

**Икономиката в променящия се свят – национални,
регионални и глобални измерения
(ИПС-2017)**

Сборник с доклади от VIII международна научна конференция

Том II

**ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ
СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ, РЕГИОНАЛНИ
И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ
(ИПС-2017)**

**Сборник с доклади
от VIII международна научна конференция**

12 май 2017 г.

2017
Издателство „Наука и икономика”
Икономически университет – Варна

Научен съвет

Проф. д-р Веселин Хаджиев – председател

Проф. д-р Пламен Илиев

Проф. д-р Евгени Станимиров

Проф. д-р Александър Тасев

Проф. д-р Митко Димитров

Иван Табаков

Проф. д-р Зоя Младенова

Проф. д-р Стефан Вачков

Проф. д-р Румен Калчев

Проф. д-р Данчо Данчев

Проф. д-р Стоян Маринов

Проф. д-р Надя Костова

Проф. д-р Фаня Филипова

Проф. д-р Владимир Сълов

Проф. д-р Таня Дъбева

Проф. д.ист.н. Иван Русев

Проф. д-р Маргарита Бъчварова

Проф. д-р Цвета Зафирова

Доц. д-р Петя Данкова

Доц. д-р Мария Станимирова

Доц. д-р Събка Пашова

Доц. д-р Веселина Димитрова

Доц. д-р Росен Николаев

Доц. д-р Владимир Досев

Организационен комитет

Проф. д-р Веселин Хаджиев – председател

Неделчо Неделчев

Доц. д-р Слави Генов

Доц. д-р Тодорка Атанасова

Доц. д-р Генка Рафаилова

Доц. д-р Светлана Герчева

Доц. д-р Христо Мавров

Доц. д-р Михал Стоянов

Доц. д-р Танка Милкова

Доц. д-р Юлиан Василев

Гл. ас. д-р Иван Апостолов

Гл. ас. д-р Латинка Тодоранова

Антонио Хаджиколев

Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани, проверени са за плагиатство с Advego Plagiatius и Etxt антиплагиат.

ISBN 978-954-21- 0928-0

СЪДЪРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ

- 1. Емил Радев**
Предизвикателствата пред Европейския съюз 60 години
след подписването на Римските договори13
- 2. Искра Христова-Балканска**
Икономическата конвергенция в Европейския съюз
и България19
- 3. David Austill**
Transatlantic Trade and Investment Partnership: Desirable Goals,
Poor Prospects36

Тематично направление „ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ“

- 1. Бранимира Колева**
Аналитични процедури при независимия финансов одит
за проверка на приходите45
- 2. Grzegorz Wilk-Jakubowski**
Financial aspects of crisis management in Poland after 200751
- 3. Стефка Христова**
Образованието, като фактор за конкурентоспособност
и развитието на европейската туристическа индустрия56

4. **Милена Цветковска**
Договорът за управление като елемент от правното положение на управителя на дружеството с ограничена отговорност64
5. **Камен Петров**
Провеждане на специфична инвестиционна политика за насърчаване на регионалното развитие на региона Стара Загора.....70
6. **Павлина Иванова**
Предизвикателства пред работодателите в аграрния сектор77
7. **Петя Брънзова**
Тенденции в развитието на биоземеделieto в България и света.....84
8. **Недялка Александрова**
Управление и регулиране на ВиК отрасъла в България89
9. **Михаела Георгиева**
Политики за регионално развитие за повишаване на заетостта и намаляване на безработицата в Шуменска област95

**Тематично направление
„ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ“**

1. **Татяна Хубенова- Делисивкова**
Финансовият сектор в България в контекста на реформите в икономическия и паричен съюз на ЕС107
2. **Диана Димитрова**
Транспониране на европейските норми в сферата на обществените поръчки в българското законодателство117

3. Галин Марков	
Европейската интеграция в областта на публичното финансово управление	123

**Тематично направление
„ФИРМИ, ПАЗАРИ, КОНКУРЕНЦИЯ“**

1. Darina Pavlova	
Maximising customer equity through management of benefits from customers	133
2. Кирил Димитров	
Дивидентна политика.....	139
3. Мария Тодорова	
За някои особености на недействителността на търговските сделки съгласно българското търговско законодателство	146
4. Александър Тасев, Недялко Несторов	
Потенциалът за износ на българските производства и икономическия растеж.....	152
5. Минчо Полименов	
Възможности на невербалната комуникация за иновиране на ресторантьорския мениджмънт	157
6. Теодора Станчева	
Пазар на алкохолни напитки в България.....	163

Тематично направление
„СОЦИАЛНИ И ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ПРОБЛЕМИ“

- 1. Иванка Камбурова-Миланова**
Интегрираното обучение по чужд език и неезикови дисциплини за успешна професионална реализация на младите хора177
- 2. Андрияна Андреева, Галина Йолова**
Трудовоправни и осигурителноправни аспекти на отпуска поради временна неработоспособност183
- 3. Пламена Недялкова**
Финансовият контрол в променящия се свят, предизвикателства и проблеми189
- 4. Елена Пенчева**
Предизвикателства пред развитието на езиковите умения по немски език на студентите от икономически специалности196

Тематично направление
„ИНФОРМАЦИОННИ
И КОМУНИКАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ“

- 1. Павел Петров**
Възможности за усъвършенстване на геокодиращата система Geohash207
- 2. Десислава Гроздева**
Партньорските програми и тяхното приложение при електронната търговия с книги213

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

ПЛЕНАРНИ ДОКЛАДИ

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА ПРЕД ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ 60 ГОДИНИ СЛЕД ПОДПИСВАНЕТО НА РИМСКИТЕ ДОГОВОРИ

**Емил Радев, депутат в Европейския парламент,
член на Комисията по правни въпроси и Комисията
по граждански права, правосъдие и вътрешни работи**

Преди 60 години, на 25 март 1957 г., в Рим бяха подписани договорите, полагащи основите на Европейската икономическа общност, от която се заражда постепенно сегашният Европейски съюз. Днес, 60 години по-късно, можем да се гордеем, че сме постигнали най-продължителния мирен период в историята на Европа. Със своите 508 милиона души, Европейският съюз е най-големият пазар в света, и европейските граждани, включително българските, се радват на едни от най-напредничавите и развити права - потребителски права, качество на стоки и услуги, свободно движение през границите.

Естествено изграждането на Европейския съюз не е без своите предизвикателства - финансовата, икономическата, миграционната криза от последните години са доказателство за това, като дори имаше въпросите около просъществуването на Съюза като цяло. В момента ставаме свидетели и на първата държава-членка, доброволно решила да го напусне - Великобритания.

60-те години от подписването на Римските договори и особено последните развития и кризи в Европа налагат преосмислянето на Европейския съюз като проект - трябва да се замислим накъде отиваме като общност, какво точно искаме да постигнем заедно и какво отделно, как да модернизираме механизмите на функциониране, така че ЕС да отговаря на съвременните предизвикателства бързо и единно. Това доведе до публикуването на Бялата книга за бъдещето на Европейския съюз, която постави началото на дебат за реформата му с активното участие на държавите-членки и техните граждани.

И тук не искам да пропускам участието на България в Евро-

пейския съюз - ние може да сме една от последно-присъединилите се държави, но това не означава, че нашият глас е по-маловажен от този на т. нар. стари държави-членки. Десетата годишнина от нашето присъединяване, както и предстоящото председателство в първата половина на 2018 г. са подходящо време да осмислим какво е нашето място в Европа, как можем да допринесем повече за развитието на общия европейски интерес, докато в същото време бъде защитен и националният такъв. На мнение съм, че просъществуването и просперитетът на Европейския съюз да важни за развитието и успехите на България, предизвикателствата и проблемите пред ЕС са предизвикателства и проблеми пред България, успехите на ЕС са успехи за България.

Миграционна криза

Както знаете, през последните няколко години Европейският съюз е изправен пред безпрецедентна миграционна и бежанска криза като през 2016 г. около 1 200 000 души за първи път са подали молби за убежище в ЕС. Ако Германия, Италия, Франция и Гърция са четирите държави с най-много подадени молби за убежище (даже Германия е лидер с 60% от всички подадени молби за убежище в ЕС), не трябва да забравяме, че и България поради географското си положение и близост до конфликтни зони в Близкия изток е първа спирка на хиляди хора, търсещи закрила в Европа. През последните две години около 19 000 -20 000 души на година са подалите молба за убежище у нас.

Когато се говори за подадени молби за убежище обаче е важно да се направи разлика между хората, които наистина имат нужда от международна закрила, защото бягат от конфликти и преследване, и тези, които идват в Европа единствено в търсене на по-добър живот. Ако към първите ЕС има задължението да помогне в съответствие с международното и европейското законодателство, то към вторите нямаме абсолютно никакви задължения, особено, когато те преминават нерегламентирано европейските външни граници.

За да се справи ЕС с това предизвикателство, са предприети няколко стъпки - работи се по законодателство за изготвяне на общо-

европейски списък за безопасни трети държави, което ще позволи техните граждани да минават по-бърза процедура по разглеждане на молбата за закрила. Работи се по договарянето на тъй необходимите споразумения за реадмисия с трети държави, което ще позволи гражданите на трети държави, които не отговарят на условията за международна закрила и които нямат правото да останат в Европа, да бъдат върнати в родните им държави или в държави, през които са минали на път за Европа. Изключително е важно също да бъдат забързани действията по връщане на нередовните мигранти - един от основните проблеми в Европа в момента е факта, че връщането на хората с отказани молби отнема изключително много време и това позволява тези хора да се укрият от властите. Станахме свидетели дори на терористични атаки, извършвани от мигранти с отказани молби за убежище, които не са били експулсирани навреме.

За нас като гранична държава е важно да бъде постигната радикална промяна на съществуващото европейско законодателство за убежище, което не можа да се справи със сегашната криза. Поспециално аз и моите колеги в Европейския парламент настояваме за промяна на т. нар. дъблински принцип, според който държавата на първо влизане е отговорна за кандидата за убежище, независимо дали този човек е подал молба в нея или не, дали иска да остане в нея или не. В резултат страни като България трябва да приемат обратно кандидати за убежище, отишли в други държави, единствено защото са влезли на европейска територия през нас. Това правило налага голяма тежест върху граничните държави като България и Гърция единствено на географски принцип. Другите страни, освен ако самите те не решат, както направи Германия, бягат от проява на истинска европейска солидарност в приемането на бежанците. Защото колкото и финансова и техническа подкрепа да получаваме, ние нямаме капацитета да поемем всички кандидати за убежище, преминали през нашата територия.

Затова се надявам сега обсъжданите промени на европейското законодателство за убежище да премахнат тежестта от държавите на първо влизане, да върнат правилото, че при напускане на държавата-

член, в която трябва да пребивава дадено лице, за повече от четири месеца, то губи правото си на убежище. В същото време е необходима ускорена системата за преместване на кандидати за убежище, ако дадена държава-член изпитва изключително силен натиск върху системата си за убежище, преди още да е настъпила кризисна ситуация в централите за настаняване.

Брекзит

Брекзит е следващото голямо предизвикателство пред Съюза, но и възможност за преосмисляне на неговото бъдеще.

След първоначалната изненада от резултата, Европейският съюз демонстрира изключително обединение около изготвянето на общата позиция за преговорите. Конкретният първоначален мандат ще бъде готов до края на месец май или само един месец след задействането на член 50. За сравнение, на британското правителство им бяха необходими близо 10 месеца за изготвяне на позиция.

Вярно е, че преговорите ще бъдат трудни и безпрецедентни по своя характер, но в същото време вярвам, че единението, демонстрирано досега от останалите 27 държави-членки няма да се разпадне. Най-важното за всички в момента е да бъдат гарантирани правата на европейските граждани във Великобритания и на британските граждани в Европейския съюз. Друга важна тема естествено ще бъде покриването на поетите от Великобритания финансови ангажименти към европейския бюджет, което засяга и България - ще бъде невъзможно дупката от бюджета, оставена от британските вноски, да бъде запълнена толкова бързо.

Не на последно място нека не забравяме, че Брексит има и бизнес измерение - търговията между Великобритания и останалите 27 държави-членки е горе-долу същата по размер като търговията между ЕС и САЩ в момента, и инвестиционните връзки, особено във финансовата сфера, са изключително силни. По-точно износет на стоки от 27 ДЧ към Великобритания възлиза на 306 милиарда евро за 2015 г. или 2.5% от техния БВП, а вносет на стоки от Великобритания в 27 ДЧ е 184 милиарда евро или 7.5% от нейното БВП.

Тези контакти не могат да бъдат прекъснати изведнъж. Имайки

предвид, че премиерът на Великобритания Тереза Мей изключи възможността за оставане в рамките на единния пазар, може да се очакват значителни сътресения на търговията, ако не бъдат предприети необходимите мерки за гарантиране на правната сигурност за бизнеса. Затова се радвам, че Европейската комисия вече е помислила за това и е включила защитата на бизнеса в своите първоначални преговорни насоки.

Бялата книга за бъдещето на Европейския съюз

Както вече споменах, в следствие на Брекзит и на кризите от последните години, пред които бе изправен ЕС, се заговори за това какво бъдеще искаме за Съюза. В резултат Европейската комисия публикува бяла книга за бъдещето на ЕС, предлагайки пет основни сценария за бъдещето му развитие, като сценарият, събрал най-много подкрепа сред големите държави-членки като Германия и Франция, е създаването на Европа на няколко скорости в зависимост от това какво ниво на сътрудничество държавите-членки искат да постигнат.

Тук искам да съм съвсем ясен - и в момента съществува възможността няколко държави-членки да въведат засилено сътрудничество помежду си, когато не може да бъде постигнато единодушие по даден въпрос в Съвета. Пример за това е Европейската прокуратура, иницирана от 16 държави-членки, към която България се присъедини, но Швеция например по чисто конституционни причини не може да участва. Други държави-членки могат на по-късен етап да се присъединят, ако решат.

Но едно е засилено сътрудничество, друго е създаването на няколко скорости в рамките на ЕС. Притеснението ми е, че няколко скорости може да означава създаването на мини-клубове, членството в които зависи от решението на техните вече членки, както имаме прецедентите с Шенген и еврото, а не от доброволното решение за присъединяване на нови държави. Затова според мен приоритет следва да бъде поддържането на единството в ЕС и задружната работа за постигане на общи цели, а не търсенето на механизми за разединение.

И каква е ролята на България?

Десетте години на нашето членство не бяха лек период, имайки предвид обстановката в Европа и по света. Но в същото време ЕС подпомогна бързото развитие на българската икономика и въпреки икономическата криза, ние имаме едни от най-добрите показатели на растеж на БВП и ниво на национален дълг. Финансовият израз на подкрепата, която България е получила от ЕС до момента, надхвърля 18 млрд. лв. Това са средства, които са инвестирани в икономиката и инфраструктурата на страната ни, в развитието на конкурентоспособен бизнес, в нови възможности за обучение и стаж на младите хора. Изключително много се радвам, че българите са сред държавите с изключително висока подкрепа за ЕС.

В същото време обаче за съжаление още не сме член на Шенген и ни се налага дискриминационния Механизъм за сътрудничество и проверка. Постигането на пълноправно членство и премахването на двойното третиране спрямо нашата държава е – може да се каже, лично наше предизвикателство, за чието преодоляване работим усилено.

Заклучение

В заключение бих искал да Ви напомня думите на хан Кубрат към своите синове: „Докато сте заедно и се поддържате ще сте като този сноп стрели, никой няма да може да ви победи. Разделите ли се, ставате слаби и ще бъдете покорени лесно от всеки враг, знайте, че силата се крепи на единството!“. Само като останем обединени днес, можем да предадем на Вас бъдещите поколения по-просперираща, по-социална и по-безопасна Европа. Да бъдем заедно е най-добрият начин да влияем на заобикалящия ни свят, да отстояваме нашите общи европейски интереси и ценности и да преодоляваме всички предизвикателства пред нас!

ИКОНОМИЧЕСКАТА КОНВЕРГЕНЦИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И БЪЛГАРИЯ

Проф. д-р Искра Христова-Балканска
Институт за икономически изследвания БАН
(ИИИ БАН) – София

Abstract

Bulgaria's integration into European economic and political structures coincides with the deepening of the economic crisis in the world and in Europe, which puts a number of difficulties in adapting the Bulgarian economy to the changing economic and financial conditions in Europe. The past 10 years of membership are supposed to have contributed to the establishment of a predictable economic and financial environment in Bulgaria, despite the destabilizing tendencies and the impact of the economic crisis in Europe on the economic development of Bulgaria. Bulgaria faces a number of challenges, related to the adaptation of the local economy to the highly competitive Single Market and the need to bring the Bulgarian economy closer to the average economic development of the EU Member States. It is also about to integrate the country into the EU's Economic and Monetary Union (EMU), which implies not only the fulfillment of the Maastricht's nominal criteria for economic convergence, but also the real improvement in labor productivity, competitiveness and income in Bulgaria. This paper attempts to assess the possibilities of nominal and real convergence of the Bulgarian economy to the European economic structures, in the light of the country's preparation for the Exchange Rate Mechanism (ERM II) and the adoption of the euro. The first part examines the economic development of Bulgaria after the EU accession. The second part assesses the possibilities of Bulgaria for real convergence to the European economic and financial space.

Keywords: F15

Въведение

Членството на България в Европейския съюз (ЕС) бележи нов етап в историческото развитие на страната. Интегрирането на България към европейските икономически и политически структури съвпада със задълбочаването на икономическата криза в света и в Европа, която затруднява адаптирането на българската икономика към променените икономически и финансови условия в Европа. Изминалите 10 години членство в ЕС създават предвидима икономическа и финансова среда в България, въпреки дестабилизиращите тенденции на икономическата криза в Европа. България е част от високо конкурентния Единен вътрешен пазар и голяма част от външната ѝ търговия е с държави членки на ЕС. Като държава членка на ЕС с дерогация, предстои присъединяването на България към еврозоната, което предполага устойчивото изпълнение на номиналните критерии за икономическа конвергенция, но също и реалното подобрене на производителността на труда, на конкурентоспособността и на доходите в България.¹

В първата част се разглежда развитието на България след присъединяването на страната към ЕС. Във втората част се оценяват възможностите на България за реалното сближаване на българската икономика към европейското икономическо и финансово пространство.

Номиналната конвергенция на българската икономика в следкризисния период

Като присъединяваща се държава към ЕС и специално в периода 2004-2009 г. България се развива със сравнително високи темпове на икономически растеж от 5% годишно. Страната привлича значителен по обем преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Вътрешното

¹ Икономическата конвергенция се оценява чрез еволюцията на макроикономическите показатели, залегнали като конвергентни критерии, съгласно Договора за функциониране на Европейския Съюз от Маастрихт (Treaty on the Functioning of the European Union (Maastricht)). Тези критерии измерват номиналната икономическа конвергенция, която съставлява първата част от оценката на икономическата конвергенция на България.

потребление и дефицита в баланса на текущата сметка на платежния баланс се покриват от ПЧИ, които през 2005 г. – 2008 г. възлизат средно на 18,93% от БВП. Приемането на България в ЕС (2007 г.) предхожда периода на икономическа и социална нестабилност в света и Европа, свързан с глобалната финансова, икономическа и суверенна криза в Европа.

Икономическата криза се усеща по-късно в България, когато поръчките от основните търговски партньори от ЕС силно намаляват. Българските предприятия ограничават някои основни производства, както и минимизират разходите си. Това увеличава безработицата и намалява вътрешното потребление и инвестициите. Банките затягат силно условията по отпускане на кредити за бизнеса и домакинствата. Лихвените проценти по кредитите се увеличават, което води до нарастване на задлъжнялостта на предприятията и на домакинствата. Спадът на банковото кредитиране и намаляването на инвестициите също допринасят за резкия спад в индустриалното производство. Този процес се съпровожда с остро понижаване на обема на ПЧИ в България. (Таблица 1)

Данните показват, че в периода на членството на България в ЕС реалният икономически растеж се колебае в рамките на 1%, но към 2015-2016 г. той се повишава до над 3%. До 2013 г. положителен принос към основните компоненти на БВП има нетният износ, а в следващия период, вътрешното потребление оказва по-силно влияние върху БВП на страната. Крайното потребление към 2014 г. възлиза на 2,4% в сравнение със спада от 1,3% през 2013 г. Потреблението нараства в унисон с увеличението на разполагаемия доход на домакинствата и на заетостта. Слабото вътрешно търсене остава определящ фактор, който се отразява върху равнището на икономическия растеж. През 2014 г. частното потребление се стабилизира главно поради намаляването на лихвените проценти от търговските банки и на цените на нефта. (2015 г.)

Таблица 1

**Основни макроикономически показатели на България
в периода след приемането на България в ЕС**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Реален БВП (у-о-у) (%)	5.8	-5.5	0.7	1.6	0.2	0.9	1.3	3.6	3.4
Бюджетен дефицит (-)/излишък(+) % от БВП	1.6	-4.1	-3.1	-2.0	-0.3	-0.4	-5.5	-1.7	0.0
Инфлация (ХИПЦ) средно (у-о-у) (%)	12.0	2.5	2.9	3.4	2.4	0.4	-1.6	-1.1	-1.3
Безработица (%)	5.6	6.8	10.3	10.4	11.4	11.8	10.7	10	8.0
Държавен дълг (Маастрихтски дълг) % от БВП	13	13.7	15.3	15.2	16.7	17.1	27.0	26.7	29.5
Индекс на промишленото производство (у-о-у)%	0,6	-18,2	1,9	6,0	-0,4	-0,2	1,8	2,9	2,7
Износ на стоки и услуги (у-о-у) %	2.5	-11.7	17.2	34.4	3.2	7.8	-0.9	4.2	2.9
Внос на стоки и услуги (у-о-у) %	4.9	-21.5	4.1	22.4	8.8	2.0	-1.4	3.1	-0.6
Текуща сметка на платежния баланс (% от БВП)	-23.1	-8.9	-1.48	0.3	-0.9	1.3	0.1	-0.1	4.2
Търговско салдо (% от БВП)	18.1	9.5	4	3.5	3.7	2.7	3.1	3.6	2.4
ПЧИ в България (% от БВП)	-20.6	-8.2	-2.48	-6.6	-9.6	-7.0	-6.5	-5.9	-3.9
Дългосрочен лихвен процент**	5.36	7.22	6.00	5.36	4.50	3.47	3.35	2.49	2.27

*Годишно процентно изменение

(у-о-у) – изменение в сравнение с предходната година (или период)

** дългосрочен лихвен процент за оценка на степента на конвергенция

Източник: NSI, BNB

Тревожен фактор, показващ застой в промишленото производство, е фактът, че брутно капиталонакопаване остават приблизително на едно и също равнище след 2012 г. и възлиза на 19 млн. лева към 2016 г. През 2017 г. спрямо 2016 г. българските промишлени предприятия понижават инвестициите в основен капитал със 7,4%. Дългосрочната тенденция в промишлеността е сравнително стабилна след големия спад по време на икономическата криза. Индексът на промишленото производство се дължи най-вече на известно ускорение в темповете на растеж на производителността в преработващата промишленост, която се повишава от над 5% до 9,56% през декември 2016 г. През 2017 г. усвояването на финансирането от Европейските структурни фондове (ЕСФ) има принос към подобряване

на производството, особено в определени промишлени сектори.

