкретните задачи на ниво Европейски съюз и държавите-членки са разработване на клъстерна стратегия, която „включва инициативи за насърчаване на транснационалното клъстерно сътрудничество, улесняването на достъпа на клъстери до нови пазари и предприемането на мерки за насърчаване на по-интензивно участие на МСП в иновационни клъстери“ и насърчаване на усилията на тези предприятия за клъстерно развитие, за превръщането им в предприятия с висок растеж, включително посредством участието в иновационни клъстери и за развиване на уменията им в областта на изследователската и иновационната дейност.¹

Стокхолм; Съобщение „Към клъстери на световно равнище в Европейския съюз: в изпълнение на широкообхватната иновационна стратегия“, прието на 17.10.2008 г. в: Ungesicherte Übersetzungsbeispiele für 'Cluster', <http://www.linguee.de/deutschbulgarisch/uebersetzung/cluster.html>; eur-lex.europa.eu; Решение на ЕК от 22 октомври 2008 г. - Setting up a European Cluster Policy Group, (2008/824/EC), Official Journal of the European Union, 30.10.2008, L 288/7, eur-lex.europa.eu; Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2637, "The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: Main statistical results and lessons learned", Annex to the Communication from the Commission "Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy" COM(2008)652 final of 17.10.2008, Europe INNOVA / PRO INNO Europe paper N° 9, European Commission, DIRECTORATE-GENERAL FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/clusters/index_en.htm; eur-lex.europa.eu

¹Small business act for Europe, Съобщение на комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Комисия на европейските общности, Брюксел, 2008, <http://www.mi.government.bg/bg/themes/small-business-act-11-285,c.19-21>

Европейската политика за клъстерите и клъстерното развитие е изразена и в редица инициативи и в създаването на структури, подпомагащи процеса – Европейската клъстерна обсерватория; PRO INNO EUROPE; Клъстерни мрежи Europe INNOVA; Европейската агенция за клъстерно коопериране; Европейската платформа за клъстерно сътрудничество-Европейски клъстерен съюз; Европейската инициатива за усъвършенстване на клъстерите; Фондация за клъстери и конкурентоспособност (Foundation Clusters and Competitiveness); Европейска група за клъстерна политика и Платформа за интелигентна специализация.¹ България е представена като част от европейските клъстерни мрежи чрез Фондацията "Клъстер информационни и комуникационни технологии".

При анализа на политиката на Европейския съюз за клъстерното развитие е необходимо да се отчита, че икономическото развитие в отделни региони на страните или в отделни страни-членки на ЕС е неравномерно. Това оказва съществено влияние върху реализацията на клъстерните инициативи по места и на броя и ефективността на дейността на създадените клъстери. Заедно с това са различни подходите на страните-членки при създаването на клъстери. Някои автори ги определят най-общо като шотландски и италиански.

3.2. Клъстерни практики в ЕС

Нашите проучвания и анализът на редица литературни източници открояват опитът на някои от страните от Европейския съюз:

Италия. Италианският модел за клъстерно развитие се характеризира с „равноправно“ сътрудничество на предприятията от малкия, средния и големия бизнес. В Италия са идентифицирани 200 индустриални области, в които се обединяват 60 хиляди местни индустриални специализирани производители,

с над 600 хиляди заети лица в тях. Към тях се прибавят и свързаните с кооперативни връзки над 1 милион малки и средни предприятия. Те са концентрирани най-вече в Северна и Централна Италия – т.н. „Трета Италия“.²

Най-известна в това отношение е областта Емилия – Романя. В нея е преобладаващ броят на малките и средните предприятия. Обособени са пет специфични центъра в съответствие с отрасловата специализация – трикотаж, селскостопански машини, обувна промишленост, строителство, механични и металообработващи предприятия.

Италианските клъстери заемат стабилни позиции на международните пазари по отношение на традиционни продукти, като обувки, кожени чанти, мебели, музикални инструменти, хранителни продукти и др., а също и по отношение на индустрията, доставяща оборудване за тези отрасли.

Типичен пример е Обувният клъстер на Италия, който включва предприятия, произвеждащи кожени изделия – колани, чанти, дрехи, ръкавици; обувна промишленост, предлагаща различни типове обувки – спортни, от изкуствени материали, кожени, туристически, скиорски, специални скиорски; поддържаща промишленост – от една страна обувни машини, обработена кожа, общарски калъпи, дизайн, формировъчни машини на пара, форми, модели, специални механични средства, клъстерът на моделиерите от текстилната промишленост и от друга страна дъбилно оборудване, заводи за кожа, машини за обработка на кожа, оборудване за работа с пластики, система

¹ <http://clusterpolisee.eu/bg/eu-iniatives>

² Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 53-56; Пятинкин, С. Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008, с. 30-31

за разработване на дизайна на обувките, дървообработващо оборудване.¹

Основните особености на прилагането на клъстерния подход в Италия са следните:

1. Качествено нов подход към концепцията за конкурентоспособност. Водещо значение има националната конкурентоспособност, а не просто конкурентоспособността на отделния продукт.

2. Международната конкурентоспособност на италианската промишленост се дължи главно на малките и средни предприятия, групирани в промишлени райони и регионални мрежи, и това е резултат от типоразмерната структура на италианската икономика, в която големите предприятия са едва 2%, поради което в италианските клъстери е преобладаващ броят на малките и средните предприятия.

3. Във формирането на клъстерите нямат участие държавата или крупният капитал, но те подпомагат дейността им, като обезпечават необходимите гаранции при експорт, привличане на инвеститори, консултации и др.

4. Силни връзки между образователните и научните институции и бизнеса по отношение трансфер на ноу-хау.

5. По-гъвкаво и равноправно сътрудничество на предприятията по отношение експортната дейност, осъществявана преимуществено от малките и средните предприятия.

6. На основата на синергичния ефект от функционирането на клъстера, връзките между предприятията в него, връзките между клъстера и пазара на труда малките предприятия от клъстера са по-гъвкави и с нарастващ растеж.

7. Освен наличието на силно противоположни взаимовръзки по хоризонталата и по вертикалата Италианският модел се

отличава и със силни междуетраслови взаимовръзки, взаимозависимости и взаимодействие (като пример може да се посочи Обувният клъстер).

Великобритания. В съответствие с приоритетите в промишлената политика е създадена т.н. Прогнозна технологическа програма. Шотландия, Уелс, Северна Ирландия и Североизточна Англия успешно прилагат клъстерния подход по отношение на производството на автомобили, електроника, химикали, хранителни продукти и напитки, дрехи и текстил.² Правителството е определило районите около Единбург, Оксфорд и Югоизточна Англия като основни региони за разполагане на биотехнологични фирми.³ В зависимост от специализацията на предприятията се проявява регионализация при разпределението на клъстерите. В южната част на Великобритания клъстерите са предимно в сферата на услугите – програмно обезпечаване, делови услуги и др. подобни, докато в северната част те са главно в областта на стоковото производство. Най-висока концентрация и най-успешно развиващи се са клъстерите в Лондон и югоизточната част на страната.⁴

В Югозападната част на страната са ситуйрани стотици малки предприятия, свързани с микроелектрониката. Регионът се славя като най-бързо развиващата се индустриална среда в цялата страна. Това е най-големия клъстер в сферата на микроелектрониката в Европа, сравняван със Силиконовата долина в Америка. Клъстерът повишава значително качеството на живот в региона. Той подпомага новоучредени предприятия да се опознаят и да се

¹ Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 56

² Руднева, П. С., Опыт создания структурных кластеров в развитых странах, Экономика региона, 2007, № 18, ч. 2, <http://journal.vlsu.ru>

³ Водчиц, Ю. Ф., Создание промышленных кластеров как способ повышения конкурентоспособности национальной экономики, Наукові записки, Серія „Економіка“, Випуск 14, 2010, с. 116

⁴ Скок, А., Международный опыт формирования кластеров, <http://www.intelros.ru>

свържат бързо, лесно и ефективно. Световно известните фирми в тази сфера –Тошиба, Панасоник, ориентират своите иновативни дейности в тази част на света, поради изключителната близост на два университета в градовете Бат и Бристол. Те изграждат изследователски центрове с цел разработката на комуникационни технологии от ново поколение.

В Шотландия клъстерите се изграждат, като около голямото предприятие, обикновено световно известно, се присъединяват по-малки предприятия. Тези структури контролират местната инфраструктура и разработването на инвестиционните програми. Съществуването и функционирането на шотландските клъстери се основава на три програми с ключово значение за икономиката – повишаване на квалификацията и уменията, връзка на промишлеността с университетите и повишаване конкурентоспособността на малките предприятия. Клъстерното развитие съответства на стратегията за развитие на високите технологии, в резултат от чието прилагане Шотландия има своето място на световния пазар на информационни технологии (2% от световния пазар). Наред с клъстера за високи информационни технологии големи клъстерни образувания са текстилният, корабостроителният, електротехническият и хранително-вкусовият клъстери.¹

Германия. Развитието на клъстерите е свързано с консолидация на усилията на производствените предприятия и научните центрове и съответства на общото развитие на страната по пътя на високите технологии. Изградените клъстери могат да бъдат обособени в три основни групи:

- ♦ научни, които предават своите технологии в производството;

- ♦ клъстери, обединяващи изследвания и производство;

- ♦ клъстери, възникващи на базата на иновативни фирми.

Клъстерите получават финансови ресурси от федерални и местни източници. В Германия работят три от седемте най-добри в света клъстери на високите технологии, получили почетно звание „Силиконова долина на 21 век“ – това са клъстерите в Мюнхен, Хамбург и Дрезден. Заедно с това в страната от 1995 г. действа програма за създаване на биотехнологични клъстери Bio Regio.²

В сферата на автомобилостроенето особено значение има регионалният клъстер Verbundinitiative Automobil Nordrhein - Westfalen (VIA NRW, Северен Рейн-Вестфалия) на основата на съсредоточието на 1/3 от автомобилната промишленост на страната в региона, в която са заети около 200 хиляди лица и около 800 доставчици, от които над 80% са малки. В този регион са териториално разположени заводите „Ford“, „Opel“ и „Daimler Chrysler“. Клъстерът е създаден през 1993 г. от правителството на Северен Рейн-Вестфалия с цел стабилизиране на автомобилната промишленост и намаляване на безработицата и с намерение след петгодишен период да бъде закрит. Благодарение на голямото си значение той продължава да функционира като независима структура „VIA new“ със своя информационна платформа, връзки между участниците и нов финансов модел, който се управлява от съставляващите го предприятия. Той разполага със своя управляема инфраструктура за консултации и поддръжка, която предоставя консултантски услуги на доставчици и от други региони. Задачата на клъстера се състои в подкрепа на проектите между автомобилните

¹ Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 61

² Водчиц, Ю. Ф., Создание промышленных кластеров как способ повышения конкурентоспособности национальной экономики, Наукові записки, Серія „Економіка“, Випуск 14, 2010, с. 116

производители и доставчиците, както и между самите доставчици.

В страната функционират също клъстери в сферата на химическата и полиграфическата промишленост, производство на транспортна техника и клъстер за електрооборудване.

Австрия. В Австрия прилагането на клъстерния подход се осъществява с активното участие на държавата и нейната програма за стимулиране на връзките между промишлените предприятия и изследователските центрове посредством опростяване на административното регулиране на иновационните програми. Клъстерните системи в страната в резултат от прилагането на тази програма се основават на технологични новости и засилване на тяхното влияние върху иновационната дейност. Програмата включва няколко основни направления – национална система за стимулиране на иновациите, нарастване на производителността, увеличаване на заетостта, регулиране на технологичната политика, консултиране. Реализацията на програмата води до създаването на редица клъстери, между които особено изпъкват¹:

- ♦ два автомобилни клъстера, в които се включват 460 фирми и повече от 200 партньорски организации, обхващащи цялата технологична последователност на процеса от добива и преработката на суровина до основните производствени дейности, включително логистиката и програмното обезпечаване, с над 110 хиляди заети лица;

- ♦ клъстерът Виенски делови център, който обединява редица изследователски институти и промишлени концерни около университета, насочен към развитие на биотехнологиите – в него са заети 51 хиляди лица, извършва се обучение на студенти, повишава се

квалификацията на специалисти и с тях си сътрудничат учени и биоцентрове от различни страни;

- ♦ клъстерите за високи технологии, като Технологичен парк Хагенберг и Технологичен център „TechnoZ“, чиято дейност е свързана с информатиката, проблемите на изкуствения интелект, създаване на програмни продукти, в които се включват университети, научно-изследователски институти, иновационни центрове, технологически ориентирани предприятия и технопаркове – в тези два клъстера се включват 110 информационно-технологични и иновационни фирми.

Финландия. Клъстеризацията за пръв път се прилага в периода 1991–1993 г. във връзка с разработването на промишлената политика на страната.² В рамките на проект „Предимствата на Финландия“ през 1990 г., са изучени възможностите за развитие на националната промишленост и е разработена и утвърдена Национална промишлена стратегия с цел преминаване от икономическо регулиране към промишлена и технологически конкурентна политика, базирана на развитието на клъстери. Няколко са конкретните стъпки в процеса на клъстеризация:

1. Анализ на най-перспективните отрасли на базата на критериите стабилен

¹ Виж по-подробно: Ускова, Т.В., А.С. Барабанов, О.И. Попова, Л.Г. Иогман, В.В. Ильин, Производственные кластеры и конкурентоспособность региона, ИСЭРТ РАН, Вологда, 2010, с. 145-154

² Виж по-подробно: Водчиц, Ю. Ф., Создание промышленных кластеров как способ повышения конкурентоспособности национальной экономики, Научные записки, Серия „Економика“, Випуск 14, 2010, с. 116; Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 65-70; Пятинкин, С. Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008, с. 26-30; Филиппов, П., Кластеры конкурентоспособности – опыт развития кластеров Финляндии, <http://subcontract.ru>; Руднева, П. С., Опыт создания структурных кластеров в развитых странах, Экономика региона, 2007, № 18, ч. 2, <http://journal.vlsu.ru>; Новые формы организации инновационного процесса, <http://http://subcontract.ru>

експорт и приток на чуждестранни инвестиции;

2. Съставяне на клъстерни карти на горското стопанство, цветната металургия, енергетиката, телекомуникациите, екологията, здравеопазването, транспорта, химията, строителството, продоволствието;

3. Възраждане на корабостроителния клъстер;

4. Преминване от подкрепа на бавно растящи отрасли към клъстери, включващи високотехнологични отрасли;

5. Идентифициране на девет основни клъстера – горски, информационен и телекомуникационен, металургически, енергиен, бизнес услуги, здравеопазване, машиностроителен, хранителен.

Понастоящем съществен дял в икономиката на страната има информационния и телекомуникационен клъстер, базиран основно на компанията „Nokia“. Прогнозните темпове на развитие на клъстера до 2015 г. са 8,1% годишно, което надвишава 2,5 пъти развитието на икономиката на страната като цяло. Все по-голям дял имат производствените и обслужващите поделения на транснационалните компании Eriksson, Siemens, Fujitsu, IBM и др., които са едни от водещите фирми на финландските клъстери.

Определящо значение за финландската икономика има горския клъстер, включващ целулозно-хартиени и дървообработващи компании, включително производство на мебели, полиграфическо и свързано с него оборудване, реализиращи глобална стратегия за развитие на основата на придобиването на чуждестранни компании. Високоразвити са металургичния и машиностроителния клъстери, които са взаимносвързани в производствената верига (машиностроителният клъстер получава високотехнологични заготовки от металургичния, а от своя страна неговата основна специализация е производството на оборудване за горската промишленост, енергетиката, металургията, строител-

ството и транспорта). В машиностроителния клъстер се включват множество специализирани доставчици, обслужващи и инженерингови фирми, изследователски и иновационни центрове. Предприятията от клъстера имат високи дялове на международния пазар и висока конкурентоспособност на база задълбочаване на специализацията и увеличаване на добавената стойност в крайната продукция. Очакванията са до края на 2015 г. клъстерът да има устойчив средногодишен темп на растеж около 3%. Подобни прогнози се посочват и за енергетичния клъстер, включващ нефто- и газохимически, електроенергетични, инженерингови и енергомашиностроителни компании – предвижданият средногодишен темп на растеж е в размер от 3,2%.

Най-общо клъстерното развитие във Финландия се характеризира със следните особености:

1. Формирането на клъстерите се извършва с активното участие на държавата и приемането на конкретна политика, благодарение на която се обезпечават и развитието на националната иновационна система и се създават висококвалифицирани кадри. Клъстерното развитие е насочено към сектори, ползващи енергоефективни технологии.

2. Клъстерният подход се прилага на базата на взаимодействието на всички размерни групи предприятия – големи, малки и средни и е съществена ролята на взаимовръзката между институти и отрасли.

Дания. В периода от 1988 до 1993 г. датското правителство реализира Датска мрежова програма, насочена към развитие на кооперирането между предприятията с цел повишаване на конкурентоспособността, създаване на нови направления на бизнеса, свързани с разработване на нови продукти съобразно силните страни на отделните предприятия и усъвършенстване на асортимента.

ментната политика.¹ За определяне на най-перспективните мрежови структури в страната правителството заделя 25 млн. долара. В посочения период са подготвени специалисти, които да съдействат за изграждане на мрежовите структури. Реализирани са няколко стъпки в процеса на създаването на клъстери:

- ♦ изследване на промишлените комплекси по схемата „търсене-предлагане“ в регионален разрез в четири отрасли – селско стопанство, текстилна промишленост, изработване на офис-оборудване и производство на средства за защита на околната среда;

- ♦ анализ на механизмите на предаване на знания и технологии в три сектора – електромедицинска апаратура, мебелопроизводство и фармацевтика;

- ♦ инициране на редица нови разработки от страна на Датския съвет за развитие на бизнеса (особено за развитие на млечната промишленост като част от агропромишления комплекс), като в изследванията се включват още редица министерства – на бизнеса и промишлеността, на изследванията, на образованието, на труда, на финансите и Агенцията за развитие на търговията и промишлеността;

- ♦ активно участие на аналитици от фирми, институции, министерства, обединени в 35 работни групи;

- ♦ изменения в законодателството, структурите на административното управление, бюджета на министерствата.

В резултат от посочените действия в Дания функционират 29 водещи клъстера (т.н. „компетентни“ клъстери), между които 13 са регионални и 16 – национални. Регионалните клъстери са формирани на основата на съществуващите отрасли – производство на текстил, дрехи, мебели, градинарство,

както и на основата на нови технологии – мобилни и спътникови връзки.²

Франция. Клъстерите във Франция се създават в съответствие с приетата през 1995 г. Програма за устройството и развитието на териториите и утвърдените в периода 1997-1999 г. 99 проекта за регионално развитие чрез изграждане на система от производствени клъстери. В резултат 4,3 хиляди предприятия се включват в системата и в нея се обединяват около 30 от най-големите фирми. В страната функционират над 200 клъстера. На 60 от тях, подбрани чрез конкурс, е оказана държавна подкрепа за осигуряване на стабилност. Промислените сектори, в които се прилага клъстерният подход, са машиностроене, текстил, дървообработване, мебелопроизводство, микроелектроника, биотехнологии и др.³

Словения. Особено място заслужава словенския модел, който е един от примерите за успешна клъстеризация в държавите от Централна и Източна Европа⁴. Целта на Словения е да стимулира иновативността и да повиши конкурентоспособността на компаниите си, като разработва и прилага национална програма за клъстерно развитие.

Министерството на икономиката на Словения отправя покани към бизнес групи, в които членуват не по-малко от 10 фирми и три институции, работещи в подкрепа на бизнеса (в партньорство с бизнеса), за сформирание на клъстерни ядра. Тяхната цел е създаване на обща

¹ Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 64

² Пятинкин, С. Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008, с. 22-23

³ Виж по-подробно: Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 64; Ускова, Т.В., А.С. Барабанов, О.И. Попова, Л.Г. Иогман, В.В. Ильин, Производственные кластеры и конкурентоспособность региона, ИСЭРТ РАН, Вологда, 2010, с. 149-150

⁴ <http://new.sourceoecd.org/transitioneconomies/9264007105>

визия за бъдещето в партньорство с Министерството. От общо 6 кандидати в зависимост от критерии като географска концентрация на фирмите, достъп до международни пазари в пазарни сегменти с висока добавена стойност, съществуващо партньорство и изградени мрежи между фирмите и институтите за проучване и развитие на иновации, наличие на организации, работещи в подкрепа на бизнеса, както и репутацията на ключовите фирми в съответните групи, Министерството избира общо три пилотни проекта в областта на автомобилостроенето, транспорта и логистиката, както и производство на машинни части. Изготвят се стратегия за развитие на клъстерите и план за действие, свързан с реализирането ѝ. Правителството на Словения осигурява в рамките на няколко години финансова подкрепа за стартиращи бизнеси чрез бизнес инкубатори, технологични паркове и ваучерни системи за консултантски услуги. След 2002 година са институционализирани още 8 клъстерни инициативи в областта на дървообработването, производството на отоплителна и климатична техника, производство на пластмасови изделия, информационни технологии и геодезия. Така се организират 11 индустриални клъстера, в които членуват над 300 фирми с над 41 000 служители.

В заключение, на базата на представените модели за внедряване на клъстерния подход, могат да се формулират следните изводи:

1. Опитът в различните страни по формирането и развитието на клъстери е изключително многообразен. На практика не съществува един единствен, унифициран подход, приложим във всяка държава. Според М. Енрайт съществуват четири типа клъстерни политики – каталитична (държавата действа като катализатор на процеса и осигурява ограничена финансова поддръжка за реализацията на проекта за създаване на клъстер); поддържаща (държавата

към каталитичната политика прибавя и инвестиции в инфраструктура в регионите, образованието и маркетинга за стимулиране развитието на клъстерите; директивна – поддържащата функция на държавата се подкрепя и от провеждането на специални програми, насочени към трансформация на специализацията на регионите чрез създаване на клъстери; интервенционистична (правителството наред с изпълнението на директивната функция възприема отговорност за вземане на решения за по-нататъшно развитие на клъстерите и посредством трансфери, субсидии, ограничения или регулиране, а също и активен контрол на фирмите в клъстера формира неговата специализация).¹ Отчитайки тези особености може да се посочи, че намирането на правилния подход е едно от предизвикателствата, поставени пред правителствата на отделните страни. Предимно на национално равнище трябва да се оценява и ефективността на мерките в подкрепа на клъстерите.