Свиването на вътрешното търсене води до спад в инфлацията. Средногодишният темп на инфлация се понижава от 1.0% през май 2013 г. до - 2.1% през февруари 2014, достигайки -1.3% през април 2014 г. (*Convergence Report June 2014*). Дефлацията регистрирана в България отразява продължаващия застой в производството, свитото потребление, слабото банково кредитиране и отрицателното влияние на цените на основни суровини и енергоносители.

Следкризисното развитие на българската икономика показва, че България покрива и дори изпреварва някои страни от Източна Европа по изпълнение на критериите от Маастрихт, които са предварително условие за пълноправно членство на страната в Икономическия и паричен съюз (ИПС). Например по критерия „Хармонизиран индекс на потребителските цени“ (ХИПЦ), България е далеч под референтната стойност на инфлация след 2013 г. и дори темпът на инфлация е с отрицателен знак в периода 2014 – 2016 г. (Таблица 1)

Съгласно критерият „бюджетен дефицит”, България надвишава през 2014 г. референтната рамка, но към 2015 г. дефицитът се стабилизира. През изминалите години на членството в ЕС, България спазва критериите за ефективно управление на държавния дълг. Провеждането на фискалната политика е съобразено с Националното законодателство и с Директива 2011/85/ЕС , и с Регламент (ЕО) N-р 1466/1997 на Съвета на ЕС (1997 г.) за засилване на надзора върху състоянието на бюджета. Държавният дълг към БВП по Маастрихт също е под референтната рамка от 60% от БВП. След въвеждането на Паричния съвет натрупва държавен дълг от 6,5 млрд. долара в периода 1996-1997 г. до над 34 млрд. долара понастоящем. Тази политика обаче не е насочена към укрепване на българския национален капитал, а към стимулиране на външните инвеститори, което поставя под въпрос развитието на българските предприятия.

Въпреки че в следкризисния период заетостта се подобрява във всички главни отрасли на икономиката, безработицата сред младите хора с по-ниска степен на образование и квалификация остава сравнително висока, тъй като редица работни места се закриват по време

на кризата. Подобряването на производството поради нарастването на външното търсене в рамките на ЕС въздейства положително върху намаляването на безработицата, която към 2016 г. намалява до около 8% от активно работещото население. Въпреки това, определяща е тенденцията към относителното намаляване на работници с необходимата квалификация на българския трудов пазар, което се дължи на демографския проблем на България и на мобилността на българската работната сила в ЕС.

Излишъкът на текущата сметка на платежния баланс от 0,1% от БВП в 2011 г. преминава в дефицит от 1,1% от БВП в 2012 г. Това се дължи на по-слабия износ в 2012 г. и на необходимостта от внос на стоки за изграждането на големи инфраструктурни обекти. Търговският дефицит също се стопява и се колебае на около 5%, което се дължи на бавното следкризисно възстановяване на вътрешното потребление и на промишленото производство.

Високата степен на отвореност на българската икономика е причина износът да играе роля за повишаване на икономическия растеж. След нарастването на износа на някои изделия на специфични пазарни ниши към 2013 г., впоследствие износът се понижава. Износът от България в периода между януари 2014 г. и януари 2016 възлиза средно на 3,7 млрд евро. Към януари 2017 г. износът на България за ЕС нараства със 7,2% на годишна база в сравнение с 2016 г. и е в размер на 2,43 млрд. лв. От началото на 2017 г. износът на България към държави извън ЕС се увеличава с 27,2% в сравнение с 2016 г.

Българската икономика се развива в икономическа среда с нисък прилив на ПЧИ. През първите 10 месеца от 2016 г. ПЧИ възлизат на 942 млн. евро. като за същият период през 2015 г. ПЧИ се свиват с 46%. С около 70% намаляват инвестициите в дялов капитал и в дългови инструменти, като при реинвестираната печалба спадът е с -6,5%. Въпреки това в ИТ сектора, както и при бизнес услугите, навлизат чуждестранни фирми.

Таблица 2

Номиналните конвергентни критерии на България
 и на държави членки на ЕС от Централна и Източна Европа,
 извън еврозоната (април 2016 г.)

Страни	Референтни стойности					
	ХИПЦ макс. 0,7% към 04/2016 г.	Бюджетен (-) % от БВП	Вътрешен дълг % от БВП	ВКМ II	Дългосрочен лихвен процент макс. 4%	Съвместимост на правната рамка
България	-1%	2,1%	26,7%	Не	2,5%	Не
Хърватска	-0,4%	3,2%	86,7 %	Не	0,3%	Да
Чешка Република	0,4%	0,4%	41,1%	Не	0,6%	Не
Унгария	0,4%	2,0%	75,3%	Не	3,4%	Не
Полша	-0,5%	2,6%	51,3%	Не	2,9%	Не
Румъния	-1,3%	0,7%	38,4%	Не	3,6%	Не

Източник: Съставено по: Convergence report, June 2016, European Commission, European Economy, Institutional Paper 026

Данните за номинална конвергенция на България и на държави членки на ЕС извън Еврозоната показват, че България изпълнява критериите за конвергенция по отношение на инфлацията, на бюджетния дефицит, на вътрешния дълг. Дългосрочният лихвен процент е доста под референтната стойност от 4%. По критерият държавна бюджетна позиция общото бюджетно салдо във всички държави извън еврозоната (освен в Хърватия) е на равнището или под референтната стойност за дефицита от 3% от БВП. Съотношението дълг отнесен към БВП е под 30% (с изключение на Хърватска, Унгария и Полша. (Таблица 2) Българската икономика и финанси са интегрирани със страните от Еврозоната по линия на търговията, инвестициите, и чуждестранните дъщерни банки.

Реалната икономическа конвергенция на България

Изпълнението на критериите от Маастрихт (номиналните макроикономически променливи) са необходимо условие, за влизане на страната във валутнокурсен механизъм II (VM II) и по-късно в еврозоната. Сближаването на българската икономика към европейските

икономически структури и стандарти се оценява чрез реалната икономическа конвергенция.

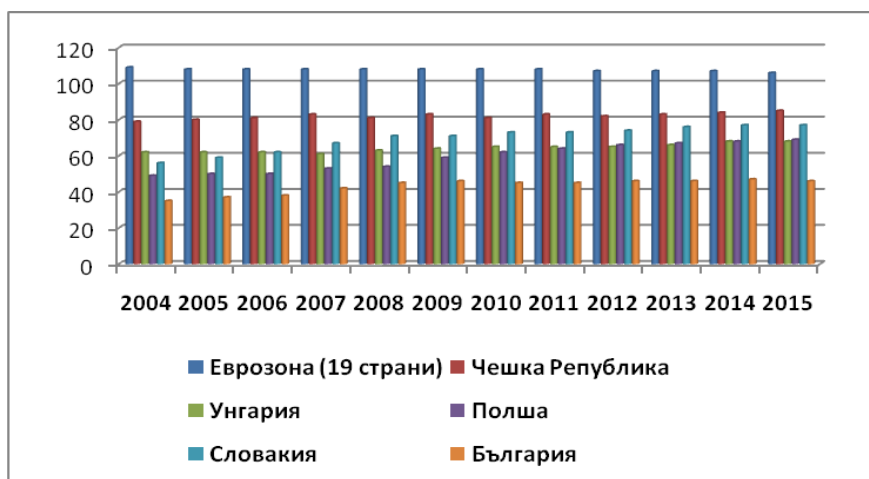
В икономическата литература, посветена на икономическият растеж, реалната икономическа конвергенция е позната като бета конвергенция (β -convergence) и сигма конвергенция (δ -convergence).² Познат измерител на бета конвергенцията е относителният БВП на човек от населението, изчислен по паритета на покупателната способност по ППС. Страните с по-ниски доходи следва да реализират по-висок икономически растеж, така че те да се доближават до равнището на доходите на богатите държави членки на ЕС. Докато сигма конвергенцията изразява процеса на сближаване на доходите на по-слабо развита икономика, при положение че тя реализира устойчив икономически растеж, с тези на развитите икономики. Реалната икономическа конвергенция е проявление, необходимо условие и изискване на икономическата интеграция, защото тя показва способността на по-слабо развитата икономика да противодейства на външни шокове. (*ECB Economic Bulletin, Issue 5 / 2015 – Article p.30*)

Нарастващите темпове на икономически растеж се отразяват благоприятно на производството и потреблението на стоки и услуги. Те следва да нарастват по-бързо в по-слаба икономика в сравнение с темповете на развитие на производството на развитата икономика. Целта е сближаването на равнищата на производство и потребление в рамките на ЕС. Основата на това твърдение е повишаването на производителността на труда и нарастването на добавената стойност създадена от работник за 1 час. Реалното изменение в производителността на труда показва възможностите на страната за икономическо сближаване.

Устойчивата реална конвергенция е процес, при който БВП на човек от населението на страна с по-ниски доходи догонва (to catch up) и се сближава с този на по-развитите икономики. Сравнението на

² Първият тип (бета конвергенция) изразява догонването (catching up) от сравнително по-слабо развитите икономики, на развитите икономически страни в ЕС. Втората концепция (сигма конвергенция), изразява намаляването на дисперсията в равнището на доходите в държавите членки на ЕС.

БВП на човек от населението по ППС между страните членки на ЕС от Централна Европа с тези на България показва, че този показател, в периода 2004-2015 г., се повишава най-много в Полша и в Словакия. БВП на човек от населението остава в този период практически на едно и също равнище в Унгария и Чешката Република. Този показател нараства с няколко процентни пункта в България, което показва, че страната изостава в сравнение със страните от Централна Европа. БВП на човек от населението на България съставлява 41,2% от 100 % в страните от еврозоната, докато през 2011-2015 г. той е 42,7%. (Фиг. 1)



Фигура 1. БВП на човек от населението по паритет на покупателната стойност (ППС) ЕС28=100 годишни данни за периода 2004-2015 години.

Източник: Данни от Евростат

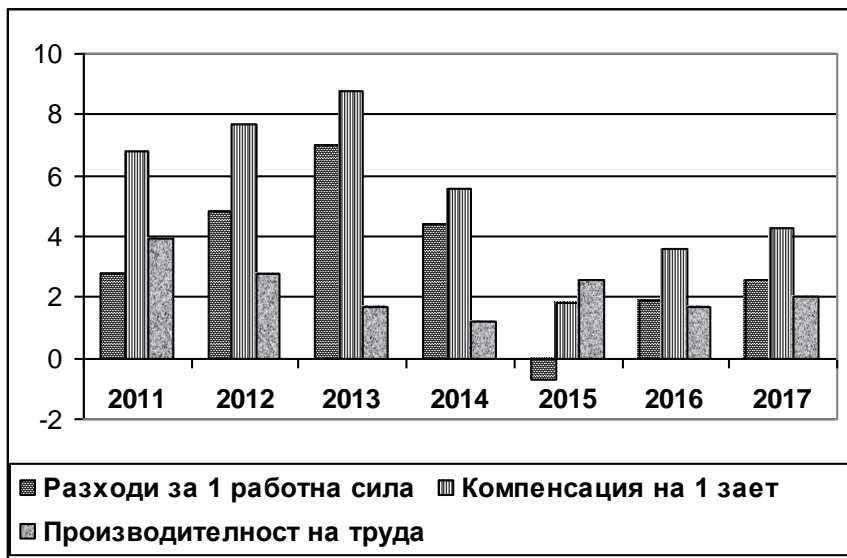
След като България става член на ЕС, настъпва известно подобрене в основните показатели, като реалният БВП, БВП на човек от населението, сравнителното равнище на цените, заплащането на един зает и други, които са от значение за подобряването на производителността на труда. Данните показват, че разходите на единица

труд в България възлизат на 5,8% в периода 2006-2015 г. и спадат до 3,6% през 2011-2015 г. (*Данни от ЕЦБ*) Докато производителността на труда в периода 2006-2015 г. възлиза на 2,4%, а през 2011-2015 г. тя намалява. (*Фиг. 2*)

Повишаването на производителността на труда е функция на редица фактори като демографски тенденции, показатели за квалификация на работната сила, равнище на иновации и внедряване на нови технологии в индустрията. Поради влошените демографски показатели на България, подобряването на производителността на труда е функция на ефективно и иновационно производство, а не единствено на разширението на сектора на услугите във вътрешната икономика. Производителността на труда е свързана тясно с повишаване на качеството на образование, стимулиране на ученето през целия живот, въвеждане на иновационни техники в реалния сектор и т.н.

„Ако на фирмено и отраслово равнище предприятията преодоляват неправилното разпределение на ресурсите те са 100% ефективни и производителността на труда в промишлеността може да нарасне до 80%.“ (*Productivity in Bulgaria, Trends and Options*) Данните показват, че разходите за единица труд нарастват през 2011-2014 г. в по-голяма степен от производителността на труда, а през 2015 г. те намаляват. (*Фиг. 2*)

Членството на България в ЕС не е основополагаща причина, която води до автоматичното подобрене на производителността на труда. От значение остават други фактори, касаещи структурата на производството и перспективите за нейното развитие. Темпът на икономически растеж, макар и положителен, не може да компенсира натрупаните дисбаланси в икономиката в минали периоди и да стимулира производителността на труда.



Фигура 2. Разходите за единица работна сила на българската икономика, Компенсация на един зает за цялата икономика, Производителност на труда за цялата икономика, годишно процентно изменение

Източник: ЕСВ. Convergence Report June 2016, p.72.

Ниската производителност на труда е пречка пред сближаването на доходите в България, с тези в други страни членки на ЕС. Индексът на физическия обем на производството намалява през 2016 г. (второ тримесечие), но от началото на 2016 г. показателят БВП на един отработен човекочас се подобрява в сравнение с четвъртото тримесечие на 2014 г. Брутната добавена стойност на 1 отработен човекочас също се повишава, което дава основание да се предположи, че в някои сектори на икономиката заплатите растат, въпреки че те остават най-ниските в ЕС. (Фиг. 2)

По данни от 2013 г. средното заплащане на час положен труд в ЕС-28 (без работните заплати в селското стопанство и държавната администрация) възлизат на €23.7 за ЕС и на €28.4 в страните от еврозоната (17 държавни членки ЕС17). Средното заплащане на час

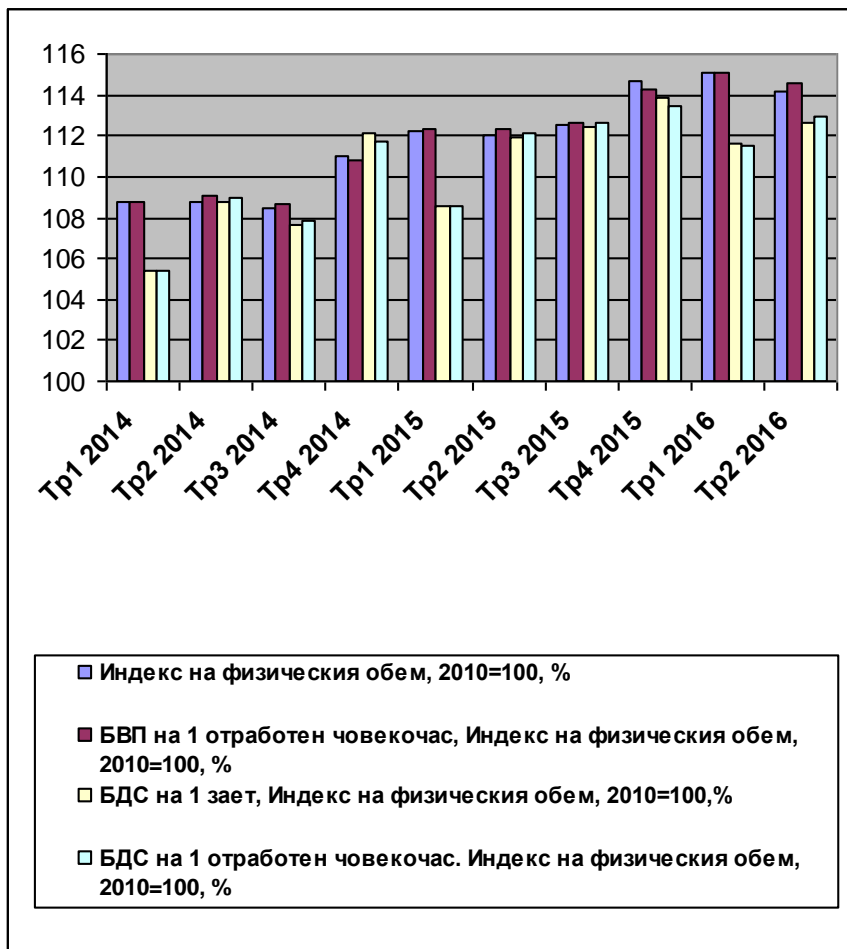
положен труд в ЕС не отразява значителните разлики, които съществуват между страните. В България за единица положен труд се заплаща средно €3.7, а в Румъния - €4.6. Изчислени по паритет на покупателната сила, заплатите в България съставляват 37% от средното равнище на ЕС.

Към 1.01.2017 г. България и Румъния са с най-ниските заплати в ЕС (235 евро и 275 евро месечно респективно) (*Евростат*).³ В периода 2008 г. - 2017 г. минималните заплати нарастват в България с +109%, Румъния с +99%, в Словакия с +80%.

В сравнение с други страни от Централна и Източна Европа, заплатите в България растат в по-голяма степен, дори когато те не са съобразени с производителността на труда, което влияе на равнището на ценовата конкурентоспособност (*cost competitiveness*). Ниското равнище на почасовото заплащане на труд в България не означава, че България печели добри конкурентни позиции спрямо контрагентите в ЕС, защото равнището на производителността на труда в България е сравнително ниско.

В краткосрочен план, колебанията на номиналния валутен курс, промените в цените на храните, ефективното използване на ресурсите влияят върху инфлационните разлики, което пречи на сближаването на цените. Някои структурни фактори, като либерализацията на търговията и конкуренцията на стоковите пазари също влияят върху реалната конвергенция. В периода 2006-2015 г., при 100% за Еврозоната, равнището на цените в България нараства с 47,5%.

³ Тези равнища са следвани от Латвия и Литва (380 евро), Чешката Република (407 евро), Унгария (412 евро), Хърватска (433 евро), Словакия (435 евро) Полша (453 евро) Естония (470 евро). В 5 други страни от Южна Европа минималните заплати се колебаят от 500 до 1000 евро. Португалия (650 евро), Гърция (684 евро), Малта (736 евро) Словения (805 евро), Испания (826 евро).



Фигура 3. Индексът на физическия обем, 2010=100, В%; БВП на 1 отработен човекочас, Индекс на физическия обем, 2010=100, В %; брутна добавена стойност на един зает, Индекс на физическия обем, 2010=100, В %; Брутна добавена стойност на един отработен човекочас, Индекс на физическия обем, 2010=100, В %. (Tr1,2, означава първо, второ тримесечие и т.н.)

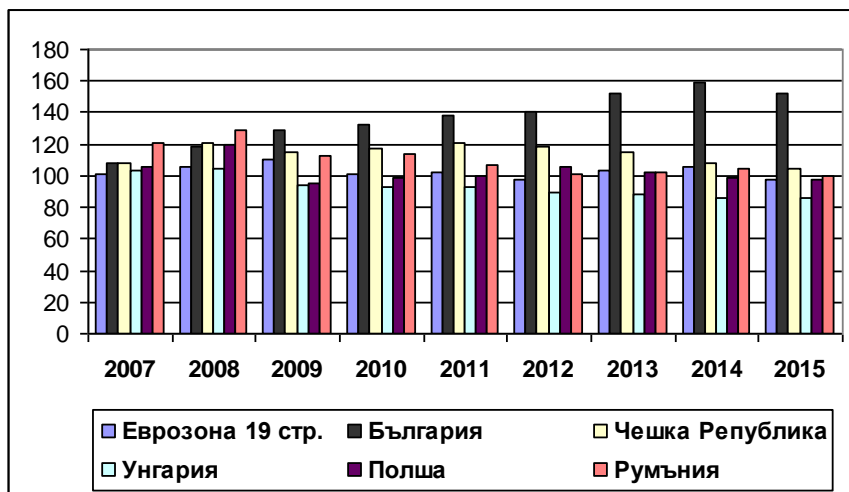
Източник: НСИ

Нарастването на разходите за единица труд не влияе върху външната търговия на България. Това се дължи на известното подобрене в показателите, характеризиращи външната конкурентоспособност на българския износ. Растежът на брутната добавена стойност на един отработен човекочас се компенсира с действието на неценови фактори като повишаване качеството на продукцията за износ, наличието на благоприятни износни цени и намаляване на цените на петрола и на основни суровини за производство на други изделия и т.н

Поскъпването на равновесния реален валутен курс (РРВК) показва, че протича конвергенция на ценово равнище, което е следствие на икономическото догонване (*De Grauwe u Schnabl, 2005*).⁴ РЕВК на България започва да се влошава след 2009 г., През последните години равнището на този индекс за България се повишава с 60% над равнището от 2005 г. равняващо се на 100, което означава, че конкурентоспособността на България се влошава в сравнение с равнището ѝ преди кризата, както и по сравнение с конкурентоспособността на страните от Централна Европа и на Румъния. (*Фиг. 4*)

Влошаващата се конкурентоспособност на износа показва, че България все още не е преодоляла дисбаланса в отраслите, работещи за износ, натрупани вследствие на икономическата криза. Паричният съвет не позволява използването на валутния курс, като инструмент за постигане на конкурентни предимства. Ето защо, не може да се оцени, до каква степен вътрешните фирми, които работят за износ, изпитват натиска на измененията в международните цени и какви са възможните бъдещи разходи за тях.

⁴ Реалният ефективен валутен курс (РЕВК) е показател на цените и разходите и служи за измерването на конкурентоспособността на икономиката, спрямо основните конкуренти на международните пазари. РЕВК зависи не само от промяната във валутните курсове, но също и от тенденциите в развитието на цените и на разходите.



Фигура 4. Реалният ефективен валутен курс (РЕВК) към 37 търговски контрагенти на България, Еврозона – 19 страни, Чешка Република, Унгария, Полша и Румъния. (2005=100). Повишаването на индекса означава спад в конкурентоспособността.
Източник: Eurostat

Повишаването на РЕВК, за България, изразяващо влошаването на конкурентоспособността на България, показва, че процесът на реална икономическа конвергенция на България към средното за ЕС28 икономическо равнище, се забавя след кризата.

Подобряването на производителността на труда и на конкурентоспособността на продукцията е важно предизвикателство пред българската икономика за постигане на положителни резултати в процеса на икономическо догонване на България в сравнение с другите държави членки от Централна и Източна Европа от ЕС.

Изводи

Оценяването на членството на България не може да е еднозначно, защото има различни аспекти и проявления. Не може да се каже до каква степен България би се интегрирала към Европейските икономически структури, ако не беше влиянието на кризата върху ико-

номиките на основните търговски партньори на България от ЕС. Неблагоприятната световна конюнктура, съчетана с острото намаляване на ПЧИ и липсата на местни финансови средства за инвестиции са фактори, които попречиха на процеса на сближаване на българската икономика с икономиките на Централна Европа.