2. От представените примери е видно, че клъстерите се формират в приоритетни за държавите области.

3. Реализацията на клъстерните инициативи, формирането от страна на държавата на политически, организационни и финансови условия за развитие на клъстерите са съществена предпоставка за подобряване на взаимодействието между предприятията, образователните и научните институции и органите на държавната и местната власт, за нарастване на конкурентоспособността и за повишаване доходите и жизнения стандарт на местното население.

¹ Enright, M. J., Regional Clusters: What we know and what we should know / M. J. Enright. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation. Clusters and Interregional Competition, 2002. P. 18, в: Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008, с. 75-76

4. Благоприятно влияние върху формирането на клъстерите в рамките на Европейския съюз според нас имат политиката на Европейската комисия, създадените условия за прилагането на клъстерния подход, развитието на специфичните фактори за успех на клъстерите и наличието на организационно-управленски предпоставки, изразяващи се в

изграждането на необходимите органи и звена за управление на клъстерната политика. Представените европейски клъстерни практики създават предимства за икономиката в региона и съответната страна, с което доказват, че могат да бъдат пример за останалите държави от Европейския съюз по отношение на клъстеризацията.

ЛИТЕРАТУРА

- Бондаренко, В., Малые предприятия в системе кластеров, Бизнес для всех, 2005, № 33, електронен ресурс, <http://www.businesspress.ru>
- Водчиц, Ю. Ф., Создание промышленных кластеров как способ повышения конкурентоспособности национальной экономики, Наукові записки, Серія „Економіка“, Випуск 14, 2010
- Новые формы организации инновационного процесса, <http://http://subcontract.ru>
- Меньшенина И. Г., Капустина Л. М., Кластерообразование в региональной экономике, изд. Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, 2008
- Портър, М., Конкурентното предимство на нациите, изд. „Класика и стил“, С., 2004
- Пятинкин, С. Ф., Т. П. Быкова, Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт, изд. „Тесей“, Минск, 2008
- Решение на ЕК от 22 октомври 2008 г. - Setting up a European Cluster Policy Group, (2008/824/EC), Official Journal of the European Union, 30.10.2008, L 288/7, eur-lex.europa.eu
- Руднева, П. С., Опыт создания структурных кластеров в развитых странах, Экономика региона, 2007, № 18, ч. 2, <http://journal.vlsu.ru>
- Скоч, А., Международный опыт формирования кластеров, <http://www.intelros.ru>
- Ускова, Т.В., А.С. Барабанов, О.И. Попова, Л.Г. Иогман, В.В. Ильин, Производственные кластеры и конкурентоспособность региона, ИСЭРТ РАН, Вологда, 2010
- Филлипов, П., Кластеры конкурентоспособности – опыт развития кластеров Финляндии, <http://subcontract.ru>
- Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2637, "The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: Main statistical results and lessons learned", Annex to the Communication from the Commission "Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy" COM(2008)652 final of 17.10.2008, Europe INNOVA / PRO INNO Europe paper N° 9, European Commission, DIRECTORATE-GENERAL FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/clusters/index_en.htm; eur-lex.europa.eu
- Porter, M., Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, Economic Development Quarterly, 14, no. 1, 2000
- Porter, M., On Competition, Harvard Business School Publishing, Boston, 1998
- Rosenfeld, St., Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, European Planning Studies, Vol. 5, № 1, 1997
- Small business act for Europe, Съобщение на комисията до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите, Комисия на европейските общности, Брюксел, 2008, <http://www.mi.government.bg/bg/themes/small-business-act-11-285>
- Ungesicherte Übersetzungsbeispiele für 'Cluster', <http://www.linguee.de/deutschbulgarisch/uebersetzung/uster.html>; eur-lex.europa.eu
- http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/tajani/priorities/clusters/index_bg.htm
- <http://clusterpolisee.eu/bg/eu-iniatives>
- <http://new.sourceoecd.org/transitioneconomies/9264007105>

Гл. ас. д-р ВЯРА КЮРОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“, БЛАГОЕВГРАД

КОМУНИКАЦИОННАТА ПОЛИТИКА НА ХОТЕЛИЕРСКИЯ БИЗНЕС

THE COMMUNICATION POLICY OF HOTEL BUSINESS

Chief Assistant Prof. Dr. VYARA KYUROVA

SOUTH-WEST UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: In modern conditions the activity of the hotel business is largely marked by a high degree of competition. The success of the hotel business depends largely on the effectiveness of its marketing communications. Important for the growth in demand for products and expanding and improving the market position of the hotel business are the means by which the business uses to inform consumers of supplied products, their properties and conditions for acquisition. The aim of the study is to identify the main problems of the communication activities of the hotel business and management decisions for improvement. Analyzes and conclusions on this issue are based on data from a survey of 67 hotels in Blagoevgrad region in February-May 2013.

Key words: communication policy, hotel business, problems

Въведение

В съвременните условия дейността на хотелиерския бизнес в значителна степен е съпроводена с висока степен на конкуренция. Същевременно се наблюдава съкращаване на процеса на вземане на решение от туристите за туристическо пътуване и се увеличава необходимостта от своевременно подаване на актуална и адекватна информация¹, задоволяваща непрекъснато нарастващите изисквания на потребителите. Предоставянето на висококачествен хотелиерски продукт се явява ключов фактор за ефективността на цялостната хотелиерска дейност². Ето защо от познаването и известността на предлаганите от предприемаческия бизнес хотелиерски продукти в значителна степен зависят както търсенето им, така и привличането на повече туристи. Нещо повече, колкото

по-висока е степента на удовлетвореност на туристите, толкова по-високо е равнището на потребление, което от своя страна оказва влияние върху цялостното състояние на хотелиерското предприятие, увеличаване на обема на продажбите³ и задържане на завоюваните пазарни позиции. Очевидно е, че успехът на хотелиерския бизнес зависи до голяма степен от ефективността на маркетинговите му комуникации. Важно значение за достигането на продукта до потребителите има тяхното информироване за неговото съществуване и ползите, които ще получат при потребяването му. От наличието на информация зависи формирането на устойчиви туристопотоци. Освен това, за да задържат или увеличат продажбите си в условия на икономическа криза хотелиерските предприятия е необходимо да инвестират в

¹ Маринов, Ст. 2006. Маркетингово управление на конкурентоспособността на туристическата дестинация, изд. „Славена“, Варна, с. 160

² Янева, Д. 2013. Възможности за намаляване на влиянието на сезонността върху заетостта в хотелиерския бизнес (дисертация), Благоевград, с. 4

³ Маджерова, Р., В. Кюрова. 2011. Рекламната политика в туризма, Проблеми на предприемачеството, Сборник с научни статии, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, с. 91

по-интересни рекламни кампании и комуникации с клиентите¹.

Целта на разработката е да се изведат основни проблеми на комуникационната дейност на хотелиерския бизнес и управленските решения за нейното подобряване. За постигане на целта е проведено анкетно проучване на 67 хотелиери в област Благоевград. Изследването е проведено в периода февруари-май 2013 г.

Постановка на проблема

Съществено значение за осъществяването на маркетинговата дейност на хотелиерския бизнес има комуникационната политика. Още повече, че създаването на представа за даден продукт, която не съответства на реалното състояние, е предпоставка за провал и на най-добре разработената маркетингова стратегия². Необходимо е да се отчете, че комуникационната политика представлява съвкупност от целенасочено планирани и осъществени дейности, които целят насочване на желанията на потребителите към определен хотелиерски продукт. В подкрепа на това е становището на А. Катернюк, според който предприятието е необходимо да осъществи съвкупност от различни видове дейности по привеждане на информацията за качествата на продукта до потенциалните потребители и стимулиране на тяхното желание за покупка³. При това важна цел на комуникационната политика според Е. Авдокушин се явява мотивиране за покупка на възможно най-голямо количество продукти по пътя на предаване на потребителя на определена информа-

ция⁴. А. В. Сак и В. А. Журавлев определят като основни цели на комуникационната политика на предприятието формиране у целевата аудитория на положителен имидж на предприятието и неговия продукт, мотивиране на потребителите и посредниците да купуват продуктите му и мотивиране на други целеви аудитории към сътрудничество с него⁵.

Важно значение за нарастване на търсенето на продуктите и за разширяване и усъвършенстване на пазарните позиции на хотелиерския бизнес имат способите, които този бизнес може да използва за информиране на потребителите за произвежданите продукти, за техните свойства и условия за придобиването им. В тази връзка в научната литература се препоръчват различни способи за привличане на потребители и превръщането им в реални купувачи, които биха могли да се използват и от хотелиерския бизнес (таблица 1).

Табл. 1. Систематизация на компонентите на комуникационната политика

Автор	Компоненти на комуникационната политика
Ф. Котлър ⁶	промоция на продажбите, реклама, PR (връзки с обществеността), търговски екип, директен маркетинг
А. В. Сак и В. А. Журавлев ⁷	реклама, лична продажба, стимулиране на продажбите, връзки с обществеността, изложби и панаири, брендинг
И. М. Синяева, С. В. Земляк и В. В. Синяев ⁸	връзки с обществеността, реклама, стимулиране на продажбите, лични продажби, панаирно-изложбени дейности, телемаркетинг, интерактивен маркетинг, опаковка

⁴ Авдокушин, Е. Ф. 2007. Маркетинг в международном бизнесе, Дашков и К, Москва, с. 290

⁵ Сак, А. В., В. А. Журавлев. 2010. Оптимизация маркетинговых решений, Гревцова, Минск, с. 210

⁶ Котлър, Ф. 2005. Управление на маркетинга, изд. „Класика и стил“, С., с. 21

⁷ Сак, А. В., В. А. Журавлев. 2010. Оптимизация маркетинговых решений, изд. „Гревцова“, Минск, с. 210

⁸ Синяева, И. М., С. В. Земляк, В. В. Синяев. 2013. Маркетинг в предпринимательской деятельности, изд. „Дашков и К“, Москва, с. 92-93

¹ Анастасова, Л. 2010. Предиизвикателства пред съвременния маркетинг: изводи за българските фирми в условията на засилена глобална конкуренция, Икономически алтернативи, брой 2, с. 33

² Кюрова, В. 2014. Маркетинг в предприемаческата дейност, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград, с. 75

³ Катернюк, А. В. 2008. Основы современного маркетинга, Феникс, Ростов-на-Дону, с. 316

Табл. 1 - продължение

И. М. Синяева ¹	директен маркетинг, стимулиране на продажбите, лични продажби, изложбен маркетинг, реклама, връзки с обществеността, интерактивен маркетинг
В. Пехливанов ²	реклама, персонални продажби, организиране на общественото поведение, стимулиране на продажбите
В. Благоев ³	стимулиране на продажбите, PR, реклама, лична продажба, реклама по пощата, директен маркетинг, участие в мероприятия за представяне на фирмата и стоката, външна реклама, реклама по интернет

Забележка: систематизация на автора по становищата на цитираните автори

Резултати и обсъждане

Важно значение за устойчиво развитие на хотелиерския бизнес има създаването на необходимата реклама. При анализа на получените от анкетно проучване резултати се установява, че делът на респондентите (12,9%), които са разработили брошури, проспекти и диплянки е нисък. Едва 1,3 % от хотелиерите са издали тематични каталози. Същевременно 18,3% от анкетираните твърдят, че осъществяват телефонна реклама. Наблюдава се, че приблизително 1% от анкетираните реализират външна реклама чрез поместване на плакати на билбордове.