Приемането на България във валутнокурсен механизъм II (ВМII), а впоследствие и в Еврзоната е преди всичко политически въпрос, но този акт изисква подобряване на конкурентоспособността и производителността на българската икономика, а също и подготовката и сближаването към средното равнище на доходите в ЕС28. В това отношение конвергирането на макроикономическите показатели по Маастрихт не са единствено достатъчни, а е необходимо модернизирани на производствения потенциал на страната, подобряване на администрацията, на образованието и на стимулиране на научните изследвания. Членството на България в ЕС не означава, автоматична и бърза икономическа конвергенция, а провеждане на целенасочена икономическа политика в зависимост от непосредствените икономически и социални интереси на страната. Икономическата конвергенция трябва да бъде постигната трайно, а не само както това беше за България в годините преди икономическата криза. Първите 10 години на България в ЕС и в Икономическия и паричен съюз показва, че спазването на номиналните критерии за конвергентност не доведе до оптимистични очаквания относно конвергенцията на реалните доходи. Изпълнението на номиналните критерии за конвергенция в определен момент не е гаранция за безпроблемно членство в евроната. (*Доклад на ЕЦБ за конвергенцията, юни 2016 г.*),

Използвана литература

1. Dauderstadt M., (October 2014), Convergence in Crisis, European Integration in Jeopardy, Friedrich Ebert Stiftung, International Policy Analysis.
2. De Grauwe, P., Schnabl G. (December 2004), Nominal versus Real Convergence with Respect to EMU Accession EMU Entry Scenarios for the New Member States.
3. Macroeconomic Imbalances, Bulgaria, 2014, (March 2014), European Economy, Occasional Papers 173, EU, ecfin-info@ec.europa.eu p. 1-39.

4. European Commission In depth review for Bulgaria, (2012) European Economy, Occasional Paper 209
5. Andor L, (24.10.2014), Cohesion and Convergence in Europe, Lecture at Warsaw School of Economics.
6. Bartosz J, H. Ponikowski, (July 1-2, 2014) Real convergence, economic crises and EU cohesion policy, Cambridge Conference Business&Economics, Cambridge, UK.
7. ECB Economic Bulletin, (2015), Issue 5, Article p.30
8. Real convergence in the euroarea, evidence, theory and policy implications, (2015), ECB Economic Bulletin, Issue 5.
9. Christova-Balkanska I., (2014) Economic Development of Bulgaria and Romania in the Post Crisis Period Journal Of Financial and Monetary Economics, 1, Annual Review, “Victor Slavescu” Centre for Financial and Monetary Research <http://jfme.icfm.ro>
10. „България: програма за оценка на финансовия сектор – подробна оценка за спазване на Базелските основни принципи за ефективен банков надзор“, (октомври 2015 г.), Странови доклад № 15/295, МВФ.
11. Productivity in Bulgaria, Trends and Options, (June 2015), Document of the World Bank, pp.1-137.
12. ECB. (June 2016), Convergence Report.
13. Доклад на ЕЦБ за конвергенцията, (юни 2016 г.), ЕЦБ, с.50

TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP: DESIRABLE GOALS, POOR PROSPECTS

A. David Austill, J.D., LL.M., M.B.A., C.P.A.
Fulbright Scholar to Bulgaria
Professor of Accounting & Business Law
McAfee School of Business
Union University
Jackson, Tennessee, U.S.A.

What is the TTIP?

- Proposed free trade agreement between the E.U. and the U.S. with the aim of promoting trade and multilateral economic growth.
- Final agreement must be ratified by all national governments involved:
 - U.S.—passage by Senate and House of Representatives.
 - E.U.—28 member governments must ratify with unanimous vote, then the E.U. Parliament must approve agreement.
 - E.U. has negotiated the Comprehensive Economic Trade Agreement (CETA) with Canada.
 - E.U. Parliament passed the FTA on 15 February 2017.
 - Must now be ratified by all E.U. member states.

TTIP’s Secret Negotiation Process

- Originally, only a few people having a need to know could access negotiation documents.
 - For E.U. only negotiators, E.U. members’ MPs, and MEPs.
 - Access only in secured rooms at E.U. Headquarters in Brussels, some U.S. embassies, and E.U. member states’ trade ministries.
 - No phones and no scanners—only blank sheets of paper with viewer’s name for jotting down notes.
 - E.U. has relented on transparency and made negotiation documents public, including all E.U. proposals in the regulatory and rules components of the agreement.

- For U.S. only senators and U.S. Trade Representative may access documents under same security restrictions.
- Secrecy similar to that for U.S.’s Trans-Pacific Trade Partnership talks.
- What we know so far about TTIP comes from unlawful leaks of draft texts of seven chapters (topical areas) published by Die Zeit German Newspaper on 7 July 2013, and on tariff reduction proposals leaked by Correctiv in February 2016, creating a death spiral for TTIP.

History of TTIP

- Concept been alive since early 1990s.
- Impetus was provided by Chancellor Angela Merkel in 2006.
- Conceptual negotiations started in 2011.
- In February 2013 President Obama and E.U. Commission President Jose Manuel Barroso agreed to begin negotiations on TTIP.
- Though planned to be completed by 2014, best guess for completion is about 2019 or 2020, if ever completed.
- 24 joint E.U.-U.S. working groups considering separate aspects of the agreement.
- Last round of negotiations were in 2016 before U.S. presidential elections.

Estimates of Current U.S.-E.U. Trade and Investment

- U.S. plus E.U. economies make up 60% of global GDP.
- 33% of world trade in goods.
- 42% of world trade in services.
- U.S. and E.U. are world’s largest trading partners—one-third of all world trade flows.
- FTA under TTIP would create the world’s largest FTA covering 46% of world GDP.
- U.S. has more investment in E.U. than anywhere else:
- 3 times greater than in entire continent of Asia.
- E.U. investment in U.S. is 8 times greater than in India and China combined.

2012 INTERNATIONAL MONETARY FUND WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE, OCTOBER 2013

In Billion Euros

Direction	goods	services	investment	total
EU to US	288	159	1655	2102
US to EU	196	146	1536	1878

Underlying Goals?

- TTIP is not about tariffs:
- Tariffs average only about 3%
- GATT has already ratcheted down the tariffs to near insignificant levels.
 - Is about removing non-tariff barriers, mainly regulatory, which limits market access or increases cost of importing, exporting, and investment.
 - This is the part of the deal that has created political problems.

Areas of Discussion

- Tariff reduction:
 - Reported by EUobserver in February 2016 that U.S. proposed to cut its tariffs such that 87.5% to 97% of U.S. tariffs would be reduced to zero.
 - Market access for goods, agriculture, processed agricultural products, and rules of origin.
 - Cross-border supply of services, including allowance of free movement of business managers and other employees of a corporation for temporary work purposes.
 - Does this mean that an employer would not have to show that the work could not be done by a national of the host country?
 - Investment concerns over nationalization or expropriation except for public purpose and requiring due process of law with non-discrimination and compensation for property taken based on FMV at time of the taking.

Areas of Discussion (Cont'd)

- Licensing restrictions of private corporations to do business will allow restrictions only proportionate to a “reviewable public policy objective”.
- Here under the direct effect principle is a concern over foreign corporations suing a sovereign state in a jurisdiction beyond the control of the state creating a loss of sovereignty.
 - Computer services
 - Liberalization of postal services—Fedex vs. DHL competition.
 - Electronic communications networks and services:
 - How much control will a country maintain over Internet services, television, radio, and newspapers?
 - How much subsidy will be allowed for national broadcasting companies and Internet providers?

Areas of Discussion (Cont'd)

- Financial services, insurance and banking:
 - Concerns over—customer privacy (opt-in versus opt-out on sharing customer personal information), reductions in restrictions on large banks enacted following the financial crisis, protection of depositors, and consumer protection on Internet telephone sales.
 - Restrictions or measures may not be more burdensome than necessary to achieve their aim.
 - Is this a ratcheting down of consumer protection?

Areas of Discussion (Cont'd)

- Maritime and air transport.
- Investment and dispute resolution between investors and host state.
 - Intellectual property protections.

Investment Dispute Resolution

- Controversial area over dispute resolution tribunals and process.
- Originally proposed was an investors-state dispute settlement

process.

- Originally a process similar to the International Center for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) under the Washington Convention (World Bank’s plan to encourage foreign direct investment in developing countries) was proposed. Tribunals were located regionally around the world not just in Washington D.C.

- U.S. incorporated similar dispute resolution process in NAFTA.
- An arbitration process allowing corporations to sue the state.

Investment Dispute Resolution (Cont’d)

- In September 2015, E.U. (France and Germany) proposed using an Investment Court System, using highly-skilled judges rather than arbitrators.

- In February 2016, the German Association of Magistrates ruled such a court illegal (Euobserver) even though E.U. still prefers the ICS.

Projections of Effectiveness: Who Do You Trust?

- Predictions of success--very rosy:
- E.U. estimates--TTIP would boost E.U.’s economy by €120, U.S.’s by €90, and rest of the world by €100. Could increase trade between U.S. and E.U. by 50%.

- London’s European Centre for Economic Policy Research in 2013 predicted that 80% of the potential gains would come from reducing conflicts of duplication of regulatory barriers, such as with food safety and auto parts.

- By 2027 GDP growth in E.U. would be €68-119 billion and €50-95 billion in U.S.

- If TTIP focused on tariffs alone then would only be €24 billion and €9 billion, respectively, or for a family of four, €545 and €655, respectively.

- Munich-based Ifo Institute for Economic Research predicted up to 400,000 jobs could be created by TTIP.

Who Do You Trust? (Cont'd)

- Predictions of ineffectiveness:
 - Dean Baker of Center for Economic and Policy Research predicted that with already low tariffs and relatively low conventional trade barriers, the result would be only a 0.21% income gain in 2027, effectively only a \$50 a year increase (or \$.15 a day).
 - Jeronim Capaldo (Global Development and Environment Institute at Tufts University) in an October 2014 study predicted losses in terms of net exports, net losses in terms of GDP, loss of labor income, job losses, reduction of the labor share, loss of government revenues, and higher financial instability among European countries.

Political Criticisms

- Secrecy of negotiations.
- Loss of national sovereignty: An assault on European and American societies by transnational corporations.
 - Are we headed for what Professor Kurt Flexnor called “a corporate state” economic system?
 - Dispute resolution mechanism would be “a complete disempowerment of politics” (Max Otte, German economist).
 - National (and in U.S. subnational) governments cede their rights and obligations to act in the best interest of their citizens.
 - Job security would be undermined through transfer of powers to Brussels and corporate interests.

Political Criticisms (Cont'd)

- Basic distrust of Europeans of Americans, and vice versa. The populace’s of the E.U. and the U.S. not wanting to become more like the other on environmental, labor, health, and consumer protection issues. Examples:
 - Pesticide use, GMOs and growth hormones for farm animals, animal welfare, worker protections, trade unions, energy, immigration, fracking, consumer privacy, copyright protections, public procurement markets, labeling foods according to geographical indications/sources,

and U.S. restrictions on export of oil and gas.

- Loss of tax revenues that may not be offset by growth in profits.
- U.S. is looking at federal regulations more from a cost-benefit approach and to reduce corporate income taxes.
- Perhaps more European companies will want to relocate or build plants in U.S.

What will happen to TTIP?

- Americans do not know about the TTIP because the federal government has not released information or talked about it.
- When the public learned of the Trans-Pacific Trade Partnership during the 2016 election, the American people rejected it.
- A deal between U.S. and E.U. makes more sense than did the Trans-Pacific deal for manufacturing because on the whole the E.U. is not a low-wage, low-regulation society.
- More political turmoil and protest in the E.U. over TTIP.
- For the U.S. government, ignorance (of the American public) is bliss for the federal government.

What Will Happen to TTIP? (Cont'd)

- Political appetite does not appear suitable for a deal now.
- President Obama was an internationalist above all else who did not believe so much in national sovereignty. American politics have changed.
- What will be the Brexit effect?
- Not sure if we will be any better off—either side.

Тематично направление

**„ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И
ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ”**

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

АНАЛИТИЧНИ ПРОЦЕДУРИ ПРИ НЕЗАВИСИМИЯ ФИНАНСОВ ОДИТ ЗА ПРОВЕРКА НА ПРИХОДИТЕ

Бранимира Колева
Икономически университет – Варна

Abstract. Audit procedures are specific acts performed by the auditor to gather evidence to determine if specific audit objectives are being met. A set of audit procedures prepared to test audit objectives for a component of the financial statements is usually referred to as an audit program.

Analytical procedures are part of audit procedures. *Analytical review* involves the study, comparison, and evaluation of relationships among financial and nonfinancial data at a point in time and the trend in those relationships over a period of time. Analytical procedures involve comparisons of recorded amounts, or ratios developed from recorded amounts, to expectations developed by the auditor.

Keywords: *audit; analytical procedures; revenue; audit efficiency and effectiveness; audit evidence.*

Въведение

Аналитичните процедури включват изследване, сравнение и оценяване на взаимовръзките между финансови и нефинансови данни към даден момент, както и тенденциите на тези взаимовръзки през даден период от време.

Целта на настоящата разработка е теоретично и илюстративно представяне на аналитичните процедури прилагани в независимия финансов одит при проверка на приходите.

Поставените **задачи** са: Изясняване същността на аналитичните процедури и представяне на типове аналитични процедури прилагани при проверка на приходите.

В одиторската литература съществуват три основни стъпки при изпълнението на аналитичните процедури: Развитие на очакване за осчетоводените суми; Сравнение на очакваните суми с осчетоводените вече такива; Определяне на желаното естество и обхват на понататъшното одиторско тестване, основавайки се на различията между очакванията и осчетоводените суми, обмисляне на целите и прецизността на процедурите.

Аналитичните процедури са важни, поради което те се изискват през целия одит. Те се използват в независимия финансов одит със следните цели: при планиране на характера, времето и обхвата на други одиторски процедури; като процедура по същество с цел получаване на доказателства за отделни твърдения; като цялостен преглед на финансовата информация във финалната фаза на одита.

Съществуват различни **типове аналитични процедури**, които одиторът може да използва при планиране на одита и при оценка на разумност на финансовата информация. Най-често използваните три аналитични процедури са следните:

1. **Сравнителен анализ** - представлява сравнение на междинни или текущи финансови отчети спрямо два или повече предходни периода.

2. **Коефициентен анализ** - сравнение на изчислени коефициенти за текущия период спрямо същите коефициенти за предходен период, за бизнеса като цяло или бюджет.

3. **Процедури по определен модел** - включва използването на клиентски оперативни данни, съответна външна информация с цел формиране на очакване за счетоводните операции и салда.

Приходите в одитираните дружества винаги се приемат, че са суми носещи **съществен риск**. В средните и големите предприятия е много трудно само чрез физическа проверка на фактурите за продажба да се потвърдят или не, твърденията на ръководството за пълнота, точност, разграничимост на периодите, съществуване на признатите вече приходи. Размерът на одиторската извадка на приходите в много случаи е прекалено голяма, за да се прегледат всички фактури попаднали в подбора. Ето защо, аналитичната процедура е едно

полезно, ефективно и разходо спестяващо средство за проверка на приходите с цел получаване на надеждни одиторски доказателства.

Аналитичните процедури свързани с приходите се използват с цел идентифициране на необикновени или неочаквани взаимовръзки, които индикират за съществени неточности дължащи се на измама във финансовия отчет. Одиторът какъвто и тип аналитична процедура да използва при проверката на приходите, то тя включва **сравнение на ключови текущи финансови данни към:**

1. Финансова информация от предходен период.

При тази аналитична процедура, одиторът може да сравни признатите приходи от продажби между две години. Например:

1.1. Сравнение на месечните продажби и рекламации от текущата година с тези от предходната. Тази процедура може да разкрие съществуването на значителни рекламации (кредитни известия по фактури), които могат да индикират относно това, че приходите са неправилно признати (умишлено или не) през проверявания период. Нерядко, в практиката ми на одитор срещам дружества да издават фактура за продажба през даден месец, но тъй-като нямат възможност да платят данъка върху добавената стойност, в същия месец издават и кредитно известие. Това кредитно известие се осчетоводява, но не се предоставя на клиента. В един по-късен период в зависимост от наличността на паричните си средства дружеството издател (доставчик) анулира кредитното известие.

1.2. Анализ на взаимовръзката между перата във финансовия отчет за текущия отчетен период спрямо сравним предходен период.

1.3. Сравнение на коефициенти от текущата спрямо предходната година. Например, показатели за рентабилност и ефективност.

2. Финансова информация на база прогнози, бюджети.

Когато бюджети или прогнози се използват при изпълнението на аналитични процедури, одиторът има две основни задачи:

2.1. Одиторът трябва да бъде сигурен, че бюджетите или прогнозите са реалистични, представят управленската най-добра преценка и са адекватно подготвени.

2.2. Налице е потенциална възможност текущата финансова ин-

формация да е била променена от клиента, за да потвърди бюджетите или прогнозите. Считам, че в българските условия одиторите трудно биха използвали тази процедура.

3. Подобна информация отнасяща се за отрасъла, в който предприятието работи

Сравнението на клиентските данни с данните от отрасъла може да снабди одиторът с полезна информация за работата на дружеството относно това как се справя спрямо същите дружества в сектора. Например: предприятието може да е загубило пазарен дял, неговото ценообразуване да не е конкурентноспособно, в резултат на което да е възникнала необичайна себестойност, натрупване на големи загуби или да има остарели (морално и физически) материални запаси. В случаите, в които сравнението с отраслови данни може да осигури полезна информация, одиторът ще бъде доволен, че подобни данни са сравними. Тези сравнения са трудни, защото:

- Информацията за отрасъла е силно осреднена и бизнес линията на клиента не е същата както стандарта на отрасъла;
- Отделните предприятия следват различни счетоводни методи и преценките на ръководствата за отделните счетоводни обекти са различни.

Това разбира се не означава, да не се прилагат сравнения с отраслови данни. Точно обратното, тази информация би довела до въпроси, поради което одиторът следва да упражни преценка при подбора на данни за извършване на аналитични процедури, при анализирането и оценяването на получените резултати.

4. Нефинансова информация, която може да повлияе върху финансовите данни.

Нефинансовите оперативни данни често се генерират и поддържат извън счетоводния отдел, сравнения включващи подобни данни могат да осигурят независима проверка относно разумност, правилност на свързаната с тях финансова информация. Тестове включващи нефинансови данни се отнасят към “тестове на разумността”, тъй-като те се използват, за да се определи верността на осчетовоените финансови данни. Характера на твърдението, което ще се тест-

ва – вида на твърдението, което ще се проверява трябва да бъде анализирано, за да се определи, дали аналитичните процедури биха удовлетворили одиторската цел чрез по-ефикасен и ефективен начин, отколкото прилагането на детайлни тестове. Например:

Да си представим, че сме одитори на голямо дружество, което има стотици хиляди фактури за продажби на месец – например, дружество Водоснабдяване и Канализация за определен град. Физическата проверка на фактурите за продажби е практически невъзможна. Именно тук е мястото одиторът да приложи аналитична процедура като процедура по същество, за да провери твърдението на ръководството „пълнота“ и „вярност“ на приходите. Одиторът иска данни от отдела, отговарящ за изчисляването (следенето) на потребената вода от населението и тези кубични се умножават по средната цена за периода. По този начин се стига до числото на признатите приходи от продажби на вик услуги за проверявания период - месец, година.

В допълнение, аналитична процедура може да се приложи при изчисляването на дадени и получени отстъпки и комисионни. Източник на информация биха били: сума от извършени покупки на активи или услуги или сума на продадени активи или предоставени услуги;

Например, българско дружество „А“ посредничи при закупуването на стоки на руско дружество „В“ от българско дружество „С“. През 2016 г. Дружество „С“ е продало на руското дружество „В“ компоти за 10 млн. лв. Дружество „А“ получава комисионна за посредническата услуга по 1 % от реализираните обороти, както от дружество „В“ така и от „С“. Одиторът на дружество „А“, за да не проверява всички издадени фактури за комисионни, може да приложи аналитична процедура. Изисква от своя клиент, обема в количествено и стойностно изражение на продадените компоти от българското дружество „С“ към руското „В“ през 2016 г. Използвайки тази информация одиторът изчислява размера на приходите, които би трябвало да са признати в дружество „А“. За 2016 г. Дружество „А“ би следвало да признае приходи от комисионни в размер на 200 хил.

лв. (по 1 % от всеки).

Основният проблем при използването на нефинансови данни е верността им. Следователно одиторът следва да упражни преценка при използването на подобни данни за прилагането на аналитични процедури и при анализирането, и оценяването на получените резултати.

Заклучение

В **заклучение** одиторът трябва да прецени дали аналитичните процедури, които изпълнява като тестове по същество или като цялостен преглед в края на одита индикират за риск от съществени неточности дължими на измама, които преди това не са открити.

Аналитичните процедури са необходима и присъща част на всеки един одит, макар, че голяма част от одиторите не ги прилагат често. Те показват изменения, които са важни за вземане на решение, дали да се направят допълнителни тестове по същество или следва да се оптимизира работата.

Считам, че приложени по правилен начин аналитичните процедури подобряват ефективността и ефикасността на всеки един одит.

Използвана литература

1. ARENS, A. ALVIN. (2016). Auditing and Assurance services, 16th Edition
2. WHITTINGTON, RAY. , PANY, K.. (2013). Principles of Auditing and Other Assurance Services, 19th Edition.
3. JOHNSTONE, K., GRAMLING, A. (2013). Auditing: A risk - Based Approach

FINANCIAL ASPECTS OF CRISIS MANAGEMENT IN POLAND AFTER 2007

Grzegorz Wilk-Jakubowski
University of Social Sciences
(9 Sienkiewicza St., 90-113 Łódź, Poland)
grzegorzwilkjakubowski@wp.pl

Abstract. The paper characterizes financial issues of crisis management in Poland after 2007. In the first part of paper author studies the literature in order to present the concept of crisis management in Poland. In the main part of paper he examines the structure of funds available for this sphere of public activity. Moreover, he analyzes budget statistics and budget implementation reports in order to indicate the significance of crisis management for the states institutions.

Keywords: *crisis management, finance, Poland*

Introduction

Social science researchers agree that security is the primary and existential need of individuals, social groups and the states (Stanczyk, 1996, p. 18). Securing the protection of the society against the real and the potential threats (both military and non-military) is the vital aim of the state institutions. This aim is achieved, inter alia, through the crisis management.

The first legal act in Poland which systemically regulates the issues of crisis management was the crisis management act adopted on 26th of April 2007. This act, in particular, describes the bodies responsible for undertaking the activities within the area of crisis management, its' tasks, principles of operating and the financing of their activities in the area. In the light of the current laws the crisis management covers the activities of public administration bodies at the national, provincial, county and borough level. It consists of crisis situations prevention, preparation of

gaining control over them in the course of planned actions, responding in the event of crisis situations, eliminating their outcomes and recovering the resources and critical infrastructure (Legal Act on Crisis Management, 2007, Article 2).

Material and methods

The issue of public administration activities within the scope of crisis management was repeatedly undertaken in the Polish literature. A number of monographs (i.e. Nowak 2007, Ziarko, Walas-Trębacz 2010, Lidwa, Krzeszowski, Więcek 2010, Skomra 2010) and collective papers was written on the subject (i.e. Jabłonowski 2007). The case of research on financing crisis management tasks is another issue. This issue is almost entirely missing in the literature. Aside from a few book extracts and scientific articles that approach the issue from the theoretical (Nizioł 2011) and borough (Gliński 2014) perspective, none of the researchers undertook the financial analysis of the practical performance of public administration on the national level. This paper, therefore, aims to fulfill a gap in the literature.

Several research methods were used in this article. A legally-institutional approach has been used in order to provide the legal framework for the crisis management financing. Moreover, both statistical and comparative methods have been used to analyse the level of expenditure for the implementation of tasks within the scope of crisis management from the state's budget in the years 2008-2015.

Results and discussion

The Crisis Management Act defines the principles of financing crisis management activities. The legal solution was adopted according to which crisis management activities at the national level were to be financed from the state's budget which partially is owned by the province governors, the minister in charge of domestic affairs and other ministers in charge of government administration and the central public administration bodies. However, the implementation of these activities at the borough, county and province level is to be covered by the funds provided for this purpose in the budgets of the local government bodies.

The local government bodies were supposed to receive targeted

subsidies at the amount enabling them the implementation of the tasks assigned to the governmental administration within the field of crisis management. Besides, the legislator included in the legal act mentioned above the postulates of communities related to the local governments via adopting the policy according to which in the budgets of each single local authority body the appropriate reserves were made in order to allow the implementation of assignments within the area of crisis management. Their amounts were established at the level of up to 1% of their current budgets' expenditures less the investment expenses, remuneration expenses and derivatives as well as debt servicing expenses. The above-mentioned system of financing crisis management activities was to guarantee their efficient implementation.

The established legal solution had one fundamental drawback as the budgets of local government bodies in which the high investment expenditures for a specified year were planned, had no real possibility of establishing the targeted reserve for the implementation of crisis management activities. This was the result of a negative disparity balance in the current expenses compared to investment expenses described in the analysed legal act. Due to the fact that the level of expenses allocated for the investments is one of the most crucial indicators describing the local government bodies' development, the issue of the negative balance of the purpose reserve for the crisis management activities implementation affected the most dynamic boroughs. It became one of the reasons for adopting a law on 17th of July 2009 amending the crisis management act (Legal Act On Amending Crisis Management Act, 2009). The content of above-mentioned legal solution was modified by deleting the word "current" which was used in the proceeding law in relation to the budget expenditures of local government bodies allocated to the special purpose reserve. Moreover, the percentage of this reserve was also modified. Until then, the reserve's amount totalled up to the 1% of local government bodies current budgets' expenditures. In fact, it allowed this amount to be a zero amount. Thus, the change of the term to "no lower than 0,5%" which was adopted in the Legal Act On Amending Crisis Management Act defined only the bottom amount of purpose reserve for the implementation of crisis

management activities and therefore, it allowed each individual local government body to decide about this amount’s potential increase (Legal Act On Amending Crisis Management Act, 2009, Article 1).

It should be emphasized that the legislator assumed that the Legal Act On Amending Crisis Management Act would not have any financial implications for the state’s budget. This act was only intended to affect the local government bodies’ purpose reserve allocated for the implementation of their own crisis management activities. The increase of this amount in the budgets of all local government bodies in the circumstances of 2007 reached the minimum of around 280 million of PLN.

The analysis of the level of funding crisis management activities in this article is based on the annual budget reports provided by the Council of Ministers for the years 2008-2015. According to these reports the amount of the funds spent on the implementation of crisis management activities in the years 2008-2009 and 2010-2015 increased (figure 1). Year 2010 was an exception as in that period the expenditures on this type of activities were 312 thousands PLN lower compared to the previous year.

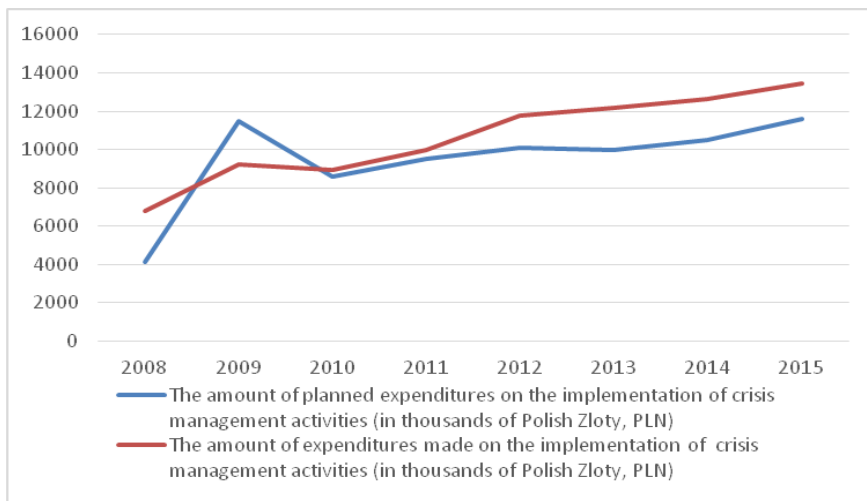


Figure 1. The amount of expenditures planned and implemented on the crisis management activities in the years 2008-2015 (in Polish Zloty, PLN).

The implementation of the comparative method allowed to define the ratio of the amount of expenditures spent on crisis management activities in the years 2008-2015 compared to the amount of the expenditures planned for this purpose in the states' budgets. The performed research shows that in the years 2008-2009 and 2010-2015 the expenditures incurred on crisis management were higher than planned in the finance acts. It was only in 2009 that the amount spent on crisis management in the Third Republic of Poland was 2 236 thousands PLN lower than planned in the finance act.

Conclusion

The analysis performed show that state institutions attach more and more importance to the crisis management process. This is reflected in both the increase of the amounts on crisis management allocated in the budgets as well as the amounts of funds which were spent on crisis management activities.

References

1. LEGAL ACT ON CRISIS MANAGEMENT (2007) Dz. U. nr 89, poz. 590.
2. THE LEGAL ACT ON AMENDING CRISIS MANAGEMENT ACT (2009) Dz.U. nr 131, poz. 1076.
3. GALIŃSKI, P. (2014) Financial Aspects of Crisis Management in Local Governments in Poland. *Slovak Scientific Journal Management: Science and Education*. 2(3). p. 24-27.
4. JABŁONOWSKI, M. et.al. (2007) *Zarządzanie kryzysowe w Polsce*. Pułtusk: Akademia Humanistyczna imienia Aleksandra Gieysztora.
5. LIDWA, W., KRZESZOWSKI, W., WIĘCEK, W. (2010) *Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych*. Warszawa: Akademia Obrony Narodowej.
6. NIZIOŁ, K. (2011) Finansowanie z budżetu państwa wydatków na zarządzanie kryzysowe. *Prawo Finansów Publicznych*. 1. p. 4-8.
7. NOWAK, E. (2007) *Zarządzanie kryzysowe w sytuacjach zagrożeń niemilitarnych*. Warszawa: Akademia Obrony Narodowej.
8. SKOMRA, W. (2010) *Zarządzanie kryzysowe. Praktyczny przewodnik po nowelizacji ustawy*. Wrocław: PRESSCOM.
9. STAŃCZYK, J. (1996) *Współczesne pojmowanie bezpieczeństwa*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk
10. ZIARKO, J., WALAS-TRĘBACZ, J. (2010) *Podstawy zarządzania kryzysowego. Zarządzanie kryzysowe w administracji publicznej*. Kraków: Krakowska Akademia im. F. Modrzewskiego.

ОБРАЗОВАНИЕТО, КАТО ФАКТОР ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И РАЗВИТИЕТО НА ЕВРОПЕЙСКАТА ТУРИСТИЧЕСКА ИНДУСТРИЯ

Стефка Христова

Икономически университет – Варна

steffani74@abv.bg

Abstract. One of the most significant global economic and social phenomenons in recent decades is tourism and its increasing role. With its objectives the EU / European Union/ and Bulgaria in particular to be a leading force in tourism, it is necessary to improve competitiveness in a dynamic environment. One of the most important trends in contemporary development of tourism is improving the quality of tourism products and services, to more fully satisfy the needs of society in modern conditions. The tourism industry is characterized specific by the fact that the main acting factor is human. Tourism is a very specific professional profile. The availability of capacity, competence and skills in tourism are related to the professional, scientific and analytical abilities that are of a high enough level to be able to answer the needs of the tourism industry. Finding suitable qualified professionals and the preservation of experienced qualified personnel is crucial to increase the competitiveness of the sector. Therefore, professional training is needed to ensure increased differentiation in the quality of tourism products and services

Keywords: *education, competitiveness, tourism industry*

Въведение

Туризмът представлява важна социално-икономическа дейност в Европейския съюз, с широко въздействие върху икономическия растеж, заетостта и социалното развитие. През юни 2010 г. Европейската комисия приема нова политическа стратегия „Европа, № 1 туристическа дестинация в света”. За реализиране на стратегията е изготвен план за действие, с четири приоритета:

- Стимулиране на конкурентоспособността в сектора на европейския туризъм;
- Насърчаване на развитието на устойчив, отговорен и качествен туризъм;
- Укрепване на имиджа на Европа като съвкупност от устойчиви и качествени дестинации;
- Увеличаване на потенциала на финансовите политики на ЕС за развитие на туризма.

Една ярко очертаваща се тенденция във „вътрешно-европейския” туризъм, акцентираща върху диверсификацията на традиционните туристическите продукти и предлагане на ноу-хау тематични продукти в областта на съвременната култура, културното наследство, исторически, делови и бизнес, спорта, религиозен, балнео и спа туризъм, и др.

България има потенциал като целогодишна туристическа дестинация, която свързва културно-историческото наследство с естествените си дадености. Според българското Министерство на туризма, има повече от 26000 фирми в бранша. Заедно със свързаните индустрии, туризмът допринася с 13% към БВП. Основен принос имат морският и зимен туризъм, формирайки 95% от общите приходи в туризма за 2015 г. [7]

Приоритетите на маркетинговата политика на Министерството е позициониране на България като туристическа дестинация в по-висок клас на международния туристически пазар, като основен елемент е качеството на предлагания продукт и повишаване на стойностите към горния ценови сегмент. За целта, да се предложат по-добри и по-разнообразни услуги.

От министерството прогнозира растеж на броя на туристите през следващите пет години над 20%. Според НСИ (Национален Статистически Институт), броят на нощувките се увеличава в четири- и петзвездните хотели през 2015 г. спрямо предходната година с 4.1% до 11.2 млн. Приблизително това са 3 милиона посетители в този клас хотели (+ 7,4%), и реализиран приход от 678.0 милиона

лева, или около 347 милиона евро (+9,6). [7]

В туризма преобладават услугите, поради което качеството на туристическото обслужване е ключов фактор за формирането на качеството на цялостния туристически продукт. [1]

Водените през последните години дискусии по кадровата осигуреност на българския туризъм показват, че българската система за подготовка и реализация на туристически кадри има проблеми, които следва да бъдат анализирани и отстранени [2]

Основните предизвикателства, с които туристическият сектор се сблъсква, са сезонният характер на отрасъла и трудността да се намери и поддържа квалифициран персонал. По тази причина, през последните няколко години се наблюдава тенденция на туристическия пазар в ЕС и България, да се заменят висококвалифицирани кадри /професионалисти/ с неквалифициран персонал. Те биват назначавани на длъжности с по-ниско заплащане, без строги изисквания към тяхната професионална квалификация и езикова „грамотност”. От друга страна през главния туристически сезон е налице интензивно търсене на персонал – по всички йерархични нива, особено на ниско и средно квалификационно ниво за обслужване на клиенти.

Факторът образование е основен стълб за повишаване конкурентоспособността на ЕС и България в областта на туризма.

Все по ясно се очертава рамката, която показва че туризмът е водещ сектор на европейската икономика и е първостепенна нуждата от професионално обучение в тази трудоемка индустрия. Глобализацията в световен мащаб определя структурното развитие на пазара на труда. Според WTTC, с почти 25 000 000 работни места (включително работни места косвено подкрепени от индустрията. [8], пътуванията и туризма са допринесли за 11,1% от общата заетост през 2014 г. Очаква се тази цифра да нарасне в следващите 10 години. Следователно Европа трябва да бъде в състояние да генерира средно допълнителни 500 000 работни места годишно в туризма. [8]

Туризмът създава работни места за хора от всички възрасти и е един от основните генератори на пазара на труда [8]. Доставчиците

на образование трябва да притежават динамика и гъвкавост за задоволяване на нуждите и потребностите, което би допринесло за повишаване на конкурентоспособността в образуващите се ниши в туристическите сегменти на пазара, както в България така и в Европа.

Повишаване нивото на изискванията на гостите води до нуждата от ъпгрейд в нивото на обслужване, изискващо ориентирани доставки и предлагане на по-примамливи и високо-качествени туристически продукти и услуги. Това води до по-голямо търсене на стратегически умения като планиране, управление, маркетинг и управление на информационната система във всички сектори на туристическа дейност: от хотели до алтернативни видове настаняване, както и от туроператорите за туристически агенции, от превозвачи специално за организаторите на събития, от управление на културни пътувания за валоризация на специфични природни ресурси и от международни и местни публични органи.

На Европейският форум за туризъм, проведен в Италия през месец октомври 2014 г., организацията HOTREC /Асоциация на хотели, ресторанти и кафенета в Европа/, в която членуват: национални асоциации и туристически институции на ЕС, които имат отношение към икономическата и трудова заетост в сектора. [3], [5], изнесе интересни факти. Организацията представя данни за незаети работни места в рамките на напреднали туристически дестинации. За Германия, източник е Федералната агенция по заетостта, която обявява за 2014г. 9843 хил. незаети места в хотели. и 1939 хил. незаети места в ресторанти. Австрия също отчита голям брой незаети работни места (за 2014 г.), предимно в сектор ресторанти (над 20000 хил.).[4] Ясно очертаващата се рамка, показва следните особености в туристическата индустрия: туризмът е важен икономически сектор в ЕС; туризмът създава многобройни и разнородни работни места, необходимостта на туристическия бизнес от квалифицирани кадри е осезаема. Очертава се необходимост от хармонизиране на обучението в организации и институти, работещи в професионално направление «Туризм». Налице е необходимост от лектори-специалисти, които притежават необходимите умения и познания в сферата на туризма.

Така теоретично подготвените кадри лесно се адаптират в реалната работна среда и са преки участници на поддръжката на качеството и повишаването на конкурентоспособността в сектора.

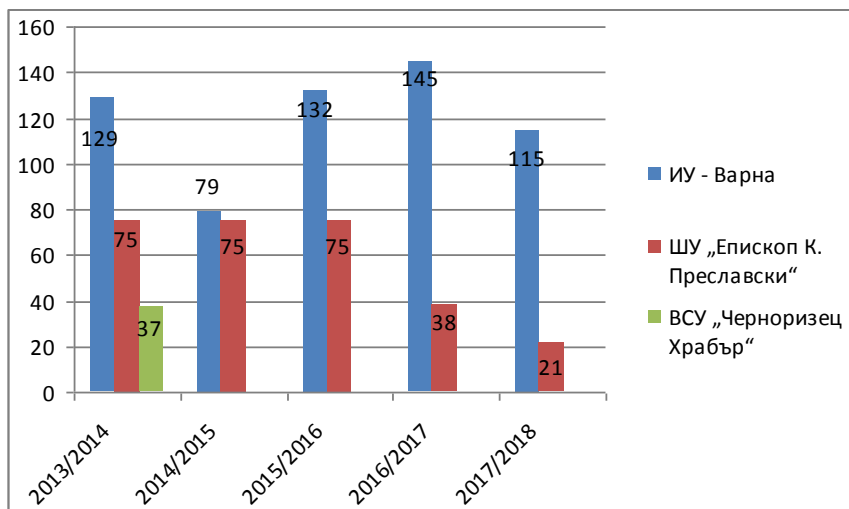
Изследвания на Комисията за образование и обучение, показват че има тенденция за навлизане на нови умения и професионални направления в сектора на туризма.

В плана на МОН „Стратегия за развитие на висшето образование в Р България за периода 2014-2020 г.”, са залегнали следните основни предизвикателства: връзката между бизнеса и висшето образование; висшите училища да бъдат основни центрове за развитие на образованието; да се изгради тясна връзка между бизнеса, публичните институции и висшите училища; визия за развитие на висшето образование. [9].

По авторско проучване на местно и регионално ниво за гр. Варна, морска столица и лятна туристическа дестинация на България, се очертават ясни проблеми при набирането на квалифициран персонал. Тенденцията е към задълбочаване, а не разрешаване на проблемите. Основните висши образователни центрове с направление „Туризм” са Икономически университет – Варна, ШУ „Епископ Константин Преславски” - осъществяващ изнесена форма на обучение по специалността в гр. Варна и ВСУ „Черноризец Храбър”.

Диаграмата на фигура 1 показва броя на приетите студенти през последните пет години, където се вижда драстичният спад, даже като приемът във ВСУ в последните години е нулев.

Бизнесът изпитва остра нужда от кадри, Министерството на туризма и експерти в отрасъла искат да се изгради дългосрочна стратегия за справяне с проблема, а Министерството на образованието намалява приема на студенти в направление „Туризм”. С хаотичните и прибързани решения на образователното министерство, единствено би пострадал имиджа на България като туристическа дестинация и изоставяне в образователната система, спрямо водещи Евро-страни в отрасъла. [6], [5]. Конкурентоспособността на българската туристическа индустрия може да бъде изправена пред реална заплаха и риск, чийто последствия ще бъдат осъзнати след 5 – 10 години.



Фиг. 1. Брой студенти, регламентиран от МОН за прием в професионално направление 3.9 Туризм (по университети и по години)

За решаване на ясно очерталият се проблем за липсата на квалифициран персонал е необходимо незабавно изграждане на национално ниво на единна информационна база - данни, която обективно показва промените и тенденциите в туристическия сектор и би спомогнала за:

- Обучение на кадри и специалисти в зависимост от нуждите на туристическия бизнес.
- По-добро разузнаване на пазара и обмен на ноу-хау, за по-добро обучение в университетите в направление туризъм.
- Оптимизиране на образователната система, като цяло и всеки един елемент да получи своето значение.
- Подобряване на познанията относно достъпността и устойчивостта в йерархичното израстване на мениджъри на управленско ниво в компаниите. Кариерната перспектива е начин за подобряване на социално-икономическото въздействие в дестинацията.
- Хармонизиране на туристическите умения и професионални

профили за подобряване на привлекателността и конкурентоспособността на туризма. Туристическият сектор трябва да повиши качеството на стоките и услугите, чрез по-високи квалифицирани специалисти, пропорционално на цената заплатена от консуматорите /туристите/, за подобряване на социално-икономически стандарти и повишаване качеството на живот на местното население.

- Освен съществуващите традиционни туристически статистически данни за потоците от туристи на ЕС, следва също така да се осигури подкрепа за по-добро познаване на сектора чрез статистически данни, които показват приноса на сектора за икономиката и създаването на работни места.

Спецификата на професионалния профил на туризма изисква кадри с по-високо образование.

Компетентността и уменията на тези, които организират, ръководят и разработват иновативни туристически услуги, се нуждаят от професионално обучение. Социалните умения и качества не се постигат по време на обучение, но с образование се гради опит и кариера. С изграждането на платформа и поддръжка на сътрудничество (вертикално – организации, бизнес индустрия, образование, министерства и др. и хоризонтално – кадрите), би могла да бъде подобрена кадровата обезпеченост и повишена конкурентоспособността на България като туристическа дестинация.

Високо качество на обслужване на клиентите, предоставена от адекватно квалифициран персонал, е предпоставка за оцеляване и растеж сред все по-ожесточената конкуренция.

Това определя необходимост от повишаване качеството на образование и обучение в съответствие с нуждите на туристическия сектор.

Използвана литература

1. Маринов, С. (2015). Насоки за развитие на кадрите в туристическата дестинация // сб. доклади „Туризмът в епохата на трансформация“, изд. "Наука и икономика" ИУ-Варна, с. 472-480
2. Маринов, С. (2008). “Подготовка и реализация на кадрите в туриз-

ма – очаквания и оценки на заинтересованите страни”, *Известия. Списание на икономически университет – Варна*. Кн.3, с. 87-97.

3. Министерство на образованието и науката. www.mon.bg (25.03.2017)

4. Moreto.net. 2017. “Вкарват у нас хиляди туристически кадри от чужбина за работа през летния сезон” <http://www.moreto.net/novini.php?n=348656> (14.03.2017)

5. Moreto.net. 2017 “И тази година недостиг на кадри по морето” <http://www.moreto.net/novini.php?n=344548> (13.03.2017)

6. European Commission. Growth and Internal Market. 2017. *European Industry Day* http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=7701 (15.03.2017)

7. European Commission. Growth and Internal Market. *Tourism* https://ec.europa.eu/growth/sectors/tourism/support-business/skills_en (10.03.2017)

8. Schick, K. 2016. “Bulgarien/Bulgarien-Ganzjaehrige-Touristendestination-punktet. *IHK Ulm* citing *Ost-West-Contact* 10/2016// <https://www.ulm.ihk24.de/international/Kompetenzzentrum/Laenderinformation/en/Bulgarien/Bulgarien--Ganzjaehrige-Touristendestination-punktet/3468852> (20.03.2017)

9. WTTC, Travel and Tourism, Economic Impact 2015, European Union (19.03.2017)

ДОГОВОРЪТ ЗА УПРАВЛЕНИЕ КАТО ЕЛЕМЕНТ ОТ ПРАВНОТО ПОЛОЖЕНИЕ НА УПРАВИТЕЛЯ НА ДРУЖЕСТВОТО С ОГРАНИЧЕНА ОТГОВОРНОСТ

Милена Цветковска
Икономически университет – Варна
tsvetkovska@ue-varna.bg

Abstract. The report examines the contract, concluded between the General meeting and the manager of a limited liability company as an element of the factual content of the figure of the manager. It characterizes this contract and defines its place among the other contracts in the law. The author examines it's specialties related to the conclusion, content and performance. She makes recommendations for improvement of the legislation on the examined problem.

Keywords: *management contract, limited liability company, legal position of the manager*

Въведение

Управителят на ООД се избира с решение на общото събрание. От момента на **избора на управителя**, между него и търговското дружество възниква правоотношение. Това правоотношение се урежда от договор. Предмет на настоящия доклад и изследване на мястото на този договор сред останалите договори в правото и неговият характер. Актуалността на проблема се обуславя от факта, че определянето на неговата същност е от съществено значение за теорията и практиката. Този въпрос има важно практическо значение, обусловено от обективната социална потребност за яснота на приложимия закон по отношение на неговите клаузи. За целта в доклада се изследва правната природа и съдържанието на договора за управление. **Обект** на изследване е нормативната регламентация на договора за възлагане на управлението на ООД в действащото законодателство. За реализирането на целта, се поставят следните **задачи:** а)

анализ на същността на договора, б) изясняване на мястото на този договор в системата от договори в правото, в) разглеждане на възможностите за избягване на противоречия при приложение на разпоредбите на закона по отношение на договора.