По отношение на средствата за масова информация като важен източник за информирани и убеждаване на потребителите се установява тяхното недостатъчно използване от хотелиерския биз-

нес. 3,8 % от анкетираните са посочили, че осъществяват телевизионна реклама по регионални телевизионни канали. 12,7% от респондентите ползват радиото като възможност за отправяне на послания към потребителите. Констатира се, че 18,4 % от хотелиерите рекламират своите продукти под формата на рекламни карета в печатни издания (главно в български вестници и списания).

Прави впечатление, че изключително недостатъчна е рекламата на хотелиерски продукти и хотелите, предоставяна на български и чуждестранни туристи от туроператорите и туристическите агенции, с които си сътрудничи хотелиерския бизнес (36,9%). Същевременно едва 9,5% от респондентите ползват услугите на туристически информационни центрове в страната за рекламиране на техните продукти.

Важен въпрос за хотелиерския бизнес е този за установяване на връзки с потенциални партньори и клиенти, както и затвърждаване на съществуващите. Добра възможност в това отношение предоставя участието в туристически изложения, борси и форуми. Данните от проучването разкрива, че 18,5% от анкетираните са участвали в туристически изложения, борси или форуми.

Важно значение за формиране на ефективна комуникационна политика има организацията на общественото мнение. Резултатите от проучването сочат, че 2,1% от респондентите заявяват, че имат собствен PR специалист или използват услугите на PR агенция. Това означава, че голяма част от хотелиерския бизнес все още не осъзнава необходимостта от планиране, поддържане и компетентно управление на комуникационната си политика. Прави впечатление, че липсва издаване и разпространение на периодичен информационен

¹ Синяева, И. М., В. В. Синяев, В. М. Маслова. 2011. Управление маркетингом, ВУ, Москва, с. 297

² Пехливанов, В., В. Кюрова. 2013. Основни въпроси на маркетинга, ИК „Галик“, София, с. 162

³ Пехливанов, В., В. Кюрова. 2013. Основни въпроси на маркетинга, ИК „Галик“, София, с. 162

³ Благоев, В. 1998. Маркетинг: принципи, сегментиране, анализи, стратегии, маркетинг микс, изд. „ВЕККО ООД“, С., с. 445

бюлетин за новостите в предлагането на хотелиерски продукти, както и организиране на мероприятия за журналисти.

Необходимо е да се изтъкне, че всички анкетирани посочват ползването на интернет като възможност за информирани на реалните и потенциални потребители. Въпреки това се констатира, че много малък е дялът на респондентите (1,7%), които целенасочено разпространяват информация за предлагания от тях продукт чрез авторитетни интернет портали (www.travelocity.com, www.travel.com, www.expedia.com и др.). Същевременно значителна част от анкетираниите (39, 7%) заявяват, че използват директ мейла като активно средство за стимулиране на продажбите и като възможност за оптимално насочване на посланията към целевите групи потребители.

На въпроса „Имате ли разработен уеб сайт“ всички анкетирани дават положителен отговор. Това означава, че хотелиерският бизнес осъзнава възможностите, които предоставя използването на този вид рекламно средство. Имайки предвид, че чрез онлайн рекламата се цели привличане на потребители в уеб сайта, насочване на вниманието им към различни страници на уеб сайта и поощряване на повторното връщане към уеб сайта¹ важно значение има проучването на съдържанието на уеб сайтовете на хотелиерския бизнес. Резултатите от изследването сочат, че не е висок дялът (29,8 %) на хотелиерите, които в уеб сайтовете предоставят информация относно програмите за постоянни клиенти, информация за сезонни намаления, отстъпки, бонуси, възможности за онлайн резервации, използване на рекламни банери, възможности за препоръки и забележки.

Анализът на резултатите от проучването показва, че е наложително съществено да бъде подобрена цялостната

комуникационна дейност на хотелиерския бизнес. При това важен въпрос за този бизнес е какви мерки е необходимо да предприемат, за да успее всеки от тях да разкрие специфичните ползности на хотелиерския продукт и да убеди потребителите в неговата привлекателност. В тази връзка Р. Мадгерова посочва, че важно условие за ефективността на предприемаческата дейност е създадения продукт да бъде доведен до неговите потребители и именно затова важно значение имат управленските решения, свързани с неговата реклама². Същевременно имайки предвид, че рекламната дейност способства в значителна степен за пазарната реализация на хотелиерските продукти е наложително „да се установи с какви средства да се въздейства върху действителните и потенциалните партньори и купувачи за разширяване на интереса и покупките“³.

Като основни действия за преодоляване на очертаните проблеми на комуникационната политика на хотелиерския бизнес могат да се открият:

- по-пълноценно използване на традиционните форми на реклама като масово осведомяване и издаване на каталози, проспекти, диплянки и др.;

- по-активно използване на инструментите на онлайн рекламата. В тази връзка Л. Анастасова препоръчва прилагането на новите уеб инструменти като: създаване на корпоративен блог, сайтовете за разглеждане на продукти (epinions.com), включително и новите социални мрежи (Facebook и LinkedIn), средствата за координация на събития (Meetup) и Wikis (Wikipedia)⁴;

² Мадгерова, Р. 2004. Предприемачество и малък бизнес в туризма (особености, проблеми, решения), изд. „Интелект А“, С., с. 66

³ Менчева, Л. 2003. Рекламна политика, изд. НБУ, С.

⁴ Анастасова, Л. 2010. Предизвикателства пред съвременния маркетинг: изводи за българските фирми в условията на засилена глобална конкуренция, Икономически алтернативи, брой 2, с. 38

¹ Bayne, K. M. 1999. The Internet Marketing Plan. New York, John Wiley. Sons, Ins, pp. 156

- създаване на обща атрактивна уеб страница от страна на хотелиерския бизнес, което ще способства за по-обхватно и визуално представяне на информация за предлагания хотелиерски продукт;

- организиране на мероприятия за журналисти. В тази връзка Ст. Маринов препоръчва и въвеждане на отделна специализирана страница на основни езици (немски, английски, френски, руски) за журналисти с рубрики като новинарски бюлетин, информационни карти, фоторесурси, брошури, статистика, събития и др.¹;

- организиране на обща имиджова рекламна кампания за българските и чуждестранни туристи от хотелиерския бизнес.

Заклучение

В условията на икономическа криза и

засилена конкуренция комуникационната политика може да се разглежда като значим фактор за постигане на устойчиво развитие на хотелиерския бизнес.

Ефективната комуникационна политика допринася в значителна степен за реализирането на хотелиерския продукт, за повишаване на информираността на потребителите и за постигане на подобри икономически резултати от стопанската дейност на хотелиерския бизнес.

По-пълното използване на съвременните технологии и свързването им в регионални и национални мрежи е важно условие за представяне на широкообхватна информация за хотелиерските обекти и за въздействие върху потребителите на техните продукти както в страната, така и в чужбина.

ЛИТЕРАТУРА

- Авдокушин, Е. Ф. 2007. Маркетинг в международном бизнесе, Дашков и К, Москва
- Анастасова, Л. 2010. Предизвикателства пред съвременния маркетинг: изводи за българските фирми в условията на засилена глобална конкуренция, Икономически алтернативи, брой 2
- Благоев, В. 1998. Маркетинг: принципи, сегментиране, анализи, стратегии, Катернюк, А. В. 2008. Основы современного маркетинга, Феникс, Ростов-на-Дону, с. 316 маркетинг микс, изд. „ВЕККО ООД“, С.
- Котлър, Ф. 2005. Управление на маркетинга, изд. „Класика и стил“, С.
- Кюрова, В. 2014. Маркетинг в предприемаческата дейност, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград
- Мадгеров, Р. 2004. Предприемачество и малък бизнес в туризма (особености, проблеми, решения), изд. „Интелект А“, С.
- Мадгеров, Р., В. Кюрова. 2011. Рекламната политика в туризма, Проблеми на предприемачеството, Сборник с научни статии, Унив. изд. „Н. Рилски“, Благоевград
- Маринов, Ст. 2006. Маркетингово управление на конкурентоспособността на туристическата дестинация, изд. „Славена“, Варна
- Менчева, Л. 2003. Рекламна политика, изд. НБУ, С.
- Пехливанов, В., В. Кюрова. 2013. Основни въпроси на маркетинга, ИК „Галик“, София
- Сак, А. В., В. А. Журавлев. 2010. Оптимизация маркетинговых решений, Гревцова, Минск
- Синяева, И. М., С. В. Земляк, В. В. Синяев. 2013. Маркетинг в предпринимательской деятельности, изд. „Дашков и К“, Москва
- Синяева, И. М., В. В. Синяев, В. М. Маслова. 2011. Управление маркетингом, ВУ, Москва
- Янева, Д. 2013. Възможности за намаляване на влиянието на сезонността върху заетостта в хотелиерския бизнес (дисертация), Благоевград
- Bayne, K. M. 1999. The Internet Marketing Plan. New York, John Wiley. Sons, Inc

¹ Маринов, Ст. 2006. Маркетингово управление на конкурентоспособността на туристическата дестинация, изд. „Славена“, Варна, с. 166

АНТОАНЕТА ЙОРДАНОВА - докторант

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“, БЛАГОЕВГРАД

**ДЕМОГРАФСКИТЕ ПРОЦЕСИ В БЪЛГАРИЯ - ФАКТОР ЗА ДИФЕРЕНЦИАЦИЯТА
МЕЖДУ ГРАДСКИТЕ И СЕЛСКИ ТЕРИТОРИИ**

**THE DEMOGRAPHIC PROCESSES IN BULGARIA – FACTOR FOR THE
DIFFERENTIATION BETWEEN URBAN AND RURAL AREAS**

ANTOANETA YORDANOVA– PhD Student

SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOPHIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: The intensity of the development of demographic processes in Bulgaria is different in towns and villages of the country. In recent decades there has been increasing differentiation in the reproduction of the population in both types of settlement formations, which gradually transformed into differentiation in the age structure of the population. In this article, follow the main processes of natural and mechanical movement of the population from the beginning of the last century to the first decade of the twenty-first century and its impact on the population structure in urban and rural areas of the country.