Материали и методи

В доклада е използван аналитичният метод, опирайки се на настоящата правна уредба, както и натрупаната по нея съдебна практика. Методологичната основа на изследването е свързана с използването на разнообразни методи като: сравнително-правен, формално-юридически и общонаучни методи на познание – индукция, дедукция, анализ и синтез.

Резултати и обсъждане

Възниква необходимост от изясняване на мястото на договора за възлагане на управлението сред останалите договори в правото. Поставя се въпросът дали той е трудов или гражданскоправен. Според съдебната практика договорът за възлагане на управлението на ООД е граждански, а не трудов. В този смисъл е р. 204/28.7.2014 – ВКС по гр.д. 983/2014, 4-то г.о., ГК. В него се посочва, че управителят няма качеството на работник или служител на дружеството. Отношенията по този договор са мандатни (Григоров, 1994, стр. 90). и за това макар и да има самостоятелен характер той би могъл да се определи като договор за поръчка (Таджер, 1997, стр. 91). В някои решения на съда, например в р. 150/29.05.2015 г. – ВКС по гр.д. 5272/2014, 4-то г.о., ГК, се посочва, че той има и елементи на договора за изработка, но тази теза не би следвало да бъде подкрепена, тъй като неговите правомощия са свързани главно с правни, а не и с фактически действия. Управителят на ООД има възможност да извършва действия за сметка на дружеството и това го прав типичен мандатен договор.

Тъй като договорът се урежда и в гражданското и в търговското право се поставя въпросът дали той е облигационен или търговски. Отговорът на този въпрос е от значение, защото от това зависи дали спрямо него ще се прилагат нормите на ЗЗД или на Търговския закон. Би следвало да се приеме, че като мандатен договор той е обли-

гационен и следователно спрямо него трябва да се прилагат изцяло разпоредбите на ЗЗД. В теорията и съдебната практика се застъпва тезата, че доколкото договорът за управление се използва, за да уреди отношения в търговското право спрямо него приложение трябва да намерят и разпоредбите на ТЗ, който в случая се явява специален по отношение на общия граждански закон. В ТЗ е предвидено, че договорът е формален, той се сключва в писмена форма с оглед неговата действителност. Но правилото на чл. 292, ал. 3 ТЗ предвижда, че страната не може да се позовава на нищожността, ако от поведението ѝ може да се заключи, че не е оспорвала действителността на изявлението. Следователно според авторите, поддържащи тази теза, дори и договорът да не е бил сключен в писмена форма, ако управителят е изпълнявал задълженията си по него и дружеството е приемало това изпълнение, той би следвало да се валидира (Голева, 2015г., стр. 320). Тук би следвало да може да се приложи по аналогия правилото на чл. 293, тъй като формата на договора е уредена именно в Търговския закон, който урежда и възможността за валидиране на договор при неспазване на формата му. Ако се приеме това становище това би означавало, че писмен договор може и да не се сключи и сключването на договора не би било условие за конституиране на органа на дружеството, както и за възникването на договорната отговорност на управителя за вреди, причинени на дружеството (Касабова, 2004, стр. 84). Авторът на доклада не счита, че тази теза трябва да бъде подкрепена. Доколкото договорът за управление е типичен облигационен договор, както вече беше изяснено по-горе, а не търговска сделка, спрямо него н би трябвало да се прилагат разпоредбите на ТЗ. Разпоредбата по чл. 292 от ТЗ се прилага само за търговски сделки и не може да се разширява и за договора за управление, който не попада в неговия обхват.

Договорът за възлагане на управлението е възмезден и дружеството следва да плати възнаграждение на управителя. Доколкото договорът е граждански, а не трудов, по отношение на неговото определяне се прилагат правилата на ЗЗД, а не на КТ. Най-често то се определя в годишен размер и се изплаща авансово всеки месец. Раз-

мерът на възнаграждението може да се постави във връзка с постигнатите стопански резултати. Освен определеното по размер възнаграждение обикновено на управителя се дават и тантиеми – добавъчно възнаграждение като част от печалбата (Таджер, 1997, стр. 92). Възнаграждението би следвало да се дължи и ако договорът е прекратен, но управителят продължава да изпълнява своите задължения. Съдебната практика в посоченото вече р. 150/2015 г. приема, че възнаграждение се дължи и тогава, когато управителят продължава да изпълнява задълженията си след изтичане на мандата, като правоотношението продължава да съществува по общо съгласие на страните.

Поставя се въпросът за това как и къде се определя съдържанието на договора за управление. От една страна правата и задълженията се посочват в самия договор и те представляват същественото негово съдържание. Що се отнася обаче до обема на представителната власт на управителя и неговите правомощия те са определени в закона (Бъчварова, 2015, стр. 176). Следователно може да се приеме, че съдържанието се определя и от самия договор и от закона. Уговорките в договора не могат да изместят законовите права и задължения на управителя, които се проявяват във външните отношения – отношенията с трети лица, както и не могат да засягат и да противоречат на решенията на общото събрание.

От това, че съдържанието се определя от самия договор и от закона следва и изводът, че и прекратяването му се извършва на основанията, предвидени в него или в ТЗ или ЗЗД. Следователно спрямо управителя не може да се извърши уволнение по правилата на КТ. Същото становище се застъпва от р. 22/10.07.2013 г. – ВКС по гр.д. 1298/2012, 4-то г.о., ГК, в което още веднъж се набляга на това, че правоотношението между управителя и дружеството не е трудово-правно, а има мандатен характер и се урежда от гражданското и търговското право и поради тази причина посочените в КТ основания за възникване и прекратяване на трудовото правоотношение са неприложими към управителя и договора за управление. Управителят се освобождава от длъжност с решение на общото събрание и в този

случай е невъзможно да се издава заповед за дисциплинарно уволнение, защото с нея би се прекратило едно несъществуващо трудово отношение.

От това, че договорът е облигационен, а не трудов следва и изводът, че погасителната давност ще се определя по правилата на ЗЗД. Тук съдебната практика и до известна степен противоречива. В р. 159/2010 на ВКС се приема, че срокът за погасителната давност на обезщетението на управителя за неползван отпуск е общият 5 годишен срок по ЗЗД, а не специалният давностен срок по КТ. Въпреки това не се изключва напълно неприлагането на КТ. В същото решение съдът приема, че КТ би следвало да се прилага по аналогия по отношение на договора за управление, тъй като нетърговският му характер не изключва напълно прилагането на нормите на КТ в случаите, когато в договора не е уреден определен въпрос. Според автора това становище не би следвало да бъде подкрепено, защото облигационният характер на договора предполага спрямо него да се прилагат само и единствено разпоредбите на ЗЗД, а не и тези на КТ, доколкото той няма елементите на трудов договор.

ТЗ препраща към ЗЗД за неуредните въпроси и след като вече беше изяснено, че договорът за възлагане на управлението има изцяло облигационен характер, може да се направи изводът, че спрямо него трябва да се прилага единствено ЗЗД, с което ще се изключат всякакви спорове и противоречива съдебна практика в тази насока.

Заклучение

В заключение, можем да направим следните основни изводи във връзка с договора за възлагане на управлението на ООД:

Първо, трябва да се има предвид, че договорът за възлагане на управлението на ООД е облигационен, а не трудовоправен договор и той по същество представлява договор за поръчка.

Второ, договорът задължително трябва да бъде сключен в писмена форма, която е изискване за неговата действителност.

Трето, ТЗ съдържа норма, препращаща за неуредените хипотези към общия граждански закон, който е субсидиарен източник в тър-

говското право. Това ни дава основание да приемем, че като един мандатен договор спрямо него трябва да се прилагат разпоредбите на ЗЗД.

Използвана литература

1. ГРИГОРОВ, Г.(1994), *Дружество с ограничена отговорност*, София, *КОНИС*
2. ГОЛЕВА, П. (2015), *Търговско право*
3. КАСАБОВА, К.(2004), *Търговско пълномощие*, СОФИ-Р
4. ТАДЖЕР, В.(1997), *Капиталови търговски дружества*, София, *ИК „Труд и право“*
5. БЪЧВАРОВА, М., РАЧЕВ, Р., МАТЕЕВА, Ж.(2015), *Търговско и облигационно право*, Варна, Издателство „Наука и икономика“, *Икономически университет – Варна*

ПРОВЕЖДАНЕ НА СПЕЦИФИЧНА ИНВЕСТИЦИОННА ПОЛИТИКА ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА РЕГИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ НА РЕГИОНА СТАРА ЗАГОРА

Камен Петров

Университет за национално и световно стопанство – София

Abstract. This report is focused on the need for implementation of new investment policies and programs in the Stara Zagora region, in order to improve regional development. The report provides an overview and analysis of the socio-economic situation of the area, respectively its weaknesses and shortfalls. A comprehensive demographic characteristics of the condition of the population in the area is presented and its potential for development. Then follows an attempt to propose a new gravitational network with leading significance of the district center Stara Zagora by assessing its polycentric and peripheral importance for regional development. Other proposals are being made, as well as forecast of the pace of socio-economic development of Stara Zagora.

Keywords: development, regional governance, territory, balance, economy, infrastructure, network and positioning

Въведение

От 2008 г., област Стара Загора принадлежи към Югоизточен район от ниво 2. Съседни от север са областите Габрово и В.Търново, от юг – Хасково, от изток - Стара Загора и Ямбол, от запад – Пловдив. Областта се състои от 11 общини с 206 населени места (10 града и 196 села) с обща площ 5151 км² (4.6% от територията на страната) и население 333265 човека. Област Стара Загора разполага със значителен икономически потенциал за развитие на конкурентен бизнес и за привличане на чуждестранни инвестиции. Гаранция за това са добрата пространствена свързаност, добре изградените технически инфраструктури, традиционно развитите ико-

номически функции и отличните природно-географски условия. Обликът на областната икономика продължава да се оформя от търговията, преработващата индустрия, енергетиката и строителството. Благодарение на диверсификацията и наличието на стабилни, печеливши отрасли (като енергетиката), икономиката извежда областта на второ място в Югоизточен район.

1. Особенности в регионалното икономическо развитие

За разлика от повечето области с абсолютно доминиращ икономически център, Стара Загора има два балансиращи вторични центъра – енергийният комплекс Раднево-Гълъбово и Казанлък. Независимо от това, всички съставни общини са с трайна тенденция на значителен демографски отлив. За последните 10 години областта е загубила над 10% от населението си. Това е признак за отсъствие на ефективна регионална политика, признак за неконкурентноспособна жизнена среда в областта като цяло. В голяма степен от важно стратегическо значение за изтеглящото развитие на региона е състоянието на областния център. На практика град Стара Загора се структурира като „двигател” на развитието, но за да се постигне баланс в областното пространство, трябва да се лансира стратегия за изнасяне на функции и ресурси за укрепване на периферните райони, за задържане на изходящата миграция чрез създаване на конкурентна среда и условия за живот в тях. Така от регионална гледна точка трябва да се характеризират и останалите лидери в областта, които определят макроикономическата ситуация в областта, а именно Раднево-Гълъбово, Чирпан и Казанлък. От друга страна в регионален план останалите общини заемат около 55% от територията и само 21% от населението, а силните - 45% от територията и 79% от населението. В тази посока в чисто регионален план можем да говорим за регионално развитие на три скорости. На първо място относително силната регионална икономика на Стара Загора, на второ място сателитите градове Казанлък, Чирпан и Раднево-Гълъбова, а на трето място останалите общини, които са в доста трудно положение. За подобряване на регионалното развитие в област Стара Загора трябва да се постигане на по-добре структурирана и висока трудова заетост на

работоспособното население и цялостно интегриране към пазара на труда на всички трудови ресурси. В тази посока резервите в областта са привличане на нови инвестиции и прилагане на натрупания опит от реализираните проекти и участия в програмите свързани с човешките ресурси и услугите. Проблемите в регионален план са, че предлаганата заетост все още не е устойчива, както и липсва допълнително икономическо профилиране на областта в националната икономика. Ефектът от намаляването на безработицата едва ли, ще бъде устойчива поради неустойчивия характер на приложените мерки, които имат краткотраен ефект и затова е необходимо да се приложат нови инвестиционни политики, да се развие публично-частното партньорство, да се реализират поне 3-4 от ключовите за областта инфраструктурни проекти. Допълнително трябва да се обърне внимание върху развитието на селските райони в областта и подобряването на инфраструктурното им състояние. В голяма степен областта има нужда от допълнително фокусиране върху подобряването на образователната структура на населението и регионалната икономическа свързаност. Общата дължина на републиканската пътна мрежа (РПМ) в областната територия е 888,3 км, от които 865,2 км са с асфалтова и трошенокаменна настилка. Първокласните пътища в областта са 167,3 км., а второкласните – 215 км. Най-голям дял (45,3%) и съответна дължина (379,7 км) имат третокласните пътища. Средната гъстота на пътната мрежа е 172,5 км/1000 км². Пътната мрежа осигурява транспортна достъпност от областния център в изохрон до 45 минути за почти всички общински центрове. Извън това покритие остават Раднево, Гълъбово и Братя Даскалови. В периода до 2020 г. трябва да се търсят възможности за преодоляване и на този дефицит.

2. Регионална секторна структура на икономиката на област Стара Загора

След периода 2011-2015 г. се очертава, че в секторно отношение на областната икономика водещ дял има индустрията, на второ място са услугите и скромнен леко нарастващ дял има аграрния сектор. От друга страна при внимателния анализ можем да кажем, че серио-

зен принос в областта има енергетиката. Важно място заема и търговията, която има дял от над 30% от общия размер на приходите. Предприятията от преработващата промишленост – 18,3%. Производството и разпределението на електрическа енергия дава 18 % от приходите, строителството остава около 10% а добивната промишленост около 6%. През последните две години много динамично се развива селското стопанство, чиито дял нараства постоянно и е над 4%. В тази посока област Стара Загора трябва да създаде условия, чрез изграждането на икономически зони около автомагистрала Тракия и градовете Чирпан, Гурково и Казанлък, които да привлекат по-големи инвеститори с поне по 500-800 работни места. Това кореспондира и с относително скромната фирмена структура по големина в област Стара Загора, която запазва традиционно доминиращият дял на микро-фирмите (до 9 заети). Броят на малките фирми (от 10 до 49 заети) е над 1000, а на средните предприятия (50-249) – около 200. Предприятията, които разполагат с персонал над 250 души, са общо 40. На практика големите фирми на 1000 души са изключително малко и основно са свързани с електроенергетиката и военните заводи. Това налага да се търси отраслова стабилност на област Стара Загора. Тя може да бъде в посока на развитие на хранително-вкусовата промишленост, изграждане на мощности за фармацевтичната промишленост, изграждането в град Стара Загора на високо-технологичен парк за иновации, както и ренесанс на машиностроенето в посока на уредостроене и заводи за резервни части за автомобили. В тази посока привличането на привличането на свежи инвестиции свързани с модернизацията и превръщането в международно на Летища Стара Загора, развитието на туризма чрез подобряване на състоянието на балнеолечебните курорти намиращи се в Сърнена средна гора, развитието на селския туризъм, както и търсене на възможности за силно развитие на строителството в региона. От друга страна на базата на Тракийския университет може да се пристъпи към обособяване и развитие на индустриални и високотехнологични зони и паркове, с активно участие на бизнеса и неправителствения сектор, на основата на публично-частно партньорство.

Нарастване на достъпността и търговско-логистичните функции с АМ „Тракия”, чрез изграждането на два допълнителни подхода към магистралата.

Състоянието на физическа среда в селищата от област Стара Загора е сериозен проблем. Този проблем е свързан основно с ролята на общинските центрове като в ядро в агломерацията, така и в периферията. Мрежите на градската техническа инфраструктура повсеместно не удовлетворяват адекватно градските нужди. Амортизирана е градската физическа среда и сградния фонд в големи части от територията на малките градове. Сравнително по-добро е състоянието в центровете на градовете, благодарение на общински и частни инициативи. Единствено градовете Стара Загора и донякъде Казанлък, предлагат високо-естетична и благоустроена градска среда, но само в централните си части.

3. Възможности за подобряване на регионалното развитие в областта.

На практика област Стара Загора за програмния период 2007-2013 г., в областта са спечелени общо 205 проекта на стойност 386 млн. лв. Този финансов ресурс е съизмерим с пропорционалния дял на областта (по население) от националния ресурс по оперативните програми. Може да се направи изводът, че област Стара Загора е демонстрирала много добър капацитет в усвояването на средствата от еврофондовете. Това обаче означава, че областта се нуждае и от по-сериозен темп на социално-икономическо развитие. В иновациите в град Стара Загора е необходимо да се изгради голям експо център и център за бизнес логистика, свързан с изграждането на ЕТК 9, което ще позволи продължаване на технологичното обновяване и иновациите в машиностроенето и хранителната индустрия. Така, ще се създадат възможности за довършване на редица публични инфраструктурни проекти свързани с екологията, регионалното развитие и селските райони. Това допълнително, ще създаде условия за по-продаваеми продукти свързани с алтернативния туризъм. Приоритетно развитие на иновационни дейности могат да бъдат машиностроене, информационни технологии, услуги и енергетика. В тези отрасли

може да се реализират инвестиции свързани с нови високотехнологични производства, създаващи висока добавена стойност, привличане на инвестиции в наукоемки производствени дейности.

Друг важен въпрос е подобряването на състоянието на урбанизираните територии и застрояването с различно предназначение - за промишлено-складови и търговски обекти, за обитаване и други функции. Особено интензивен е този процес около входно-изходните пътни артерии на общинските центрове. Необоснованите разширения на урбанизираните територии поражда сериозни проблеми с инфраструктурното осигуряване, което е задължение на общините. Това ограничава ресурсите, необходими за обновяване на старите градски структури. Градовете Стара Загора и Казанлък са бенефициери на ново поколение планове – т.нар. Интегрирани планове за градско възстановяване и развитие. Прилагането на интегрирания план за градско възстановяване и развитие ще допринесе допълнително за положителното развитие на градската среда в определените зони за въздействие. За съжаление малките градове в областта не са предвидени като бенефициенти по тази програма и е много проблематично включването им в кампанията за интегрирано градско възстановяване и развитие. Това ще засили контраста между центъра и периферията, между големия град и малките периферни градове в общините на областта. В бъдещото развитие на областта от особено важно значение ще бъде да се тушират неблагоприятните процеси на диспропорцията между центъра и периферията. Малките градове – центрове на общини в област Стара Загора имат своите шансове за превръщането им в опорни центрове на селищната мрежа, обслужващи селските населени места, като по този начин се подобри връзката “град-село” в унисон с европейските политики за социално и териториално сближаване.

Заклучение

Очакванията са регионалното развитие да се превърне в силен приоритет в периода 2017-2021 г. така, че да се открие потенциалът на общините в област Стара Загора. При развитието на отделните общини, ще се търси нов регионален икономически профил базиран

на натрупания опит и решаването на очерталите се проблеми най-вече оформянето на областта като транспортен и логистичен център на България. Трябва да се отбележи, че местната и регионалната власт подготвят инициативи и полагат усилия в тази насока, но на този етап няма конкретни ефекти от регионалното развитие, които да имат устойчиво значение. Недостатъчно използван е потенциалът за развитие и в други сфери като селско стопанство и алтернативен туризъм. Тук има възможност за създаване на клъстери, иновации, които да включва и научна дейност. Съществува потенциал и за формирането стабилен регионален икономически профил на област Стара Загора, но за това трябва да бъдат реализирани много и силни регионални политики с широк спектър на действие.

Използвана литература

1. Георгиев, Л. (2006) Регионална икономика. Изд. НБУ
2. Димов, Н. (2008) География и теория. Картография на природно социалния синтез. Кн. География, Годишник. СУ „Св. Кл. Охридски“
3. Докова, С. (2010) Териториално и административно устройство. Тракия – М
4. Докова, С. К. Петров (2012) Регионално развитие и регионална политика. Авангард Прима.
5. Методически указания за разработване на Национална стратегия за регионално развитие на Република България /2012- 2022/, Регионални планове за развитие на районите от ниво 2 /2014-2020/, Областни стратегии за развитие /2014-2020/
6. Национална концепция за пространствено развитие 2012-2032
7. Националната стратегия за регионално развитие 2012-2020
8. Областна стратегия за развитие на област Стара Загора 2014-2020
9. Общинският план за развитие на Стара Загора 2014-2020

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД РАБОТОДАТЕЛИТЕ В АГРАРНИЯ СЕКТОР

Павлина Иванова

Икономически университет – Варна

p.ivanova@ue-varna.bg

Abstract. In a situation of constant changes the employers inevitably meet various challenges. As with all sectors, in the agricultural sector the lack of qualified staff is a major problem that the employers are faced with. The changes in labor and social security legislation annually puts before them new requirements and obligations. To achieve higher results the employers need qualified, committed and motivated workers, which requires them to apply new management practices and to ensure healthy and safe working conditions.

Keywords: *employers, qualified staff, social security, working conditions, agricultural sector*

Въведение

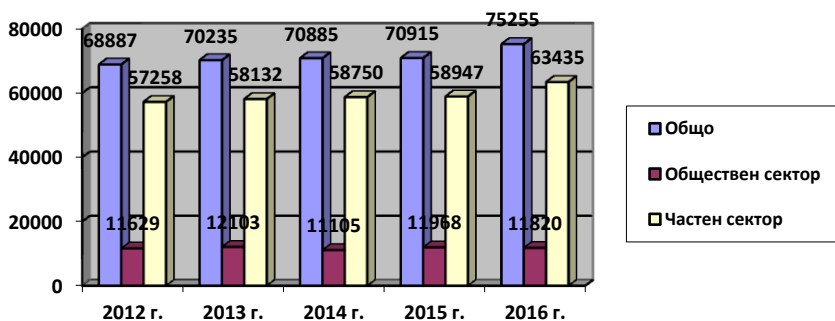
В обстановка на постоянни промени работодателите неминуемо се срещат с различни предизвикателства. Както във всички сектори, така и в аграрния сектор липсата на квалифицирани кадри е основен проблем, пред който работодателите са изправени. Промените в трудовото и осигурителното законодателство ежегодно поставя пред тях нови изисквания и задължения. За да постигнат по-високи резултати работодателите се нуждаят от работници с умения, ангажирани и мотивирани, което изисква от тях да прилагат нови управленски практики и да осигурят здравословни и безопасни условия на труд. Целта на доклада е да се изведат предизвикателствата пред работодателите в сектора и да се посочат възможности за справяне с тях.

Заетост в аграрния сектор.

Аграрният сектор има стратегическо значение за България, освен, че е в полза за обществото, той допринася и за осигуряването на

постоянни работни места в селските райони. Несъмнена е социалната роля на сектора в селските общини, изправени пред сериозни проблеми като обезлюдяването, застаряване на населението и високата безработица.