Key words: population, demographic processes, territorial differentiation

Увод

Демографските процеси, протичащи в определени териториални граници, опосредстват възпроизводството на населението по места и определят специфичните му структурни особености в района, заключен между тях. Те могат да оказват, както положително, така и отрицателно въздействие върху развитието на населението на дадена територия и същевременно да сближават или отдалечават показателите на отделните райони.

В България протичащите в последните десетилетия процеси имат преди всичко негативни последици върху размера и структурата на населението. Различията между селищата от селски и градски тип се задълбочават. Наблюдава се концентриране на населението в малък брой населени места (център) и обезлюдяване на множество други (периферия). По данни на НСИ¹ към 2011 г. в

градовете живеят 5 339 001 души, или 72.5%, а в селата - 2 025 569 души, или 27.5% от населението на страната. Една трета от населението на страната (33.6%) живее в седемте най-големи града, които са с население над 100 000 души – София, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Стара Загора и Плевен. В резултат на тази тенденция се осъществява неравномерно демографско и икономическо развитие на страната, което в недалечно бъдеще ще създаде сериозни затруднения пред държавното и регионално управление. В този смисъл Р. Димитрова подчертава, че в контекста на промените в състоянието и тенденциите на пазара на труда, произтичащи от действието на редица фактори, вкл. и от силното влошаване на демографската ситуация и прогноза, едно от най-съществените предизвикателства, пред които са изправени предприятията на настоящия етап е формирането на оптимално функционираща система от

¹НСИ. Преброяване 2011. <http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Census2011final.pdf>, (2014-04-12)

човешки ресурси¹. Проявление на тази тенденция в частност са много големите териториални диспропорции в стойностите на основните индикатори за измерване на младежката заетост². Според същия автор „тези различия са отражение на силната неравномерност в икономическото развитие на различните региони и общини. Особено тежък е проблемът с младежката заетост на територията на селските общини. За всички региони се наблюдава негативен процес на намаление на заетите младежи“. Същевременно Р. Димитрова посочва, че нарастващата младежка безработица тласка младите хора преди всичко към емиграция (или временна трудова емиграция). Възможностите за вътрешна трудова миграция са незначителни и в повечето случаи непривлекателни, което е специфична характеристика на пазара на труда в България. Това води до изграждане сред младежите на устойчиви нагласи за външна емиграция, като над 90 000 млади безработни заявяват намерението си да напуснат страната в най-близко бъдеще в търсене на работа зад граница³. Очевидно е, че тези нагласи имат пряко отражение върху задълбочаването на негативните демографски процеси в страната и в бъдещи периоди. Според анализатори „при запазване на сегашните тенденции на изменение на населението в селата, водещи до свиване на техния демографски и икономически потенциал, приносът на сел-

ските райони в бъдещото развитие на страната ще става все по-малък“⁴.

Обект на изследването е промяната във възпроизводството на населението в градовете и селата на страната в период обхващащ едно столетие.

Методология на изследването.

Проучването е осъществено на база анализ на данни на националната статистика за развитието на населението в страната. Поради липса на пълни данни за населението по местоживееие за разглеждания период, на места в статията са посочени данни за определен времеви отрязък (най-често няколко десетилетия), чиято цел е да очертаят ключови тенденции като се посочат най-отличителните изменения във възпроизводството на градското и селско население по разглеждания признак.

Резултати

Демографските процеси и тяхното влияние върху броя и структурата на населението, обособяващи се в даден териториален обхват се характеризират с конкретни параметри:

Възпроизводство. Съпоставката на данните от националната статистика за XX век показва различни тенденции в трите основни измерители на възпроизводството на населението по местоживееие: раждаемост, смъртност и естествен прираст (фиг. 1).

¹ Димитрова, Р. *Управление на човешките ресурси на предприятието*. В: Организация и управление на малкия бизнес, Лангов, Благоевград, 2012, с. 54

² Димитрова, Р. Изследване на съответствието между изискванията на реалната икономика и обучението на младежите в контекста на проблемите на младежката заетост на пазара на труда в България. Проблеми на предприемачеството, УИ „Н. Рилски“, Благоевград, 2011, с. 118

³ Димитрова, Р. Проблеми на професионалната реализация на младежите с висше образование на пазара на труда в България и възможности за тяхното преодоляване. Годишник на СУБ – клон Благоевград, том 7, 2013, с. 60

⁴ МТСП. Национална стратегия за демографско развитие на населението в Република България (2012 г. – 2030 г.) – актуализирана, с. 32 http://www.mlsp.government.bg/bg/docs/demography/DEMOGRAPHIC%20STRATEGY_Update_32%20UP MSNA.pdf, (2014-05-14)



А) Раждаемост

Б) Смъртност

В) Естествен прираст

Източник: НСИ. Статистически годишници - 1976, 1994; данни от ел. сайт на НСИ за 2011г.

Фиг. 1. Диференциация във възпроизводството на градското и селско население в периода между 30-те и 90-те години на XIX век

За последното столетие раждаемостта в България постоянно намалява. В началото на века показателят за брой живородени на 1000 души в селата бележи постоянна тенденция към намаляване, докато в градовете, той е по-скоро цикличен до 70-те години на мина-

лия век, когато коефициента за градска раждаемост също поема курс надолу. Смъртността в селата се движи паралелно с тази в градовете до средата на века, след което двете линии на графиката (макар и движещи се в едно направление) се раздалечават, оформяйки раз-

лика от близо 10 %. В средата на столетието смъртността в селата се покачва драстично, докато тази в градовете по-скоро умерено. Това може да се обясни с нарастване дела на възрастните в селските райони, сред които традиционно смъртността е по-висока.

На база диференциацията в раждаемостта и смъртността в селата и градовете на страната се формират различия в естествения прираст на градското и селско население у нас. В най-общи линии до средата на века селското население се характеризира с по-високи нива на естествен прираст и поради това изпреварва населението в урбанизираните територии. В десетилетието между 1950-1960 г. темповете на възпроизводство в двете селищни структури се изравняват, след което селското население забавя своя прираст чувствително. Само за 6 десетилетия статистиката регистрира рязък спад от 15,5% на -12,7% в естествения прираст на селско население.

Вътрешна миграция и степен на урбанизация. Продължителният процес на нарастване броя, големината и ролята на градовете, следствие промените в стопанската дейност на населението, води до увеличаване на относителния дял на градското население. Миграцията, която се осъществява в границите на страната (т. нар. вътрешна миграция) е едно от направлението¹ в механичното движение на населението, което наред с естественото движение (раждания и умиряния) изменя състава и структурата на населението.

Основен двигател на вътрешната миграция е търсенето на по-добри социално-икономически условия за индивида. Тя изменя структурата на градското и селско население в противоположни посоки. В населяваните райони

води до увеличаване в абсолютен и относителен дял на лицата в по-младите възрасти, подобряване на възрастовата структура, повишаване равнището на заетост, увеличаване броя на активните лица, нарастване броя на населението в основните отрасли на икономиката на района и т.н. От друга страна вътрешната миграция води до неблагоприятни последици в района „донор“ (за миналото столетие това са най-често неурбанизираните райони), сред които са: остаряване на населението и увеличаване относителния дял на по-ниско образованите лица, забавяне на процеса на възпроизводство на населението, „стесняване на основата за творчески и културен живот“² и т.н.

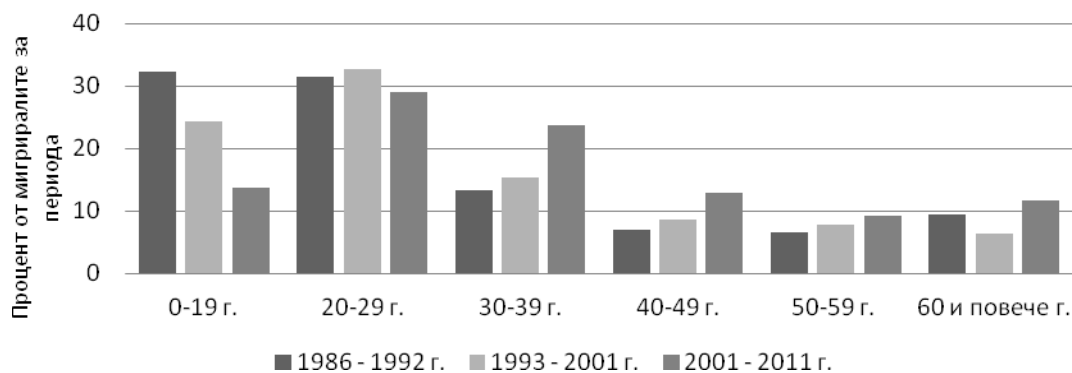
Териториалната мобилност силно променя структурата на заетостта по отрасли, както и образователната структура на населението. Основна причина за това е профила на мигриращите. По данни на НСИ за времето от 80-те години на XIX в. до 2011 г. (фиг. 2) нагласата за промяна на местоживеенето е характерна за младите възрасти, като във времето тя се изтегля от 20-29 годишните към 30-39 годишните.

Вътрешната миграция в средата на века съдейства за увеличаване на лицата във всички обществени групи на градското население. На база изследването ѝ в годините между 1956 и 1965 г. И. Стефанов³ стига до заключението, че вътрешноокръжната миграция е съдействала за по-голямо намаление на селското население, сравнено с междуокръжната миграция, следствие на която намалението е по-малко.

¹ Съществуват още външна и махаловидна или т.нар. маятикова миграция – б.а.

² Стефанов, И., Сугарев, З., Наумов, Н. и кол. *Демография на България*. Наука и изкуство, С., 1974, с. 296

³ Стефанов, И., Сугарев, З., Наумов, Н. и кол. *Демография на България*. Наука и изкуство, С., 1974, с. 292



Източник: НСИ. *Преброяване на населението и жилищния фонд през 2011 година. Том 1 Население, Книга 6 Миграция, София, 2012, с. 13*

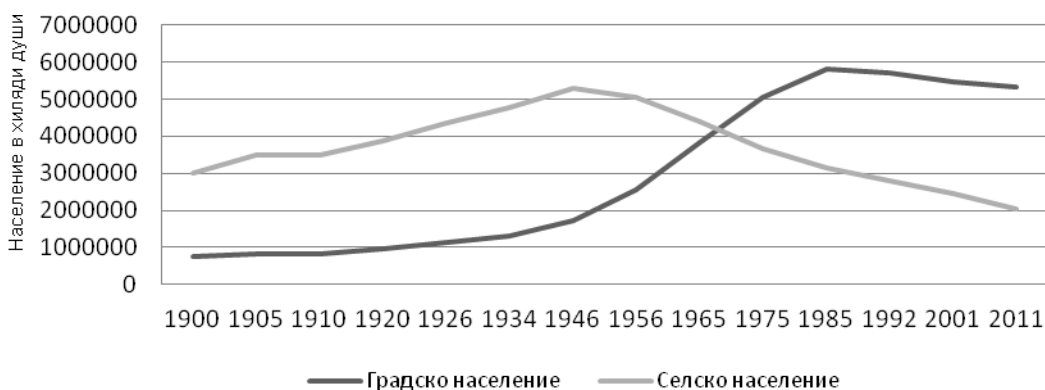
Фиг. 2. Профил на мигриращите лица според възрастта им

Тоест миграцията в рамките на една област е била основният „канал“, по който е ставало изтичането на населението от селата към градовете.

Последствие от движението на населението от периферията към по-големите градски центрове е изменението в структурата и броя на живеещите в градовете и селата на страната. Преброяването през 75-та за пръв път отчита превес на градското (57.99%) над селското (42.01%) население с около

милион и четиристотин хиляди души (фиг. 3).

Според данните от преброяванията на населението до 1946 г. населението нараства почти равномерно, както в градовете, така и в селата. От средата на века селското население започва да намалява, както в относителен, така и в абсолютен брой. До 1956 г. Намаляващият брой селско население е с по-забавени темпове, сравнение с по-високите му нива в годините до 1992 г.



Източник: НСИ. <http://censusresults.nsi.bg/Census/Reports/1/2/R2.aspx> (2014-07-17)

Фиг. 3. Динамика в броя на градското и селското население в България

В същото време градското население нараства с бързи темпове до 1975 г.,

които се забавят в периода до 1985 г. В края на века темповете на нарастване и

на градското население регистрират спад, като при селското население наклона на графиката е по-голям и към 2011 г. неговият абсолютен брой е под равнището му от началото на XX век¹.

По данни на НСИ за периода 1976-1985 г. процентът на мигриращите от село към град е по-висок от тези предпочели селото пред града. В годините след 1986-та до 1992 г. тенденцията се обръща и двете групи мигриращи достигат приблизително еднакви размери (виж фиг.4). След 1992 г. процентът на изселилите се от градовете към селата скача с над 35 000 души за времето от 1993 – 2001 г.

В последното десетилетие до 2011 г. нараства дела на избралите селото пред града. Само за 2011 г.² 26338 души са се изселили от градовете към селата, като броя на мигриралите в обратния поток е 19192 души. Приема се, че при достигане на съотношение между градското и селско население съответно 88-91% към 8-12%, процесите на урбанизация навлизат във фаза на насищане³. При такава степен на изменение на съотношението се предполага, че процесите на урбанизация започват да затихват и се очаква развитието на темповете на реурбанизация⁴.

Възраст. Диференциацията в развитието на населението в отделните

райони е ясно изразена в структурно отношение на база възрастта на лицата, в населените места от селските и градски тип. Налице е ясна тенденция на изпреварващо застаряване на населението в българските села, която се обособява още през 40-те години на миналия век (виж. фиг.5).

По отношение на възрастовата структура на населението в градовете и селата в средата на XIX век И. Стефанов пише: *„Една от най-осезателните последици на интензивната миграция от селата в градовете е влошаването на възрастовата структура на селското население.“* Влошената възрастова структура е основата на настоящия демографски срив в българското село.

Тя създава проблеми по осигуряване нормалния ход на възпроизводството на работна сила в селата. Най-голямо намаление се отчита в броя на лицата във възрастовата група 16 – 19 години, тъй като те мигрират към градовете, където са ситуирани преобладаваща част от средните общообразователни и специализирани училища. Към настоящия момент селското население се характеризира със значително по-висок относителен дял на възрастно население, сравнено с града, докато преди 1946 г. се наблюдава обратното. През 2010 г. всеки четвърти селски жител е над 65-годишен. Средната възраст на живеещите в селата е с 6 г. по-висока от тази на градските жители – 44,6 г. срещу 38,6 г. за градското население⁵.

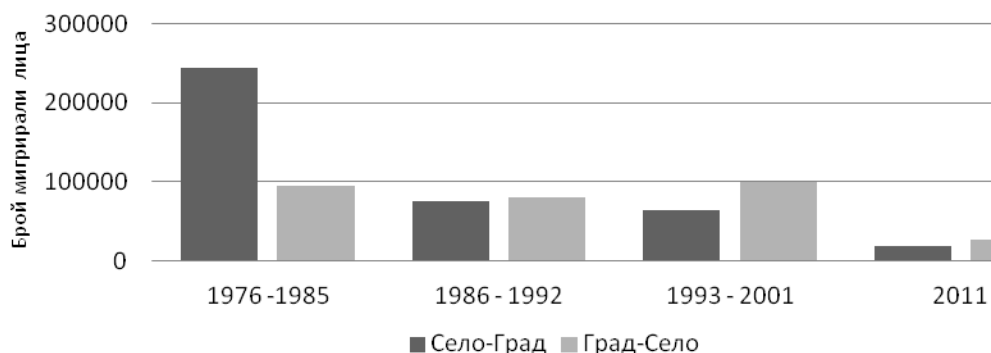
¹ Тук трябва да отбележим, че съответната структура на населението по местоживееене, представена за периода 1900 – 2011 г. не е следствие единствено и само на процесите на вътрешна мобилност на населението. Тя е налице следствие диференциацията между града и селото в естествения прираст, както и от административни промени (създаване на нови градове, села станали градове). – б.а.

² НСИ. Население и демографски процеси – 2011, С., 2013, с.239

³ Апостолов, Е., Мичков, Хр. *Урбанизация и здраве*. Медицина и физкултура, С., 1988, с. 22

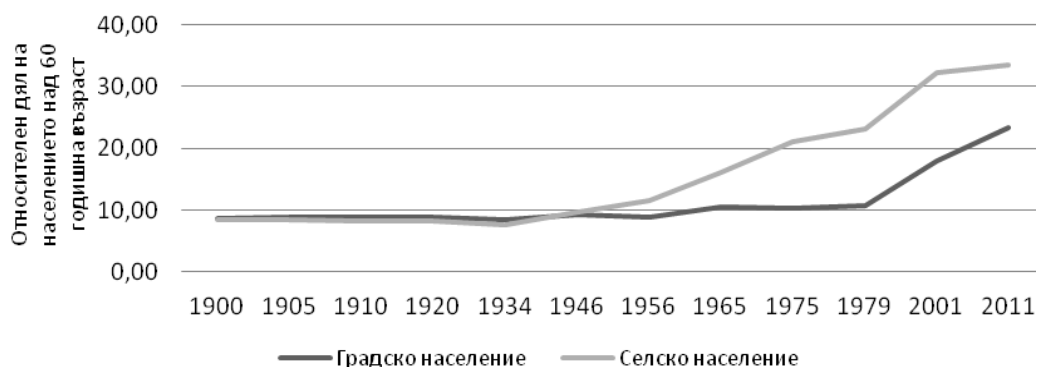
⁴ Обратен процес на урбанизацията, изразяващ се в миграция на част от населението на гъсто населените градски центрове към техните околности или по-отдалечени населени места. Такова явление се наблюдава в Англия в началото на 60-те години на миналия век. – б.а.

⁵ МТСП. Национална стратегия за демографско развитие на населението в Република България (2012 г. – 2030 г.) – актуализирана, с. 32 http://www.mlsp.government.bg/bg/docs/demography/DEMOGRAPHIC%20STRATEGY_Update_32%20UPMSNA.pdf, (2014-05-14)



Източник: НСИ. Население и демографски процеси – 2011
http://statlib.nsi.bg:8181/FullT/FullOpen/DN_21_3_2011_2013.pdf (2014-07-17)

Фиг. 4. Вътрешна миграция в две направления



Източник: Собствени изчисления на база данни на НСИ публикувани на сайта
<http://censusresults.nsi.bg/Census/Reports/1/2/R2.aspx> (2014-07-17)

Фиг. 5. Относителен дял на населението над 60 годишна възраст в градовете и селата на страната от началото на XIX век

Обобщено процесите на изменение на възрастовата структура на населението и намаляване неговият общ брой са резултат от: застаряване на родилният контингент на жените във фертилна възраст; застаряване на контингента на населението в трудоспособна възраст; увеличаване на контингента на лицата на в нетрудоспособна възраст; намаляване на раждаемостта, смъртността и естественя прираст на населението. Различията в темповете на изменение на отделните възрастови групи се дължат не само на естественото, но и на

механичното движение на населението. То се изразява в нарастване на миграционните потоци от селата към градовете в периода между 40-те и 60-те години на века. Както вече бе споменато в тези потоци възрастовите разпределения се различават съществено от общата структура на населението на страната.

Образование. Миграцията на младите от селата и стеснения профил на възпроизводство на този тип населени места, освен че влошава възрастовата структура на последните, води до

промяна и в структурата на населението според степента му на образование. Както пише И. Стефанов¹ „Младешите с по-високо образование трудно се задържат на село и предпочитат да работят и живеят в града“. Според статистическите данни по-високо равнище на образование притежава населението в градовете.

До 30-те години на XX век образователното равнище най-общо се е представяло с процента на грамотни и неграмотни. Преброяването през 1934 г. отчита съответно 68,4% грамотни и 31,6% неграмотни. Като неграмотността в градовете е 19%, а в селата 35,2%, като женското население е по-неграмотно от мъжкото.

В годините до средата на века тенденцията и в двете селищни общности е свързана с повишаване образоваността на населението, като живеещите в града продължават да са по-образовани от живеещите на село. Тенденцията се запазва и до днес - образователното ниво на населението в селата е много по-ниско от това на населението в градовете. По данни от преброяването от 2011 г. 40,1% от населението в селата е с високо образование (средно и висше), докато в градовете този процент е 71.6.

Трудов пазар. Изменението в темпа на възпроизводство на населението в неурбанизираните райони води след себе си стесняване на възпроизводството на работна сила в същите. Динамиката в броя на селското трудоспособното население (фиг. 6) в рамките на едно столетие за България се дължи на нарастващият контингент на възрастните и намаляващият брой на младите.

Трудоспособното население в градовете превъзхожда в процентно отношение трудоспособните в селата още в

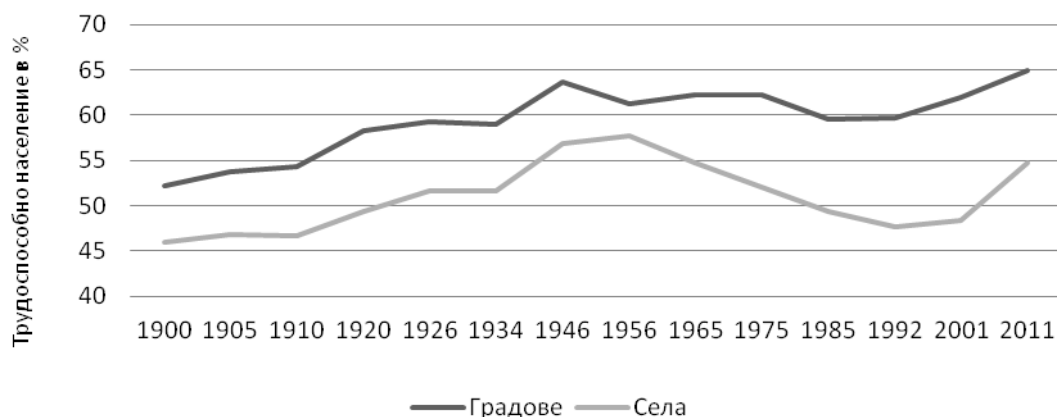
началото на миналия век. До 50-те години на века движението в двете групи се е осъществява паралелно до 1956-та година, когато се наблюдава появата на диференциация в трудовия ресурс в градските и селски агломерации. Първоначално (през 1900 г.) се наблюдава разлика от 6-7% между трудоспособния контингент в градовете и селата, увеличаваща се във времето до 12%. Тенденцията е следствие на нарастване дела на трудови ресурси в урбанизираните райони за сметка на селата, чиито трудов ресурс спада от близо 60% на ниво под 50%.