Броят на заетите за последните пет години в сектора нараства с 9,24%, като прираства в обществения сектор е 1,64 %, а в частния сектор - 10,78 %. Относителният дял на заетите в аграрния сектор е 3,37 % от всички заети в страната (фиг.1).

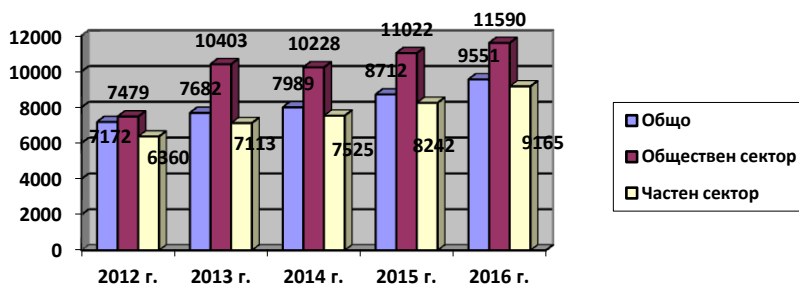


Фигура 1. Брой заети лица по трудови правоотношения в сектор

Селско, горско и рибно стопанство в периода 2012 – 2016 г.

Източник: НСИ, [Online]. Available at: <http://www.nsi.bg/> [Accessed 10.04.2017].

Размерът на възнагражденията също нараства - от средна годишна заплата от 7 172 лв. през 2012 г. до 9 551 лв. през 2016 г. Повишението е с 30% (приблизително с толкова се променя и средната годишна работна заплата в страната като цяло), като по-високи са заплатите в обществения сектор (фиг.2).



Фигура 2. Средна годишна заплата в лв. в сектор Селско, горско и рибно стопанство за периода 2012 г. – 2016 г.

Източник: НСИ, [Online]. Available at: <http://www.nsi.bg/> [Accessed 10.04.2017].

Предизвикателства пред работодателите в аграрния сектор.

Променящата се икономическа среда, усилията насочени към инвестиции на всички етапи от производството и модернизиране на земеделските стопанства поставят ежедневни предизвикателства пред организациите в сектора и те често са свързани с **квалификацията на човешките ресурси**. Работодателите се затрудняват да намерят необходимите им кадри заради недостатъчен професионален опит, конкретни квалификации или технически умения у свободния човешки ресурс на пазара.

В по-модерните ферми, в които има въведени цялостни решения за управление на производството, включващи прецизни системи за навигация, за отчитане на различни показатели при растениевъдството и животновъдството, които използват модерна земеделска техника и специализиран софтуер в административната си дейност се търсят хора, подготвени да работят с новите технологии. Новите технологии изискват и нови компетенции, а наемането на квалифицирани кадри е от ключово значение за ефективното съществуване на организациите. Младите и образовани трудови ресурси са съвременното и цялостно решение, което може да доведе до икономически растеж и социално благоденствие (Истудор, 2011).

Практиката показва, че работодателите най-често излизат ситу-

ацията, като назначават служители без необходимите умения, но пък показващи потенциал за развитие или попълват вакантните места с хора от вътре, на които предоставят допълнителни обучения. Това налага да се осигурят условия обучението и изграждането на професионалните умения да се извършва във фирмата и по време на ежедневната работа.

Възможност за осигуряване на квалифициран персонал е фирмите да си сътрудничат с университетите, гимназиите и професионалните училища посредством стажантски програми. Ефектът, който се постига за стажантите е да усетят реалната бизнес среда и да натрупат практически опит, а за бизнеса – да подготви кадри за своите специфични дейности (Шишманов, 2010).

Решаването на въпроса с повишаването на компетенциите на работещите в аграрния сектор не включва само посочените възможности, трябва да се промени авторитета на самия бранш, на професиите в него и нагласата на обществото към тях. Социалната значимост на тези професии все още не е на равнище, което да създаде необходимия образ на сериозна и значима професионална визия на работещите в бранша (Желязков, 2011).

Един от ангажиментите на социално отговорния бизнес е да поддържа подходящи условия за работа, включително и заплащане на своите работници и служители (Калчев, 2012). Предизвикателство за работодателите е осигуряването на добри условия на труд и предотвратяване на трудови злоупотреби. Условията на труд в сектора се характеризират в определени моменти с много висок интензитет и темпо на работа, работниците са изложени на въздействието на висока или ниска температура, шум и прах. Често работят с препарати за растителна защита и други опасни вещества, а влиянието на ергономичния фактор „болезнена и изморителна работна поза” трудно може да бъде избегнат. Изпълнителна агенция Главна инспекция по труда идентифицира сектор Селско, горско и рибно стопанство като рисков по отношение на безопасността на труда и спазването на разпоредбите, свързани с трудовите правоотношения. Нарушенията, които правят работодателите в сектора по отношение на осигурява-

нето за безопасност и здраве при работа са свързани с цялостната организация на тази дейност, както и с обезопасяване на работното оборудване и технологии. Инцидентите в сектора са свързани предимно с функционирането и транспортирането на големи селскостопански машини и се наблюдават най-често по време на активния сезон, когато дългото работно време и стрес увеличават риска от злополуки поради умора (Stracke, 2012). Броят на регистрираните трудови злополуки (в сектор Селско, горско и рибно стопанство в периода 2012 г. – 2016 г. са между 48 и 76, като през последната година значително са намалели (НОИ, 2017). Трудовата злополука е “обособен случай по време на работа, който води до психическо или физическо увреждане” (European Communities, 2001).

Това налага работодателите да направят необходимото за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд, което ще спомогне за добро икономическо развитие и конкурентоспособност на организациите.

Ежегодните **промени в трудовото и осигурителното законодателство** са предизвикателство за работодателите не само от аграрния сектор. По-важните от тях са свързани с:

- Регламентираните през 2015 г. едnodневни договори, с което от една страна се създаде възможност за облекчен ред за наемане на много работници за кратко време по време на кампаниите в растениевъдството, а от друга страна приложното им поле е твърде ограничено, тъй като се отнася само към плодове, зеленчуци, розов цвят и лавандула, докато кампанийните дейности в растениевъдството на практика са повече;

- Ежегодно променящите се осигурителни прагове за различните категории персонал в сектора, както и променения през 2017 г. размер на осигурителната вноска за фонд "Пенсии" с 1% и очакваното ѝ увеличение през 2018 г. със същия размер. За работодателите в сектор Селско, горско и рибно стопанство осигурителната тежест се увеличава всяка година и с нарастването на вноската за фонд „Трудова злополука и професионална болест” - от 0,7% през 2012 г. за растениевъдство и животновъдство, през 2017 г. вече е 0,9%, а за

горско стопанство от 0,7% се е повишила до максималната стойност 1,1% (Закон за бюджета на ДОО, 2012-2017);

- С промяна в Закона за трудовата миграция и трудовата мобилност от 2017 г. в селското стопанство могат да се наемат сезонни работници от страни извън Европейския съюз за период до 90 дни. Тази възможност ще улесни работодателите през активния сезон, когато търсенето на работна ръка е най-голямо, но ще им създаде допълнителни ангажименти във връзка с администрирането на чуждестранните работници.

Заклучение

В заключение може да се обобщи, че в аграрния сектор все повече се търсят трудови ресурси, които да са подготвени да работят с новите технологии. Фирмите в бранша трябва да работят по посока да променят авторитета на професиите в сектора. Предизвикателствата пред работодателите и динамичните промени на пазара на труда, на който няколко активни поколения с различни нагласи, очаквания по отношение на заетостта, търсят работа налагат те да прилагат нови управленски практики по отношение на човешките ресурси. Работодателите следва регулярно да ревизират предложенията си за работа, като коригират финансовите параметри, работното време, условията за труд, пакета от социални придобивки и други. Това ще промени имиджа на сектора и ще повиши конкурентоспособността на работодателите.

Използвана литература

1. ЖЕЛЯЗКОВ, А. и др. (2011) Секторен анализ на компетенциите на работната сила в сектор Производство на мляко и млечни продукти. [Online]. Available at: <http://www.milkbg.org/language/bg/uploads/files/documents> [Accessed 10.05.2017].

2. ЗАКОН ЗА БЮДЖЕТА НА ДОО. [Online]. Available at: <http://www.nssi.bg/> [Accessed 10.05.2017].

3. ИСТУДОР, Н. и др. (2011) Образователни потребности в областта на селското стопанство и развитието на селските райони в регион Долен Дунав. *Бизнес управление*” 5(3), с. 71-89.

4. КАЛЧЕВ, Р. (2008) Социална отговорност на бизнеса и заплащане-

то на труда в България. *Икономика и управление*. 8(2), с.64-74.

5. НАЦИОНАЛЕН ОСИГУРИТЕЛЕН ИНСТИТУТ. [Online]. Available at: <http://www.nssi.bg/> [Accessed 10.05.2017].

6. ШИШМАНОВ, К., ШИШМАНОВА, П. (2010). Ролята на бизнеса за повишаване качеството на човешкия капитал в България. *Алманах „Научни изследвания”*, (11), р. 245-286.

7. EUROPEAN COMMUNITIES. (2001). GD Employment, social issues and equal opportunities. Methodology for European statistics of accidents at work (ESAW). [Online]. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/ESAW_2001_EN.pdf [Accessed 10.05.2017].

8. STRACKE, S., HAVES, J., (2012). Employment and industrial relations in the agricultural and rural contractor (ARC) sector. [Online]. Available at: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/executive-summary/2012/industrial-relations/employment-and-industrial-relations-in-the-agricultural-and-rural-contractor-arc-sector-executive> [Accessed 10.05.2017].

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА БИОЗЕМЕДЕЛИЕТО В БЪЛГАРИЯ И СВЕТА

Петя Брънзова

Институт за икономически изследвания при БАН – София

petia.branzova@gmail.com

Abstract. Organic farming is practiced around the globe, but the markets for sale are strongest in North America and Europe, while the greatest dedicated area is accounted for by Australia, the greatest numbers of producers are in India, and the Falkland Islands record the highest share of agricultural land dedicated to organic production. Organic farming is practiced in 172 countries, and 43.7 million hectares of agricultural land are managed organically by approximately 2.3 million farmers. This report focuses on the analysis of the main trends in the development of organic farming in Bulgaria and the world. The main aim is to make a comparison between: the land used for organic farming; registered organic farmers and crop and livestock cultivated in a bioassay. The report gives an indication of the situation of organic farming in world, for given years, according to data availability. Since detailed data is not available for all countries and varies within databases, other sources and own estimations were used in this report.

Keywords: *organic farming, organic agriculture, organic production, trends.*

Въведение

Сертифицираното биологично производство датира от 80-те години на миналия век. Развива се в почти всички страни на Запад-на Европа и в САЩ. В началото броят на биологичните стопанства е малък, но през 90-те години започва динамично развитие, следствие на държавните субсидии и повишения потребителски интерес. От година на година биологичното производство системно и убедително завоюва своя територия в световен мащаб, а също и в Бълга-

рия. Все по-голям брой потребители търсят здравословна, питателна и незамърсена с изкуствени торове и други химически съставки продукция. Мотивацията им варира от загрижеността за екологичното равновесие на земята до загрижеността за собственото здраве. Целта на доклада е да се идентифицират основните тенденции в развитието на биологичното земеделие. В доклада се установяват съществуващите различия между отделните страни в областта на развитието на биологичното земеделие за периода 2010-2015 г. В хода на изследването се използват методите на сравнение, статистически методи и др.

Изложение

Биологично земеделие се практикува в над 179 страни по света. Според данни от съвместно изследване на немската „Фондация за екология и земеделие” (SOEL), Международната федерация на движенията за органично земеделие (IFOAM) и Швейцарския изследователски институт за органично земеделие (FiBL), към 2015 г. в целия свят биологично се управляват над 50.9 млн. ха земя. (*Eurostat, data-2017*) Сравнено с 2014 г. това са 6.5 млн. ха. повече или 1.1% от земеделската земя в световен мащаб се използва за биологично земеделие.

През февруари 2017 г., на световно изложение на биологични продукти в Нюрнберг, Международната федерация на движенията за биоизземелие (IFOAM) и Швейцарския изследователски институт за биоизземелие (FiBL) представят актуални статистически данни, според които сертифицираните площи в света са 50,9 млн. ха. В класацията по континенти начело са Австралия и Океания, където се намират 22,8 млн. ха от сертифицираните площи, следвани от Европа с 11 млн.ха и Латинска Америка с 6,7 млн.ха. (*Willer H. and Lernoud J., 2017*)

Водещи държави в използването на земя за биоизземелие през 2015 г. са Австралия с 22,7 млн. ха., следвана от Аржентина с 3,1 млн. ха. и САЩ с 2 млн. ха.

Според представените данни на изложението, повече от три

четвърти от регистрираните производители са разположени в развиващите се страни и страните в преход. Общият брой на регистрираните производители в света е 2,3 млн. Страната с най-много производители е Индия (585 200), следвана от Етиопия (203 302) и Мексико (200 039). Пазарният дял на биопроизводството в световен мащаб е 75 млрд. евро. С най- висок дял са САЩ с 35,8 млрд. евро, следвани от Германия с 8,6 млрд. евро и Франция с 5,5 млрд. евро. (*Facts and figures on organic agriculture in the European Union, 2016*)

През 2015 г. биологичното земеделие продължава да расте. Увеличават се земеделски земи използвани за биопроизводство, повишава се броя на регистрираните производители, отбелязва се ръста на пазара за биопродукти. Въпреки това, развитието варира значително между отделните страни и региони. Прогнозата на развитието на пазарите за биопродукция продължава да бъде добра, има възможност за по-нататъшен растеж.

На ниво Европейски съюз (ЕС) за 2015 г. за биологично земеделие се използват 11 млн. ха., което е 6,2% от общото (ЕС) използвана земеделска площ на Европейския съюз (ИЗП). (*Organic crop area on the rise in the EU, 2016*). От 2010 г. площта, използвана за биологично земеделие е нараснала с почти два милиона хектара. По същия начин, възходящ тренд се наблюдава и в броя на регистрираните производители. В края на 2015 г., 271 500 земеделски производители са регистрирани в ЕС като биопроизводители, което представлява увеличение от 5,4% в сравнение с 2014 година.

Сред държавите-членки – Испания, Италия, Франция и Германия са регистрирали най-много площи за биоземеделие, както и най-голям брой производители на биологични продукти през 2015 г. Това е 52% от общо регистрираните площи и биопроизводители в ЕС.

Частта на земеделска земя използвана за биоземеделие се различава значително в отделните държави-членки на ЕС. Най-висок дял на сертифицирана площ е регистрирана в Австрия, с една пета (20%, или 552 хиляди хектара) от своята обща земеделска площ

през 2015 г. Следвана е от Швеция (17%, или 519 хиляди хектара) и Естония (16%, или 156 хиляди хектара). Наред с най-добре представящите са: Чехия (14%, или 478 хиляди хектара), Италия (12%, или 1 493 000 хектара) и Латвия (12%, или 232 хиляди хектара). За разлика от това, биологичното земеделие не е силно развито в три държави-членки, с площ под 2% за биоизземелие: в Малта (0,3% или 30 хектара), Ирландия (1,6%, или 73 хиляди хектара) и Румъния (1.8%, или 246 хиляди хектара). Трябва да се отбележи, че значението на сектора на биологичното земеделие като цяло е по-ниско в райони с равнини, в които преобладават повече интензивни производствени системи.

На равнището ЕС използваната земя за производство на биологични култури през 2015 г. се е увеличил с 21% от 2010 г., което е малко над 11 милиона хектара. Повишение през този период се наблюдава във всички държави-членки, с изключение на Обединеното кралство (-29%) и в по-малка степен, Холандия (-4%). За разлика от това, Хърватска (от 16 хиляди хектара през 2010 г. до почти 76 хиляди хектара през 2015 г., или + 377%) и България (+ 362%). Отчетено е почти четирикратно увеличение от земята използвана за биологично земеделие. Същото се наблюдава и във Франция (+ 61%), Ирландия (+ 53%), Литва (+ 49%) и Кипър (+ 48%).

България е лидер в ЕС по ръст в броя на биопроизводителите за последните пет години. Броят на регистрираните производители в началото на 2015 г. е близо 4 хиляди, като за последните пет години се увеличава над пет пъти, при ръст от 17% средно за Общността. Най-интензивна е тази тенденция през 2012 г. - броят на стопаните се удвоява. След това темпът се забавя и в началото на 2015 г. той остава почти на нивото от предходната година. Сертифицираните площи с биологично производство или в преход към такова в България нарастват близо четири пъти между 2009 и 2014 г. Най- интензивен е бил ръстът през 2010 г. (площите се удвояват), 2012 г. (с 56%) и 2013 г. (с 44%), когато те достигат пика си от над 56 хиляди ха. Покачването за разглеждания период е най-силно сред 28-те страни-членки на Европейския съюз и с над 14 пъти по- бърз темп

спрямо средния за Общността. България има и най-силен ръст що се отнася до дела на биопроизводството от общата използвана земеделска земя. Въпреки динамичното развитие, страната остава сред тези с най-слабо разпространено биоизземелие в ЕС, както в абсолютен, така и в относителен план. Едва 1% от земеделската земя се използва в това направление.

България е и с най- висок дял площи в преход от общите ангажирани с биопроизводство сред страните-членки – над 2/3, при 10% средно за ЕС. Това е предпоставка предлагането на продукция в тази пазарна ниша тепърва да нараства все по- интензивно.

Заклучение

В заключение може да се каже, че през анализирания период пазарът на биологично земеделие и биологични продукти отбеляза значителен ръст. Размерът на използваната земя за биопроизводство се е увеличил значително, както и броят на производителите. Много важен фактор, влияещ върху растежа на биологичното земеделие, е ръстът на пазарната стойност на биологичното производство и особено нарастването на търсенето на биологични продукти. Като цяло е очевидно, че биологичното земеделие представлява специфична пазарна ниша на световния и на европейския селскостопански пазар. Нейното развитие е свързано особено с новите тенденции в потреблението, както и с нарастването на икономиката на отделните страни и особено с нарастването на доходите на глава от населението в отделните страни.

Използвана литература

1. European Commission (2016) Facts and figures on organic agriculture in the European Union
2. Organic crop area on the rise in the EU, 208/2016 - 25 October 2016, Eurostat News release
3. Willer H. and Lernoud J. Organic Agriculture Worldwide 2017: Current Statistics, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland BIOFACH 2017, February 15, 2017 www.fibl.org
4. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

УПРАВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРАНЕ НА ВИК ОТРАСЪЛА В БЪЛГАРИЯ

Недялка Александрова
Икономически университет – Варна
alexandrova.n@ue-varna.bg

Abstract. The water supply companies in Bulgaria are commercial entities and their activity is under regulation and supervision from several institutions. The water supply activities are of strategic importance for national security, the big and medium sized companies are of public interest, the Ministry of Regional Development and Ministry of Health supervise some aspects of them and the Commission for Energy and Water Regulation controls the price of water supply. In this environment for the companies is impossible to fund construction and replacement of water supply infrastructure and it is transformed into public property.

Keywords: *water supply, infrastructure, regulation*

Водоснабдяването е естествен монопол, характеризира се с висока степен на социална значимост и обществени очаквания. Това налага необходимостта от управление и регулиране на тази дейност в световен, а така също и в регионален и национален мащаб. В обхвата на това управление и регулиране влизат от една страна екологичните измерения на водоснабдяването, от друга – качеството на водата за питейни, битови и промишлени нужди и чистотата на отпадните води, а така също и цената на услугата за потребителите.

Дейността по водоснабдяване и канализация в България се осъществява от ВиК операторите, които са търговски дружества. Съгласно чл. 198о, ал. 5 от Закона за водите (ЗВод, Обн. ДВ 67/1999, посл. изм. ДВ 12/2017) това са търговци, държавни или общински предприятия – юридически лица, които имат сключени договори с председателя на асоциацията по ВиК или с кмета на общината съгласно решение на общинския съвет за управление, поддържане и ек-

сплоатация на ВиК системите и предоставяне на ВиК услуги в границите на една или повече обособени територии, когато предоставянето на ВиК услуги е основната му дейност. Съгласно чл. 198р на Закона за водите (ЗВод, Обн. ДВ 67/1999, посл. изм. ДВ 12/2017), Министерството на регионалното развитие и благоустройството (МРРБ) създава и поддържа Единна информационна система за ВиК услугите и регистър на асоциациите по ВиК и на ВиК операторите⁵.

Чл. 1 на Закона за регулиране на водоснабдителните и канализационните услуги (ЗРВКУ, Обн. ДВ 18/2005, посл. изм. ДВ 58/2015) дефинира ВиК услугите, извършвани от експлоатационните предприятия за водоснабдителни и канализационни услуги (ВиК оператори), като услуги по пречистване и доставка на вода за питейно-битови, промишлени и други нужди, отвеждане и пречистване на отпадъчните и дъждовните води от имотите на потребителите в урбанизираните територии (населените места и селищните образувания), както и дейностите по изграждането, поддържането и експлоатацията на водоснабдителните и канализационните системи, включително на пречиствателните станции и другите съоръжения. В България не се прилага лицензионен режим на ВиК операторите, като такъв е бил предложен от КЕВР през 2012 г., но не е залегнал в закона (Комисия за енергийно и водно регулиране, 2015, стр. 7). Въпреки липсата на лицензионен режим, дейността на ВиК операторите е обект на множество регулации и надзор от редица органи.

ВиК операторите, които са средни и големи предприятия, са предприятия от обществен интерес съгласно § 1, т. 22, б. „д“ от ДР на Закона за счетоводството (ЗСч, Обн. ДВ 95/2015, посл. изм. ДВ 97/2016) и съгласно чл. 37, ал. 1, т. 3 от същия закон годишните им финансови отчети подлежат на независим финансов одит.

⁵ Понастоящем такъв регистър все още не е изграден, тъй като не са прието съответните наредби, изисквани по чл. 198х и чл. 198о, ал. 7 на Закона за водите. Комисията за енергийно и водно регулиране (КЕВР) поддържа списък на ВиК операторите, като в него са включени дружества, за които има или е имало одобрен бизнес план и/или утвърдени цени на ВиК услуги, като това не е част от регистъра на ВиК операторите по смисъла на Закона за водите. В списъка досега има включени 64 предприятия, като част от тях няма бизнес план за текущия период.

Подсектор Води, водоснабдяване и канализация е определен като сектор с критична инфраструктура по смисъла на § 1, т. 15 от ДР на Закона за защита при бедствия (ЗЗБ, Обн. ДВ 102/2006, посл. изм. ДВ 13/2017), т.е. система или части от нея, които са от основно значение за поддържането на жизненоважни обществени функции, здравето, безопасността, сигурността, икономическото или социалното благосъстояние на населението и чието нарушаване или унищожаване би имало значителни негативни последици за Република България в резултат на невъзможността да се запазят тези функции. С ПМС 181/2009 осигуряването на питейна вода, контрола на количеството на водните запаси и мониторинга на качеството на водата са определени като стратегическа дейност (ПМС 181/2009, Обн. ДВ 59/2009, посл. изм. ДВ 51/2016), а язовирите с национално значение за питейното водоснабдяване са стратегически обекти, като същите са от значение за националната сигурност на Република България и са част от критичната инфраструктура по смисъла на § 1, т. 18 от Закона за отбраната и въоръжените сили на Република България (ЗОВСРБ, Обн. ДВ 35/2009, посл. изм. ДВ 103/2016).

В национален мащаб дейностите във ВиК отрасъла се управляват от Министерство на регионалното развитие и благоустройството, а на местно – от общините. Регулирането на ВиК отрасъла се осъществява от:

- Министерство на околната среда и водите – за водните ресурси, вкл. чрез басейновите дирекции, съгласно чл. 150 от ЗВод
- Министерство на здравеопазването – за качеството на питейната вода, съгласно чл. 5, ал. 1, т. 1 от Закона за здравето (ЗЗдр, Обн. ДВ 70/2004, посл.изм. ДВ 103/2016) и чл. 155а от Закона за водите
- Комисията за енергийно и водно регулиране - за цените и качеството на питейната вода, съгласно чл. 5 от ЗРВКУ.

По същество спрямо дейността на ВиК операторите има множество регулаторни изисквания и органи, осъществяващи контрол, както и засилен обществен интерес. Тяхна е отговорността както за поддържането на съответната инфраструктура, така и за осигуряване

на качество на питейната вода, на регулярно водоподаване, на отвеждане и пречистване на отпадните води. Тези дружества работят в условията на високи изисквания спрямо всички аспекти от тяхната дейност, като същевременно ресурсите, с които разполагат са ограничени поради остарялата и силно амортизирана инфраструктура и регулирането на цените на ВиК услугите, което ограничава възможностите им за формиране на ресурс за подмяна на инфраструктурни обекти и изграждането на нови.

По отношение на състоянието на наличната инфраструктура в Националната стратегия за управление и развитие на водния сектор в Република България (НСУРВС, ДВ 96/2012) е посочено, че преобладаващата част от действащите водоснабдителни активи са с изтекли амортизационни срокове, а констатиранията загуби на вода са изключително големи. Направените оценки на средствата, необходими за инвестиции във водостопанската инфраструктура, показват суми в порядъка от над 12 млрд. лв. за покриване на минимални нужди до над 43 млрд. лв. за привеждането ѝ в състояние, доближаващо се до европейските стандарти.

На този фон, необходимостта от изграждане на нова инфраструктура и поддържането на съществуващата, предполага инвестиции, които не са по силите на ВиК операторите и изискват политическо решение. Такова може да бъде взето само в рамките на пошироката регулаторна рамка на равнище Европейски съюз, т.е. в съответствие с Рамковата директива за водите (Директива 2000/60/ЕО, ОJ L 327, 22.12.2000) и Регламент (ЕС) № 1303/2013 (Регламент (ЕС) № 1303/2013, ОJ L 347, 20.12.2013), който забранява финансиране както от страна на държавите, така и със средства на ЕС, което би осигурило на търговско дружество или публичноправна организация неправомерно преимущество. В този смисъл Съдът на ЕС също действа последователно. На практика вариантите за финансиране на дейностите по ремонт, възстановяване и изграждане на нови инфраструктурни ВиК активи са силно ограничени. Ползването на структурните фондове на ЕС е възможно, но само ако от финансирането не се облагодетелстват търговски дружества, което налага про-

мяна на собствеността върху ВиК системите и съоръженията, т.е. инфраструктурните ВиК активи.

Това налага реформа в отрасъла, заложена в промените в Закона за водите от 2013 г., съгласно които специфични ВиК активи са обявени за публична държавна и/или общинска собственост (чл. 13, 15 и 19 ЗВод) и са предоставени на Асоциациите по ВиК, които са юридически лица *sui generis*. ВиК операторите от собственици стават ползватели на тези активи, което е съпроводено с редица организационни и отчетни проблеми, които са предмет на отделно изследване.

От 2013 г. досега, в изпълнение на НСУРВС са приети промените в Закона за водите, на равнище области са създадени Асоциациите по ВиК, а на равнище ВиК оператори изпълнението повечето дружества са описали специфичните ВиК активи, обявени за публични, до края на 2015 г., като преобладаващата част са прехвърлени на Асоциациите по ВиК и съответно отписани от балансите на операторите през 2016 г. Договорите за възлагане на стопанисването и експлоатацията на тези активи са сключени рамките на периода ноември 2016-март 2017 г. или по тяхното сключване се работи в момента. Това на практика означава, че ефектите от тези промени ще бъдат видими в бъдеще, като анализът им тепърва предстои. Към момента реформата във ВиК отрасъла е добавила още една институция в лицето на Асоциациите по ВиК, натоварена с отговорността да координира и управлява дейностите по експлоатацията на инфраструктурните ВиК активи, които реално се изпълняват от ВиК операторите, както и досега. Остава надеждата, че тези активи ще бъдат подновени с помощта на финансиране от структурните фондове на ЕС.

Използвана литература

1. Claudio Morana, J. W. S., 2000. Regulatory Uncertainty and Share Price Volatility: the English and Welsh Water Industry's Periodic Price Review. *Journal of Regulatory Economics*, Volume 17, pp. 87-100.
2. Директива 2000/60/ЕО, ОJ L 327, 22.12.2000. *Директива*

2000/60/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 година за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите. s.l.:Официален вестник на Европейския съюз.

3. ЗВод, Обн. ДВ 67/1999, посл. изм. ДВ 12/2017. *Закон за водите*. s.l.:Държавен вестник.

4. ЗЗБ, Обн. ДВ 102/2006, посл. изм. ДВ 13/2017. *Закон за защита при бедствия*. s.l.:Държавен вестник.

5. ЗЗдр, Обн. ДВ 70/2004, посл.изм. ДВ 103/2016. *Закон за здравето*. s.l.:Държавен вестник.

6. ЗОВСРБ, Обн. ДВ 35/2009, посл. изм. ДВ 103/2016. *Закона за отбраната и въоръжените сили на Република България*. s.l.:Държавен вестник.

7. ЗРВКУ, Обн. ДВ 18/2005, посл. изм. ДВ 58/2015. *Закон за регулиране на водоснабдителните и канализационните услуги*. s.l.:Държавен вестник.

8. ЗСч, Обн. ДВ 95/2015, посл. изм. ДВ 97/2016. *Закон за счетоводството*. s.l.:Държавен вестник.

9. Комисия за енергийно и водно регулиране, 2015. *Сравнителен анализ на В и К сектора в Република България за периода 2009-2014*. София: КЕВР.

10. НСУРВС, ДВ 96/2012. *Национална стратегия за управление и развитие на водния сектор в Република България*. s.l.:Държавен вестник.

11. ПМС 181/2009, Обн. ДВ 59/2009, посл. изм. ДВ 51/2016. *Постановление № 181 от 20 юли 2009 г. за определяне на стратегическите обекти и дейности, които са от значение за националната сигурност*. s.l.:Държавен вестник.

12. Регламент (ЕС) № 1303/2013, ОJ L 347, 20.12.2013. *Регламент (ЕС) № 1303/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2013 година за определяне на общоприложими разпоредби за Европейския фонд за регионално развитие, Европейския социален фонд, Кохезионния фонд, Европейския земеделски фонд за ра*. s.l.:Официален вестник на Европейския съюз.

ПОЛИТИКИ ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА ЗАЕТОСТТА И НАМАЛЯВАНЕ НА БЕЗРАБОТИЦАТА В ШУМЕНСКА ОБЛАСТ

Михаела Георгиева
СУ „Св. Кл. Охридски“, България
mihaelchity@abv.bg

Abstract. The present report is dedicated to the regional development problems in a local aspect. The object of research is Shumen region and the state of employment and unemployment in it over the last few years. The purpose of the report is to take out the need of conducting of specific regional policies and in that way will be encouraged the activity of economic active people and the creating of new working places and industry production, who will advantage the pull economic development in the region. This article is focused in the regional features of Shumen region and will be taken out its specifics in the social-economic development. In this report will be done necessary recommendations and will be drawn the opportunities for improving of regional development in Shumen region.

Keywords: *development, employment, unemployment, region, policy, modeling, predicting, coherence*

Увод

В съвременното развитие на националните държави особено важно е провеждането на ефективна регионална политика. Фокусът на настоящото изложение е върху област Шумен. Това е регион в България, в който разширяването на използваните територии може да има положителни резултати за развитието на цялото стопанство на страната. Анализирайки заетостта и проблемите на безработицата в област Шумен се търси геоекономическият подход за регионалното развитие. Повишаването на жизнения стандарт на населението е свързан с намаляване на бедността и укрепване на жизнения потен-

циал на отделните регионални общности в област Шумен. В пространствено отношение и в геоикономически план се пораждат необходимостта от внимателен анализ на процесите на регионализация и урбанизация, в които държавата играе ролята на основен регулатор и същевременно се извеждат специфичните особености на селското стопанство в област Шумен. Разширяването на използваните територии води до развитие на инфраструктурата чрез строителството на пътища и привличане на инвестиции. Важен фактор в разширението на селскостопанските площи са цените на продукцията в този сектор. Не на последно място, от важно значение, е осигуряването на пазари за готова продукция и подобряването на жизнения стандарт на населението в селските райони. На практика решаването на проблемите на заетостта и безработицата спомагат да се структурира и форматира икономическото пространство и бизнес средите, които се занимават непосредствено с реализацията на проектите за развитие, насочени към интеграция на регионалните икономики, както и към засилване на сегашните диспропорции на развитие в частност в област Шумен. Посредством насърчаването на политиките и програмите за регионално развитие, ще се стигне до преодоляване на регионалните различия и повишаване на жизнения стандарт на населението на ниво област и общини¹.

1. Пространствена характеристика на област Шумен

Област Шумен се намира в Североизточна България с площ от 3,39 хил. кв. км или 3,05% от националната ни територия. Тя е част от Североизточния район за планиране от 2 ниво, заедно с областите Добрич, Търговище и Варна. Като една от съставните области на Североизточния район, през територията ѝ преминава изявената транспортната ос Русе-Варна, която се разглежда като алтернативен сектор на Общоевропейския транспортен коридор №7. Област Шумен включва 151 населени места, от които 8 града и 143 села. Тя включва следните 10 общини: Шумен (с най-голяма територия -

¹ виж.Будинов, Б., Кл. Найденов.(2016) Демографско поведение на населението в Р България – тенденции и перспективи. стр. 252-257

19,2% от площта на областта), Нови пазар, Смядово, Хитрино, Никола Козлево, Каспичан, Коалинова, Велик Преслав, Върбица и Венец (най-малката с около 6,6% от площта на областта).

Характерни показатели за област Шумен и общини

Област	Територия	Населени места	Население	Гъс-тота	С висше образование	Коеф. безработни	Приходи	ДМА
	3389,7	151/8	180 528	53,3	14,5	15,74	269250 7 (100%)	109467 8 (100%)
В. Преслав	277,6	13/- 13	382	48,2	10,3	14,19	3,60%	4,60%
Венец	222,6	16/1 7	7 137	32,1	2,9	45,13	0,40%	0,60%
Върбица	456,8	16/1	10 391	22,7	3,7	31,01	0,80%	0,70%
Каолиново	293,5	9/2	12 093	41,2	3,3	55,39	1,10%	1,50%
Каспичан	274,4	11/- 7	7 976	29,1	7,1 %	18,74	4,00%	8,50%
Никола Козлево	264,3	16/1	6 100	23,1	2,8 %	57,94	0,90%	1,20%
Нови пазар	317,6	10/1	16 879	53,1	10,3	16,57	4,20%	9,30%
Смядово	353,8	21/-	6 698	18,9	5,5	13,15	0,70%	1,70%
Хитрино	276,7	21/-	6 223	22,5	2,8	29,26	1,00%	1,40%
Шумен	652,3	27/1	93 649	143,6	22,2	5,96	83,20%	70,60%

Източник: НСИ и авторски изчисления

Като административен център и традиционен образователен и културен център за района, град Шумен съсредоточава и голяма част от икономическия потенциал и силно доминира над останалите градове. В известна степен градовете Велики Преслав, Нови пазар и Каспичан балансират неговото влияние, като в централната част на областта се формира територия с определено по-висок потенциал. Северната и южна части на областта формират ясно определени територии с типичните проблеми на периферност.

2. Демографско състояние на област Шумен

Показателите за общото демографско развитие на област Шумен я поставят в сравнително благоприятни позиции спрямо другите области от СИР и страната, благодарение най-вече на възрастовата структура на населението. Макар постепенно съотношението на младите към възрастните хора в областта да се влошава, това става с

по-бавни темпове от тези в редица други области². Област Шумен е на 16 място на ниво NUTS 3 в България по брой на населението – 180 528 души към 01.02.2011 г., което представлява 2.5 % от населението на страната. В разпределението на населението на общинско ниво съществува ясно изразен дисбаланс между община Шумен и останалите общини. С най-голям брой население е община Шумен – 93 649 д. (51.9 % от населението на областта), а с най-малък – община Хитрино – 6 223 д. (3.4 %). За периода между двете преброявания населението на област Шумен намалява с – 23 850 души (-11.7 %), като темпът на намаление в областта е по-висок от средния за страната и за СИР, но областта продължава да е с по-благоприятна демографска картина, в сравнение с останалата част на страната, поради по-добрата възрастова структура³.

Статистически район, област, общини	Население към:			Прираст абсолютен брой	Прираст
	01.3.2001	01.2.2011	31.12.2015		
	7 928 901	7 364 570		-564 331	-7.1
Североизточен район	1 019 297	966 097 -		-53 200	- 5.2
Област Шумен	204 378	180 528	175 720	-28 656	-11.7
Велики Преслав	16 276	13 382	12 713	-3563	-17.
Венец	8 042	7 137	7 057	-985	-11.3
Върбица	11 249	10 391 -	10 432	-817	-7.6
Каолиново	12 544	12 093	12 522	-22	-3.6
Каспичан	9 808	7 976	7 687	-2121	-18.7
Никола Козлево	7 157	6 100	6 130	-1027	- 14.8
Нови пазар	19 559	16 879	16 478	-3081	-13.7
Смядово	8 242	6698	6 226	-2016	-18.7
Хитрино	7 045	6 223	6 503	-542	-11.7
Шумен	104 456	93 649	89 972	-14484	-10.3

Източник: НСИ и изчисления на автора.

² Найденов, Кл., Т. Трайков. Застаряване на населението в България - тенденции, особености и регионални различия стр. 286-292

³ Съгласно Наредба № 7 на МРРБ/22.12. 2003 г. за правила и нормативи за устройство на отделните видове територии и устройствени зони градовете се категоризират на: много големи градове - над 200 хил. жители; големи градове – от 100 хил. до 200 хил. жители; средни градове - от 30 хил. до 100 хил. жители; малки градове - от 10 хил. до 30 хил. жители; много малки градове -под 10 хил. жители.

Средната гъстота на населението в област Шумен е 53.3 д./кв.км и е по-ниска от средната за страната (66.34 д./кв.км). Гъстотата на населението в рамките на областта варира значително, като тя е най-висока в община Шумен – 143.6 д./кв.км, а най-ниска в община Смядово – 18.9 д./кв.км /7 пъти по-ниска/. По данни на Преброяване 2011 г. в 8 града в областта живеят 113 204 души, или 62.7 % от населението на областта, което е по-ниско от градското население на страната 72.5 %. В областния център - град Шумен живее 71.4 % от градското население. В периода 2001 – 2011 г. всички градове показват намаление: Шумен (-9.4 %), Велики Преслав (-17.3 %), Върбица (-9.4 %), Каолиново (-6.2 %), Каспичан (-15.5 %) , Нови пазар (-11.1 %), Плиска (-24.1 %) и Смядово (-9.4 %). Тази тенденция почти се запазва и за периода 2011-2015 г.

3. Трудова заетост и безработица в област Шумен

Трудовият пазар е силно инерционен, неговата стагнация или възстановяване се проявяват със значителен времеви лаг след проявите на финансовите и икономическите фактори. Коефициентът на заетост на населението на възраст 15+ в област Шумен за периода 2007-2015 г. намалява с близо 7 процентни пункта. Средната стойност на коефициента за периода 2008-2014 г. възлиза на около 54.2%, което е по-ниско от средното за страната – 63,4% и средното за СИР –59.6%. Областта е с по-ниски показатели за заетост от района с 5,4 процентни пункта, което я нарежда на предпоследно място сред другите области (Варна - 61.5%, Търговище - 56.4%, Добрич –59,8%). Настъпилата икономическа рецесия през 2009-2012 година доведе до нарастване на безработицата. Коефициентът на безработицата на населението в област Шумен за периода 2007-2015 г. е с по-високи стойности от средните за страната и за СИР, като през 2008 г. достига най-ниското си равнище от 11.44%. В резултат на финансовата криза през следващите години настъпва повишаване на показателя до 14.75% и 15.74% съответно за 2010 г. и за 2011 г., при стойности средно за страната съответно 9.47% и 9.67%. Във вътрешно областен план проблемът с безработните лица и през 2011 г. е най-сериозен в община Никола Козлево, където коефициентът на

безработица възлиза на 57.94%, при 53.68% през 2010. Следват общините Каолиново (55.39%), Венец (45.13%) и Върбица (31.01%). В общините Никола Козлево и Каолиново през последните 15 години се отчитат най-високите стойности на средногодишно равнище на безработица в страната. С най-нисък дял е община Шумен – 5.96%, като тя определя сравнително по-ниската средна стойност за областта спрямо средната за страната, при драстично по-високи стойности за някои от общините. От друга страна, по експертна оценка, има пряка връзка между етническия състав и заетостта на активното население. Поради значителния дял неграмотни, ниско образовани и неквалифицирани роми, заетостта сред този етнос е близо пет пъти по-ниска от тази сред българите и три пъти по-малка в сравнение с тази при етническите турци. Областта е с голям дял на малцинствено население. Отчитайки факта, че в плодовитостта на жените се наблюдават съществени различия в зависимост от етническата група, очаква се този дял да нараства. Общините с преобладаващо етническо население имат неблагоприятни образователни характеристики - голям брой неграмотни и слабо образовани, ниска записваемост на учениците в началното, основното и средното образование. В тясна връзка с образователния ценз на трудовите ресурси е и безработицата, която при тях е по-висока от средната за областта. Липсата на квалифицирана работна ръка влияе негативно върху инвеститорския интерес към тези общини и е пречка за икономическото им развитие.

Структура и състояние на заетостта и трудовите ресурси в Шуменска област 2011-2015 г.

Показатели		Години				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Средна годишна работна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение (лв.)	6 499	7 068	7 405	7 968	8 505
2	Коефициент на икономическа активност - 15 – 64 навършени години (%)	73.9	75.0	74.7	74.7	73.0
3	Коефициент на заетост - 15 - 64 навършени години (%)	53.9	54.9	55.1	58.7	58.5

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

4	Коефициент на безработица (%)	26.8	26.6	26.0	21.1	19.7
5	Регистрирани в бюрата по труда безработни лица към 31.12. (брой)	13 27 6	13 18 9	14 35 4	13 31 4	12 60 5
6	Относителен дял на населението на възраст между 25 и 64 навършени години с висше образование (%)	20.4	20.7	21.3	24.2	24.0
7	Относителен дял на населението на възраст между 25 и 64 навършени години със средно образование (%)	50.0	49.0	49.4	47.1	46.6
8	Относителен дял на населението на възраст между 25 и 64 навършени години с основно и по-ниско образование (%)	29.6	30.3	29.3	28.7	29.4

Източник: НСИ

Въпреки трудностите при наличието на нови инвестиции и подобрената бюджетна политика, най-вече от средства по линия на евро фондовете, данните показват, че средната работна заплата се увеличава, но се вижда и увеличение на населението с основно и без образование. По експертна оценка Шуменска област е една от трите с най-висока безработица. От друга страна прилагането на програми за заетост и реализацията на проекти по еврофондовете намалява нивата на безработните. Важно значение за региона има значителната емиграция във възрастовата група от 25 до 50 години в Западна Европа, която оказва положително въздействие върху социално-икономическото състояние на областта. На практика област Шумен не привлича големи инвестиции. Като съществени причини за това са лошата регионална свързаност, липсата на цялостна газификация на всичките общини в областта, забавянето на редица инфраструктурни обекти. В голяма степен в областта се забелязва и слабо развитие на сектора на услугите, както и недостатъчни нива на прозрачност и публичност на местното самоуправление. Наред с това необратимо се увеличава делът на застаряващото население, което е резултат от увеличаваща се вътрешна миграция на населението в посока Варна, София и други по-големи градове в Европа.

4. Възможности за подобряване на регионалното развитие

Основните проблеми на област Шумен са свързани с подобряването на пазара на труда, така също развитието на малките и средни предприятия, извеждането на Шуменския университет като водещ

образователен център, развитието на туризма и въвеждането на повече електронни услуги в населените места. Това е свързано с благоприятно ситуиране на областта по отношение на важните транспортни оси в страната, с възможност за интегриране в международните транспортни потоци, респ. икономически връзки. На практика близостта до Черно море е възможност за област Шумен да има активна роля на “подхранващ тил” на Черноморското крайбрежие. По отношението на оценката на трудовите ресурси е необходимо на областно ниво да се създаде на Регионална референтна мрежа (РРМ) за оценка компетенциите на работната сила на браншово и областно ниво. Това трябва да бъде свързано с внедряване на система за прогнозиране на потребностите на пазара на труда от работна сила, осигуряване на условия за продуктивна и качествена заетост на трудоспособните лица. От друга страна добре е област Шумен да определи своята отраслова насоченост. Благоприятен климат за развитието на разнообразно земеделие (производство на зърнени и технически култури, зеленчукопроизводство, лозарство) Наличие на академични институции и на научно-изследователски звена в областта на земеделието, в които работят високо квалифицирани кадри. увеличаване на лесистостта на територията чрез залесяване край населените места, реките и водните площи с бързо растящи дървесни видове. Продължаване на укрепване на капацитета на изградените специализирани предприятия за преработка на отпадъци (от алуминий, стъкло, нефтопродукти и др.) и центровете за разкомплектоване на излезли от употреба превозни средства (в Шумен и Нови пазар). Същевременно е необходимо да се изградят нови икономически зони около Нови Пазар, Хитрино, Никола Козлево, Каспичан и Велики Преслав и съответно продължаване на политиката на за газифициране и на другите населени места, предвид преминаването на северния клон на националната газопреносна система през област Шумен. Газифициране на стопанските субекти и развитието на пазара на природен газ за битови нужди и в други населени места от общините в област Шумен, ще даде тласък на регионалното развитие. В по-малките общини трябва да се внедрят съвременни информационни техноло-

гии в управлението околната среда и природните ресурси, вкл. Географски информационни системи (ГИС). От друга страна относително високото образователно равнище на населението в областния център и в градските общински центрове е благоприятна предпоставка за социално-икономическото развитие на областта, но и възможност благодарение на Шуменския университет да се подобри образователното равнище на отделните етнически групи и като цяло се повиши образователното равнище на населението⁴. Важно значение за развитието на областта е нейната регионална свързаност. Това означава сериозни усилия за изграждане на скоростен път Русе-Шумен, удвояване на жп линията Русе-Каспичан, модернизация и реконструкция на път Шумен - Велики Преслав – Върбица-Сливен. От друга страна да се търсят възможности за изграждане на нов скоростен път Шумен-Исперих с цел включване в урбанизационния ареал на община Шумен на общините Хитрино и Венец, както и съвместни усилия с областите Разград, Търговище и Сливен за модернизацията на летището при град Търговище за промяна на неговия статут на национално с международно значение.