Действието на миграционните, икономически, политически, демографски и т.н. процеси обуславя намаляващият трудов контингент в селата на страната. На пазара на труда това се отразява в намаляване на дела на икономически активното им население (фиг.7). От графиката става ясно, че процеса стартира в 30-те години на миналото столетие.

Демографските процеси, наред със социално-икономическите, политически и обществени явления в страната са част от факторите, оказващи влияние върху съотношението на активните и неактивни лица в градската и селска икономика. Разпределени според местоживеене обществените групи в градовете се формират от работещите и служителите, докато в селата от кооперираните селяни. Това различие е обусловено от разликата в отрасловата и професионална структура на градската и селска икономика.

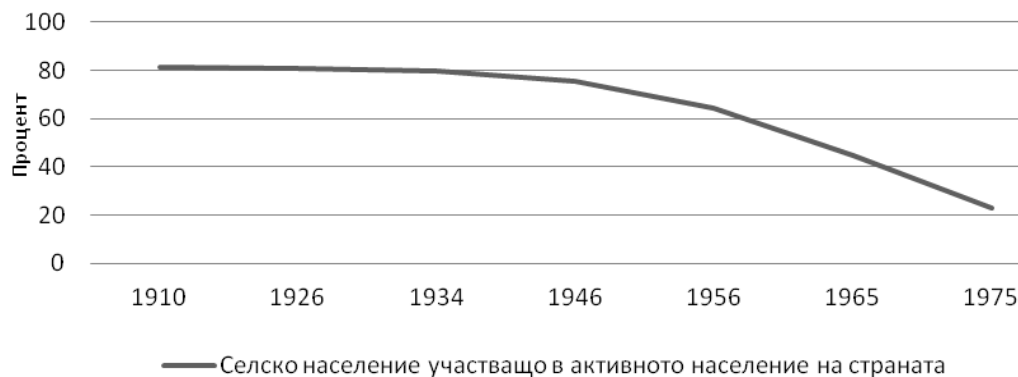
Това се явява основна причина за преразпределението на мигриралите лица от селата в градовете между двете основни обществени групи в обществото по това време – работници и селяни. Преразпределението се изразява в преливане на кооперираните селяни след миграцията в групата на работниците.

¹ Стефанов, И., Сугарев, З., Наумов, Н. и кол. *Демография на България*. Наука и изкуство, С., 1974, с. 295



Източник: НСИ. Население под, във и над трудоспособна възраст по местоживее и пол <http://censusresults.nsi.bg/Census/Reports/1/2/R4.aspx> (2014-03-02)

Фиг. 6. Процент трудоспособно население в градовете и селата на страната за периода 1900 – 2011 г.

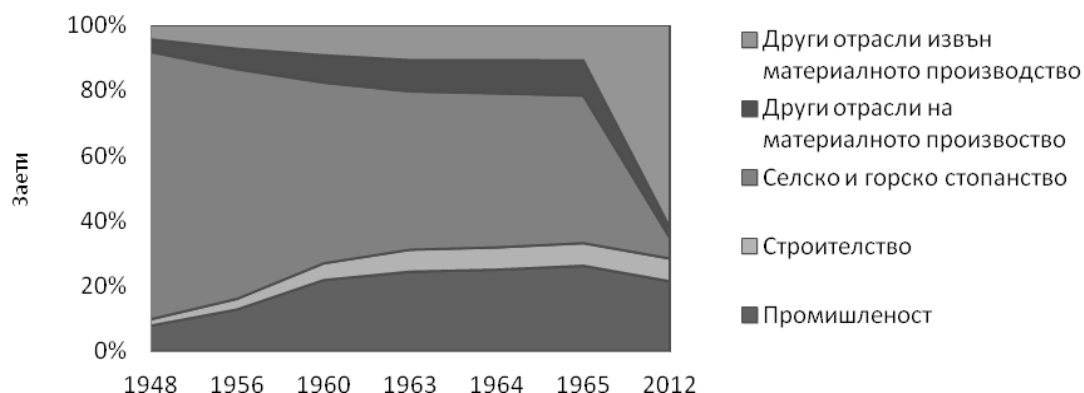


Източник: Икономическа енциклопедия, Т.2, стр. 452

Фиг. 7. Активно селско население за периода 1910 – 1975 г.

С индустриалната революция (особено интензивна в края на 50-те и началото на 60-те години) и промените в управлението на държавата (установяването в страната на централнопланова икономика по съветски образец) се изменя и структурата на заетостта на населението по отрасли. Секторът на заетите в селското и горско стопанство намалява за сметка на повишаване на

заетостта в промишлеността и отраслите от материалното и нематериално производство (виж фиг. 8). Промяната е най-осезаема през 50-те и 60-те години на XX век и се изразява в намаляване броя на заетите в сектора селско и горско стопанство от 82,1 на 45,3% при повишаване на заетите в промишлеността от 7,9 на 26,3%.



Източник: ЦСУ. *Статистически годишник на Народна Република България, 1966 г.*, с. 68; НСИ. *България – 2013*. С., 2013, с. 15

Фиг. 8. Заети лица по отрасли за периода 1948-2012 г.

На практика в България реално действащ трудов пазар се наблюдава след краха на социалистическия режим и началото на демократичните промени и пазарни реформи в последното десетилетие на века. С настъпване на промените от 1989 г. и с преминаването на страната към пазарна икономика стартира обратният процес на деиндустриализация на българската икономика, следствие на който в страната се осъществява бързо намаляване на дела на индустрията за сметка на този на услугите.

По отношение на равнището на заетост тенденциите в изменението ѝ според местоживеенето на населението са различни. В началото на миналия век преобладаваща част от заетите са ситиуирани в селата. Както посочва Л. Стефанов¹ поради съществуващата система на труда в страната по това време, характеризираща се със съсредоточаването на трудовата дейност в селското стопанство, броя на заетите в икономиката зависи изцяло от числеността на населението в активна възраст „поради относително неизменното

количество обработваема земя и ...възможностите за реализация на хората в активна възраст в земеделието”. По данни на статистиката през 1956 г. градското население се характеризира с по-ниско ниво на заетост, при относителен дял от 44,4%. Към настоящият момент тенденциите в изменението на равнището на заетост са противоположни – заетостта се увеличава в градовете и намалява в селата.

Изводи

- Демографските процеси, протичащи у нас от началото на миналия век допринасят за изменението в структурата на градското и селско население в противоположни посоки. Най-силно изразено влияние имат процесите на намаляващ естествен прираст на населението и засилената вътрешна миграция в средата на века в направление село-град.

- Протичащото териториално преразпределение на населението е индикатор за задълбочаващите се различия между условията на работа и живот в градовете и селата. В градовете се наблюдава увеличаване в абсолютен и относителен дял броя на лицата в по-младите възрасти, подобряване на възрастовата

¹ Панайотов, Ф. и кол. *България 20 век: Алманах*, Раздел III Стопанството: Трудът, TRUD Publishers, 1999, София, с.334

структура, повишаване равнището на заетост, увеличаване броя на активните лица, нарастване броя на населението в основните отрасли на икономиката на града.

- Селското население от своя страна се намира в неблагоприятна ситуация, характерна за неурбанизираните райони от средата на века. Процесите там водят до остаряване на населението и забавяне на неговото възпроизводство. Тери-

ториалната мобилност силно променя структурата на заетостта по отрасли, както и образователната структура на населението. Продължителният период на стеснено възпроизводство на селското население води до нарастване броя на селата „призраци“. През последните 15 години, вследствие на влошените социално-икономически условия, общият брой живеещи в селските райони намалява с бързи темпове.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Апостолов, Е., Мичков, Хр. Урбанизация и здраве. Медицина и физкултура, С., 1988
2. Димитрова, Р. Изследване на съответствието между изискванията на реалната икономика и обучението на младежите в контекста на проблемите на младежката заетост на пазара на труда в България. Проблеми на предприемачеството, УИ „Н. Рилски“, Благоевград, 2011
3. Димитрова, Р. Проблеми на професионалната реализация на младежите с висше образование на пазара на труда в България и възможности за тяхното преодоляване. Годишник на СУБ – клон Благоевград, том 7, 2013
4. Димитрова, Р. Управление на човешките ресурси на предприятието. В: Организация и управление на малкия бизнес, Лангов, Благоевград, 2012
5. Икономическа енциклопедия. Т2 Н/Я, Наука и изкуство, С., 1984
6. МТСП. Национална стратегия за демографско развитие на населението в Република България (2012 г. – 2030 г.) – актуализирана
http://www.mlsp.government.bg/bg/docs/demography/DEMOGRAPHIC%20STRATEGY_Update_32%20UPMSNA.pdf (2014-05-14)
7. НСИ. България – 2013. С., 2013
8. НСИ. Население и демографски процеси – 2011
http://statlib.nsi.bg:8181/FullIT/FullOpen/DN_21_3_2011_2013.pdf (2014-07-17)
9. НСИ. Население под, във и над трудоспособна възраст по местоживее и пол.
<http://censusresults.nsi.bg/Census/Reports/1/2/R4.aspx>, 2014-03-02
10. НСИ. Преброяване на населението и жилищния фонд през 2011 година. Том 1 Население, Книга 6 Миграция. С., 2012
11. НСИ. Статистически годишник, С., 1976
12. НСИ. Статистически годишник, С., 1994
13. НСИ. <http://censusresults.nsi.bg/Census/Reports/1/2/R2.aspx> (2014-07-17)
14. Панайотов, Ф. и др. България 20 век: Алманах. Раздел III Стопанството: Трудът. TRUD Publisher, С., 1999
15. Стефанов, И., Сугарев, З., Наумов, Н. и кол. Демография на България. Наука и изкуство, С., 1974
16. ЦСУ. Статистически годишник на Народна Република България, С., 1966

НОВИ КНИГИ

NEW BOOKS

Росица Чобанова, Александър Тасев, Аделина Миланова, Павлинка Найденова
Знанието като икономически ресурс. АИ „Проф. Марин Дринов“, С., 2013, 181 с.

Самото заглавие на монографията е нов акцент по въпроса за икономическите ресурси на съвременното общество – знанието, с помощта на което единствено е възможно реално преодоляване на изоставането на българската икономика. Структурно книгата се състои от две части с десет глави, увод, заключение, приложения, литература, резюме на английски език.

В първата част „Теоретични и методологични основи за разбиране на знанието като икономически ресурс“ в теоретико-методологичен аспект е представено знанието като икономически ресурс. За тази цел е дефиниран обхвата на този ресурс – видовете знания, общото и различното между информация, научно и технологично знание. Характерен момент е представянето на необходимостта от знание като обект и на статистическо изучаване, момент който е развит в научно-приложен аспект – измерване и оценка на резултатите не само от изследователските и развойни дейности, но и тези на статистиката за науката, технологиите и иновациите.

Втората част „Характеристика на знанията като икономически ресурс“ е посветена на отделни аспекти на измерването и оценката на знанието като икономически ресурс на макро- и фирмено равнище. Извършен е преглед на състоянието на българската икономика и нейните предприятия от гледна точка на използването на нови знания, които намират отражение върху производителността на труда. В центъра на изследването е поставена връзката между БВП, производителността на труда и разходите за НИРД в българската икономика; ефективността на външнотърговската структура на България по критерия дял на високотехнологични с високо добавена стойност производства и зависимостта на националната икономика от вносна; иновационната култура, патентната активност и ефективност, използването на интелектуалната собственост у нас.

Формулирани са препоръки за практиката на държавното управление и насоки за бъдещи научни изследвания.

Книгата е предназначена за преподаватели и експерти в областта на научната и иновационната стратегия и политика, работещи за държавното управление, за бизнеса у нас и в чужбина, за преподаватели и студенти, както и за нетърговските организации, функциониращи като центрове за трансфер на технологии.

Рая Маджерова

Икономически и социални измерения на предприемачеството, УИ „Неофит Рилски“, Благоевград, 2013, 418 с.

Монографията е изследване в исторически план на теоретичните постановки за предприемачеството до началото на XX век, от първата половина на века и проблемите на предприемачеството в теоретичните концепции на съвременната западна и българската научна литература. Изложението е представено в четири глави, заключение и литература.

В гл. I „Предприемачеството в системата на икономическата теория“ са проследени научните направления при изследване на предприемачеството: икономическо, социокултурно, емпирично и личностно – поведенческо; представени са теоретичните концепции за предприемачеството; предприемачеството в научната литература (чуждестранна и българска).

В гл. II „Предприемачеството като социално–икономическо явление“ е акцентирано на предприемачеството в системата на обществено-икономическите отношения, функциите на предприемачеството, факторите за неговото развитие, предприемачеството като прогресия, представен е модел на предприемаческите компетенции: знания, умения, опит.

В гл. III „Предприемачеството в малкия бизнес“ авторът обръща внимание на дефинирането и особеностите на този бизнес и неговото развитие в ЕС и България.

В гл. IV „Принос на предприемачеството в икономическото и социалното развитие“ е представен анализ и оценка на предприемаческата дейност и иновациите в тази област в България. Изследването обхваща периода от 2003 до 2013 година.

Като цяло монографията е много полезна с разглеждането на предприемачеството като основен двигател на икономическото развитие и фактор за създаване на нови предприятия, трансфер на нови технологии и внедряване на научни разработки, увеличаване на трудовата заетост и за формиране на средна класа.

Поля Ангелова

Аграрната статистика в България – исторически асиметрии и съвременни измерения, АИ „Ценов“, Свищов, 2013, 251 с.

Изданието е изследване, което се появява в 2013 г., обявена от ООН за Световна година на статистиката и съдържа полезни знания за развитието на статистиката у нас с акцент аграрната статистика, чието развитие е проследено в продължение на повече от век. За общество основано на знанието подобна публикация е средство за радикализиране на мисловния процес в различни посоки – управление, икономика, статистика, теоретични изследвания и разработки и тяхното място в управлението и стопанската практика. Изследвания период е времето на формиране на българската национална статистика в следосвободенска България и характеризира ситуацията в националната статистика от 1878 г. до днес.

Монографията е структурирана както следва: въведение, четири глави, заключение, използвана литература, съдържание на английски език. Основните идеи на автора са обобщени по глави: Аграрната статистика в България – исторически асиметрии (гл. I); Съвременни измерения на аграрната статистика в България (гл. II); Състояние и проблеми на основните статистически наблюдения (гл. III); Основни аспекти на статистическите изследвания в аграрния сектор (гл. IV). Последователно авторът систематизира методологията за произвеждане на статистически данни за аграрния сектор.

Потенциална аудитория на монографията са последователни и експерти в НСИ и аграрния сектор на българската икономика, а също докторанти и студенти.

Статистиката като наука, образование, професия и дейност, Сборник с доклади от международна научна конференция, посветена на 2013 г. – международната година на статистиката, 24-25 октомври, 2013 г., Икономически университет – Варна, Факултет „Информатика“, Катедра „Статистика“, Изд. „Наука и икономика“, Варна, 2013, 258 с.

В сборника са представени 36 доклада, разпределени тематично в три секции и *пленарно заседание* „Статистиката като наука, образование, професия и дейност“ с два доклада.

Първа секция „Развитие на статистиката като наука – теория и методи“ – 9 доклада.

Втора секция „Статистическо образование и професия“ – 7 доклада.

Трета секция „Статистическа дейност и приложни изследвания“ – 18 доклада. Участват 41 автора, в т. ч. 10 от чужбина (Украйна – 1, Молдова – 3, Русия – 2, Босна и Херцеговина – 3, Иран – 1); от България: Икономически университет, Варна – 19, УНСС – 4, СА – Свищов – 4, СУ – 1, БАН – ИИИ – 1, Свободен университет – Варна – 1, ТСБ – Варна – 1.

Докладите, обхващат проблематика, свързана със съвременните аспекти на статистиката и представляват интерес за специалистите и изследователите в областта на статистическата наука, образование и приложни статистически изследвания.

ЗА РАЗВИТИЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ – ВЧЕРА, ДНЕС И УТРЕ: ЕДНО ДЪЛГОЧАКВАНО ЗАГЛАВИЕ¹

Рецензия

Написването на учебник по „Класически и съвременни икономически теории“ от д-р по икономика Бойчо Стойчев е една необходимост и тя вече е факт. Изключителното богатство на идеи, автори, теории и школи е необичайно голямо, но необходимостта от систематизация е очевидна и е постигната от автора. Историята на икономическите учения изследва различните условия, които променят възгледите за икономическата действителност, тяхната еволюция за основните икономически категории и усъвършенстването на методите на изследване. Запознаването от автора с различните направления и школи в развитието на икономическата мисъл от най-дълбока древност до средата на XIX век позволява на студентите да си изяснят теоретическите възгледи и концепции на отделните автори, като ги свържат с условията и причините за възникването им, потребностите на икономическата практика, интересите на различните социални групи, страни и народи. В настоящето издание са включени икономическите теории от зараждането на икономическата мисъл в Древна Азия, Египет, Индия, Китай и Гърция; икономическата мисъл през Средните векове; меркантилизъм, физиократи, класическата школа на У.Пети, А.

¹ Стойчев, Б., 2013, „Класически и съвременни икономически теории“, ч. първа, Университетско издателство на ЮЗУ -Благоевград, 190 стр.

Смит, Д. Рикардо, Ж. Б. Сей, Т. Малтус и накрая марксистката критика на либерализма. Авторът успява да убеди своите читатели, че Историята на икономическите теории е част /степен/ на научното познание в развитието на икономическата наука, което е необходимо и помага да се разбере логиката, взаимната връзка между икономическите категории, икономическите закони и концепции. Историята на икономическите теории са наука, която обяснява закономерностите в развитието на икономическата мисъл през вековете, но отправя поглед и в перспектива. Обектът им на изследване е реалността, икономическата действителност. Но те не само я описват, но поставят и въпроса "защо е така". Търсят се причините за протичащите процеси, тяхната вътрешна противоречива същност и диалектическа обвързаност. Ето това е успял да постигне автора в съдържанието на учебника. Този стойностен методологически подход ще помогне на студентите чрез настоящето издание на учебника да формират историко-логическо икономическо мислене. Така те ще могат да разберат последователността, причините за еволюция, научните положения, идеи и тяхната връзка с извършваните промени в социално-икономическата и политическа реалност. Авторът доказва, че за формирането на различните икономически възгледи и концепции през вековете основна роля имат потребностите на икономическата практика и приемствеността в научното знание. Различни са подходите, използвани от различните икономически школи, които разширяват и променят възгледите за предмета на икономическата теория – от „наука за домашното стопанство“ на Аристотел до наука за производителните сили и производствени отношения на К. Маркс.

Изложението в съдържанието на учебника е на достъпен научен стил, четете се лесно и е възможно добре да се осмисли и заложи като един от елементите на научно-практическото формиране на бъдещите специалисти-икономисти. Той може да се използва и от всички любознателни читатели, за да узнаят за развитието на икономическата мисъл през вековете.

Надяваме се скоро авторът да предложи и втора част на настоящия учебник „Съвременни икономически теории“, което е научна и практическа необходимост.

д-р Станка Ринкова

Списание “Икономика и управление” е издание на Стопанския факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски” – Благоевград. То е с периодичност 4 броя годишно. Неговото разпространение се извършва чрез абонамент на адреса на редакцията. Цената на 1 брой е 6 лв.

ИЗИСКВАНИЯ КЪМ АВТОРИТЕ

1. Публикациите да бъдат в обем до 10 страници, включително резюме, илюстративен материал, таблици, фигури и използвана литература.
2. Да се приложат, в превод на английски език заглавието, името/имената на авторите, абстракта и ключовите думи.
3. Фигурите, графиките и таблиците да се представят и като отделни файлове.
4. Списъкът на литературата да съдържа само цитираните в текста източници. В текста да се посочват в скоби името на автора и годината на издаване на цитирания труд, които в литературата да се подреждат по азбучен ред.
5. Да се следва следната примерна структура на статиите: автор (на български и английски език); точно наименование на организацията, в която работи, адрес и телефон; заглавие на български и английски език; абстракт и ключови думи на български и английски език; увод; материал и методи, използвани при разработката; резултати и обсъждане; изводи; литература.
6. Публикациите да се представят хартиен и електронен носител, във формат А 4, шрифт Times New Roman, размер 12 pt, разстояние между редовете 1,5. Да не се прави сричкопренасяне.
7. Качеството на предоставените за публикуване материали е отговорност на авторите.
8. Получените ръкописи не се връщат на авторите.
9. Списанието се издава с финансовата подкрепа на авторите, поради което за публикуването на всяка статия се заплаща сумата от 40 лв.
10. За представяне на актуални публикации и за публикуване на рецензии и отзиви за научни трудове се заплащат 50 лв.

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
научно списание

Изд. Стопански факултет
При ЮЗУ “Неофит Рилски” - Благоевград

Тираж: 150 бр.
Предпечатна подготовка: Лъчезар Гогов

ISSN: 1312-594X

Печат: Документен център “Авангард” - София