Заклучение

През последните години регионалното развитие става все по-осезаем приоритет, за съжаление областите в България нямат нужния темп на социално-икономическо развитие. Основният проблем обаче си остава влошената демографска ситуация, която на практика оказва негативно отношение върху потребителското поведение и води до намаляване на обема на производство и конкурентоспособността на нашите региони. От друга страна от изнесените данни е, че Шумен може да бъде причислена към средно развитите в социално-икономически аспект области. В значителна степен тенденциите, характерни за страната, са валидни и за региона. Възпроизводството на населението е въпрос от особена важност, свързан не само с демографското развитие на областта, но и с формирането на трудовите ресурси. Това на практика означава, че областта се нуждае от ясен

⁴ Виж. Янков, Р. (2016) Депопулацията на Северна България стр. 293-300

социално-икономически профил, в който да се съчетаят демографските, икономическите и социалните възможности на региона. Перспективите в тази връзка могат да бъдат благоприятни, ако областта заложи на силно земеделие, развитие на малки и средни предприятия в областта на хранително-вкусовата и химическата промишленост, а също така като основен приоритет и подобряване на образователната структура на населението особено в отделните смесени региони и етнически общности. Важно значение за Шуменска област трябва да има и регионалната свързаност като градът трябва икономически да се отвори към Търговище, Разград, Сливен, Добрич и Силистра, още повече напоследък се забелязва и изоставане на комуникациите с малките общини и градове в областта. В перспектива възможностите на Шуменска област са сериозни и възможностите за развитието на областта зависят основно от регионалния бизнес елит и предприемчивостта на хората, както и подкрепа от страна на държавата за реализация на по-големи инфраструктурни обекти и ориентиране на инвеститори към региона.

Използвана литература:

1. Атанасова, М., Кл. Найденов (2016) Обезлюдяването в Р България и целенасочените инвестиционни програми – българския опит и практика. стр. 240-248
2. Будинов, Б., Кл. Найденов. (2016) Демографско поведение на населението в Р България – тенденции и перспективи. стр. 252-257
3. Найденов, Кл. (2012) Интеграция на глобалните проблеми в околната среда и регионалното развитие.
4. Найденов, Кл., Т. Трайков. (2016) Застаряване на населението в България - тенденции, особености и регионални различия стр. 286-292
5. Програма за управление на община Шумен за периода 2015 - 2019 година
6. Програмата за енергийна ефективност в Шуменска област
7. Областна стратегия за развитие на област Шумен за периода 2014 – 2020 г.
8. Стратегия за развитие на туризма на територията на община Шумен 2009 – 2013
9. Янков, Р. (2016) Депопулацията на Северна България стр. 293-300

Тематично направление

„ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ”

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

ФИНАСОВИЯТ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА РЕФОРМИТЕ В ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧЕН СЪЮЗ НА ЕС

Татяна Хубенова-Делисивкова

Институт за икономически изследвания на БАН – София

stefanovatatiana@gmail.com

Abstract. The problems and prospects of the financial integration of Bulgaria to the EU are analysed in the area of financial intermediation and the regulation of the financial sector in the context of the post-crisis development of the Economic and Monetary Union (EMU) of the EU. The achieved compliances of Bulgaria with the EU requirements are underlined with arguments and with regard to the practical implementation of the policies for the preparation to join the EMU..

Keywords: *financial integration, financial intermediation, financial reform, monetary union*

Въведение

На съвременния етап кризата на интеграцията в ЕС отразява както трудностите по преодоляване на Глобалната криза и последвалата Европейска суверенна дългова криза, така също и неравномерния и противоречив процес на провежданите реформи в Съюза във финансовия сектор на отделните страни-членки. Най-голямото предизвикателството в ЕС остава незадоволителната ефективност на интеграцията за преодоляване на конфликта между нуждата от стабилизиране на икономиките и стимулиране на прехода към висок и устойчив растеж. Финансовият сектор на ЕС е обект на дълбока структурна реформа, която трябва чрез пререгулиране да преодолее отрицателното въздействие на дълговата криза на държавните финанси върху платежоспособността и ликвидността на финансовите посредници и да прекъсне зависимостта между фискалната дестабилизация на страните членки и високата дългова екс-

позиция на финансовия сектор (Gros,2013). Различията в състоянието на финансовия сектор в отделните страни са значителни и това обуславя нови рискове пред „заразата“ с риск при трансграничните операции и прави възможни диспропорции и неравновесия във финансовите и капиталови потоци между страните-членки.(James, 2012).

Различията между страните в Еврозоната и страните извън Еврозоната се задълбочават не на последно място и поради ролята на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ за подпомагане на макростабилизацията на страните от Еврозоната, която продължава да се удължава по необходимост. Поради трудностите и проблемите на фискална консолидация и банковите кризи в периода 2011–2016 г. на най-засегнатите от Европейската дългова криза страни от Еврозоната интеграционният процес се забавя, а след референдума за излизането на Великобритания предстои преосмисляне на бъдещия модел на интеграция. Неизбежно протичат процесите на задълбочаване на диференцираната интеграция между страните от Еврозоната и останалите страни от ЕС. (Tabellini, 2015).

България като член на ЕС вече е част и обект на процесите на „диференцираната интеграция“, която има определени негативни последици в условията на кризисните тенденции в ЕС от 2007 г. и се проявява конкретно в забавянето на включването на страната ни в Икономическия и паричен съюз като най-развитата форма на интеграция в ЕС. Усложняването на „условността“ за допускане до ИПС става по-голямо с кризисните процеси в ЕС (Dyson, 2008). В перспектива за финансовата интеграция на България в ЕС има значение бъдещото развитие на интеграционния процес чрез подобряване на финансирането на реалната икономика и подобряване на финансовото посредничество и развитието на финансовия пазар (ЕК, 2016). Интеграционният процес за участие в ИПС се усложнява както функционално, така и институционално с изискванията за изграждане на Банков и Фискален съюз (Five Presidents’ Report, 2015). Заедно с това протича широка дискусия за алтернативите на избор на участие в интеграцията, включително относно бъдещето

/не/участие в ИПС на отделни страни-членки.

Реформите във финансовия сектор в България

Във връзка с преодоляването на Европейската суверенна дългова криза и продължаващата икономическа стагнация в Евронзоната протичащите след 2010 г. реформи в ЕС се ускоряват. Промените в регулаторната рамка на Европейското финансово пространство и в Евронзоната неизбежно оказват важно въздействие и върху българският банков и небанков сектор, който поради кризата също бе засегнат от неблагоприятните външни фактори.

От 2013 год. в нашата страна протича най-голямата еднократна промяна в банковата регулативна рамка през последните повече от 15 години.

В средата на 2013 г. реформата на финансовия сектор в ЕС се фокусира върху преодоляването на слабостите на кредитните институции поради влошената им капиталова адекватност вследствие на кризата. С приемането на Директива 2013/36/ ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. (относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници) и Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година (относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници) у нас се въвеждат нови изисквания за управление на основните банкови рискове и на капиталовата адекватност.¹ Направени са сериозни изменения в Закона за кредитните институции и в

¹ Тези два документа заменят съществуващата до тогава Директива за капиталовите изисквания. По същество, новите регулации отразяват в голяма степен изискванията на Третото международно споразумение на Базелския комитет за банков надзор относно капиталовите стандарти и мерки - „Базел 3”. Регламентът е директно приложим, което от своя страна доведе до значителни промени в Закона за кредитните институции и някои наредби на БНБ, както и до отпадането на редица действащи досега наредби, като Наредба № 7 на БНБ за регулиране на големите експозиции и Наредба № 8 на БНБ за капиталовата адекватност на кредитните институции.

подзаконовата нормативна база², които засегнаха в различна степен отделните кредитни институции у нас.

Транспонирането на важни директиви на ЕС в банковия сектор на България е реформен процес, който неизбежно не само е в съответствие с реформите в ЕС, но обективно отразява необходимостта от съвременно регулиране на финансовото посредничество. Като пример за това са промените в режима на мерките за държавната помощ в съответствие с изискванията на правото на ЕС. В отговор на кризата на Корпоративна търговска банка от средата на 2014г., след острата ликвидна атака срещу няколко кредитни институции, България доказва съответствие с изискванията на ЕС. С държавна помощ първоначално стана възможно преодоляване на ликвидни проблеми на Първа инвестиционна банка, за която се приложи процедурата на Европейската комисия за отпускането на държавна помощ с цел да не се застрашава устойчивостта на банковата система.

Проблемите за интервенциите с държавна помощ и с реформа на банковия надзор от страна на БНБ се изостриха след поставяне на Корпоративна търговска банка под специален надзор поради установени злоупотреби, лоши практики и нарушения на регулациите за банкиране и последвалото отнемане на нейния лиценз от БНБ. Наблюдаваната криза се наложи да се управлява не само за сметка на натрупани в банките буфери. Чрез предприетите допълнителни мерки, както от БНБ, така и от правителството не се допусна разпространяване на негативните ефекти върху останалата част от банковата система.

Паралелно с реформите в управлението на банковата система се премина към въвеждането и на нови форми за надзорна и финансова отчетност. Новите изисквания са в сила от 1 януари 2014 г., като с тях се въвеждат и допълнителни инструменти, даващи гъвка-

² Така например, фундаментална промяна е отпадането на Наредба № 9 на БНБ, която уреждаше специфичните провизии за кредитен риск. На мястото на специфичните провизии, банките следва да извършват допълнителни счетоводни провизии по Международните стандарти за финансова отчетност, целящи намаление на балансовата стойност на кредитите в просрочие над 90 дни.

вост на надзорните органи по отношение на поддържането на адекватни капиталови нива на банковата система. Това са въвеждането на задължителен предпазен капиталов буфер, буфер за системен риск, дискреционен антицикличен буфер, дискреционни буфери за глобално и местни системно важни институции, както и нови регулаторни отношения за ликвидност и ливъридж.

Във връзка с тези решения, БНБ проведе оценка на въздействието на новите изисквания върху капиталовата структура и рисково-претеглените активи на банковата система, резултатите от които свидетелстват за запазване на високата обезпеченост с капитал и поддържане на досегашното ниво на капиталова адекватност в системата.³ Наред с облекчаването на достъпа до финансиране на икономическите субекти, обаче, се засилва консервативността при оценката на риска по просрочени експозиции на банките, с оглед все още високите нива на този риск в системата.

Новата капиталова рамка засилва ролята на процесите по вътрешен анализ на адекватността на капитала, поради необходимостта от по-пълно обхващане на всички рискове от банковата дейност, оставащи извън минималните капиталови изисквания. Поради тази причина, се засилва ролята на процеса по надзорен преглед от страна на регулаторните органи, чиято основна цел е да се гарантира допълнителната устойчивост на банките и други кредитни институции срещу стресови събития и едновременно проявление на различни по вид рискове.

Новият подход за реструктуриране във финансовия сектор на ЕС

³ Тези добри резултати за банковата система се коренят в по-консервативните изисквания на досегашната капиталова рамка, трансформирани в новите изисквания на ЕС чрез по-ранно въвеждане на допустимите капиталови буфери, както и във високото качество на банковия капитал на банковите институции у нас, състоящ се в значителна степен от обикновени акции и капиталови резерви. При промените в размера на рисково-претеглените активи, най-значителен е ефектът от облекчаване на капиталовите изисквания спрямо класовете „Експозиции на дребно” и малки и средни предприятия. Това би следвало да има положителни ефекти за тяхното банково кредитиране.

В изпълнение на ангажиментите си за финансова и правна конвергенция нашата страна вече прилага новите регулации в ЕС, според които при финансови кризи финансовият сектор носи отговорност по *споделяне на загубите* чрез установяване на нов режим за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници.

През 2015 г. в българското законодателство бе транспонирана *Директива 2014/59/ЕС* чрез приемане на нов Закон за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници⁴ Съгласно разпоредбите на Закона за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници се учредяват нови институции. Създаването на Фонд за реструктуриране на банки (управляван от Управителния съвет на Фонда за гарантиране на влоговете в банките (ФГВБ) и на Фонд за реструктуриране на инвестиционните посредници (под егидата на Управителния съвет на Фонда за компенсирание на инвеститорите) изгражда необходимата институционална структура в България за провеждане на съвременните реформи в ЕС по отношение на финансовия сектор.⁵ През последните години се наблюдава тенденцията най-много защитени клиентски активи да се управляват от бан-

⁴ Приемането на разглеждания Закон в края на юли 2015 г. бе наложително, тъй като срокът за транспониране на Директива 2014/59/ЕС бе изтекъл и от Европейската комисия бе стартирана процедура за нарушение № 2015/0014 по изпълнение на задълженията, произтичащи от членството на Република България в Европейския съюз Директивата има за цел да установи ефективна рамка на европейско ниво за справяне с банкови кризи на достатъчно ранен етап, така че да се предотврати пренасянето на финансовите проблеми на отделни кредитни институции върху цялата банкова система, както и да се премахне във възможно най-голяма степен необходимостта от използване на публични средства за подпомагане на неплатежоспособни банки.

⁵ Към края на 2015 г. участниците във Фонда са 91, от които 40 инвестиционни посредника, 21 банки-инвестиционни посредника и 30 управляващи дружества. Клиентските активи, управлявани от участниците във Фонда, към края на 2015 г. са 21,63 млрд. лв. и бележат увеличение от 3,7 млрд. лв. на годишна база, като защитените клиентски активи са 1,43 млрд. лв. Събраните във Фонда средства към 31.12.2015 г. са 13,06 млн. лв. и са инвестирани основно в ДЦК, като приходите от годишни вноски през 2015 г. са на сума 967 хил. лв.

ките-инвестиционни посредници (63%), което е в компетенциите на Фонда за защита на инвеститорите.

В съответствие с изискванията на Директива 2014/59/ЕС българското законодателство въведе изискуемите финансови инструменти за реструктуриране: продажба на стопанска дейност, мостова институция, обособяване на активи и споделяне на загуби. Във връзка с Директива 2014/59/ЕС за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници в ЕС се предприемат промени и в *Директивата за схемите за компенсиране на инвеститорите*. В мрежата за финансова сигурност у нас се въвеждат промени в институционален и регулаторен план. Те касаят до голяма степен Фонда за защита на инвеститорите и Фонда за гарантиране на депозитите в банковата система. Промените в законодателството за гарантиране на банковите влогове у нас и за ФГВБ са изцяло в съответствие с разпоредбите на Директивата по отношение на сътрудничеството между схемите за гарантиране на депозитите на страните от ЕС. Предприети са мерки за сътрудничество със страните от ЕС, в които е местоучредяването на кредитни институции, които в България са клонове на чуждестранни банки и не участват в българската система за гарантиране на влоговете.

В съответствие с поетите ангажименти в Националната програма за реформи „Европа 2020“, приета на 5 май 2015г. от Министерския съвет, БНБ организира извършването на преглед на качеството на активите (ПКА) на лицензираните от БНБ банки, включително проверка на качеството и адекватността на използваните оценки за стойност на активите, приетите обезпечения и практиките по обезценяване и провизиране, при участие на независими външни лица с висока професионална репутация. Прегледът е извършен в пряко сътрудничество с Европейската комисия и Европейския банков орган и се основава на методологията на Европейската централна банка, приложена при стрес-тестовете на банките в Евроразона при стартирането на Единния надзорен механизъм. ПКА и стрес тестът

потвърди стабилността на банковия сектор.⁶ В банковия сектор предстои процес на консолидация, не толкова с цел оздравяване, а като реструктуриране на банките поради отчитането на проблеми, които им създава намаляването на банковата доходност в условията на продължаващата тенденция на намаляване на лихвените маржове. Комисията за финансов надзор от своя страна организира от март 2016 г. извършване на преглед на активите на пенсионните фондове и на балансите на застрахователите също под егидата на компетентните европейски институции.

Резултатите от ПКА и стрес теста на банковия и небанков сектор са важен етап от цялостната оценка на българския финансов сектор (БНБ, 2016) За доверието към неговата стабилност и готовност за интеграция в ИПС има значение и позицията на международните институции – МВФ и Световната банка. От тяхна страна в рамките на съвместната им Програма за оценка на финансовата система (FSAP) от 2015 г. е проведен преглед на българския финансов сектор. Вече се изпълняват препоръките на оценката на съответствието на банковия ни надзор с Базелските принципи на основа на доклада на МВФ и Световната банка от 2015 г.⁷ След цялостната оценка от страна на МВФ и Световната банка на финансовия ни сектор по FSAP към началото на 2017 г. нашата страна има достатъчно основания да предприеме конкретни действия в диалога си с европейските институции за присъединяването към Еврозоната и пълното интегриране в Европейската надзорна и финансова архи-

⁶ Прегледът на качеството на активите (ПКА) и стрес-тестовете обхванаха всичките 22 банки, лицензирани от БНБ, с изключение на 6-те клона на чуждестранни банки, функциониращи в България. ПКА се проведе в периода 15 февруари – 30 юни 2016 г. Обект на прегледа са активи на обща стойност 84.2 млрд. лв. към 31 декември 2015 г., или 96% от банковата система. В резултат от прегледа на качеството на активите са изготвени оценки за корекции на обща стойност 665 млн. лв., или 1.3% от рисково претеглените активи, които следва да бъдат отразени във финансовите отчети на банките.

⁷ IMF and the World Bank (2015) BULGARIA: FINANCIAL SECTOR ASSESSMENT PROGRAM: The Detailed Assessment of Observance on the Basel Core Principles for Effective Banking Supervision on Bulgaria, IMF Country Report No. 15/295, October 2015.

текстура.⁸

Заклучение

Процесът на финансова интеграция на България към ИПС протича в условия на преодоляване на криза в Евроната и предстоящи промени в модела на интеграция в ЕС. Този процес е свързан неизбежно с висока транзакционна цена на реформите в институционален, правен и функционален порядък за институциите и икономическите субекти на България. Перспективата за приемането на еврото не би следвало да бъде «подвижна» и «неопределена» цел. Отлагането на тази перспектива ще лишава нашата страна от ползите от приемане на еврото, свързани с ефектите на общата парична политика на ЕЦБ и с преодоляване на сегментацията на финансовия пазар от Евроната. Участието в Евроната може да стимулира ускоряването на адаптацията на цени и доходи в интерес на реалната конвергенция с ЕС и повишаването на конкурентоспособността на икономиката.

Използвана литература

1. БНБ (2016) Доклад за резултатите от прегледа на качеството на активите и стрес теста на българската банкова система. http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_law/laws_bankrecovery_bg.pdf
2. Европейска комисия (2016) Доклад на ЕК по механизма за ранно предупреждение, 2016.
3. Dyson, K. (2008) Euro Entry as Defining and Negotiating Fit: Conditionality, Contagion and Domestic Politics, in: External Empowerment and Domestic Transformation in East Central Europe, ed. by K. Dyson, Oxford University Press p.4-45.
4. Five Presidents' Report (2015) "Completing Europe's Economic and Monetary Union", Report by Jean-Claude Juncker, in cooperation with Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi and Martin Schulz, June 2015.

⁸ Радев, Д. (2016) Прегледът на качеството на активите и стрес-тестът на банковата система през 2016 г., в: “Тримесечен бюлетин на АТБ в България“, бр.44, януари 2016 г.

5. Gros, D., (2013) "Banking Union with a Sovereign Virus: The self-serving regulatory treatment of sovereign debt in the euro area," CEPS Papers 7904, Centre for European Policy Studies.
6. James, H. (2012), Making the European Monetary Union, p. 248.
7. Tabellini, G. (2015) The main lessons to be drawn from the European financial crisis In :Vox, 07 September 2015.

ТРАНСПОНИРАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ НОРМИ В СФЕРАТА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ В БЪЛГАРСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

Диана Димитрова
Икономически университет – Варна
dianadim@ue-varna.bg

Abstract. The report analyzes the method of transposition of the European norms in the sphere of public procurement in the Bulgarian legislation. It examines the normative regulation of the public procurement in the borders of the European Union in the frame of retrospective and contemporary analysis. In this relation the author examines the necessity of transposition of the norms and harmonization of the national legislation, as well as the methods of transposition – what type of normative acts are adopted in order to be conform to the specificity and principles in the sphere of public procurement.

Keywords: *public procurement, transposition, European Directives*

Въведение

В съвременният етап от своето развитие българското законодателство в областта на обществените поръчки е динамична система от норми, променяща се, както в зависимост от потребностите наложени от обективните процеси протичащи в страната, така и под влияние на насоките на европейския законодател. След реализираното членство на България в Европейския съюз за страната настъпиха ангажменти, които обвързват процеса на легислатура във вътрешното ни право с приетите норми на европейския съюз. Това е част от общностната идея, изискваща ангажираност на страните членки и създаваща гаранция за развитие както на съюза, така и за стабилитета на отделните страни. България след 2007 г., в качеството си на пълноправен член следва стриктно да съблюдава общностните политики и предвид контролните механизми на общностния пазар да хармони-

зира нормите на вътрешното си законодателство и в частност в сферата на обществените поръчки, така че да не се създават формални трудности на адресати от ЕС.

В тази връзка **цел на настоящият доклад** е анализ на извършеното транспониране на норми от европейското към националното българско законодателство с приемането на новия Закон за обществените поръчки (ЗОП).

За реализиране на посочената цел се извеждат **няколко задачи**:

- да се набележат основните актове на Европейския съюз изискващи законодателна реакция и транспониране във вътрешното българско право
- да се очертаят и анализират основните насоки и етапи в процеса по хармонизиране на законодателството в областта на обществените поръчки в България,
- да се анализира нивото на транспониране на норми извършено в новия ЗОП и на база на това да се отправят критики и препоръки.

Европейски норми в сферата на обществените поръчки. При създаването на Европейския съюз основните цели заложили от основателите са постигането на просперитет и гарантиране на мира. Приема се, че едно от основните средства за това е създаването на общностен пазар и премахване на бариерите. В тази връзка европейското право в областта на обществените поръчки е важна част от политиката на общностния пазар. То създава правната рамка за регулирането на обществените поръчки, с която държавите-членки следва да се съобразят при създаването и приложението на националното право. Явява се и своеобразен двигател за развитието на правото в областта на обществените поръчки (Bachmann, 2016, 459) в националните законодателства на страните предвид необходимостта от транспониране на нормите му. Съгласно общата класификация в източниците правото на ЕС може да бъде разделено на първично и вторично, като първичното е директно приложимо, а вторичното следва да бъде транспонирано в националното законодателство. За да осигури приложимостта на Европейската правна рамка

ЕС приема директиви за регламентация на процедурите в областта на обществените поръчки. Държавите членки следва да предприемат необходимите мерки за въвеждане на директивата в националния си правен ред чрез закони, подзаконови и административни средства или да ги транспонират до определения срок (Попова, Ж., 2011, стр. 359). Поради различни причини като усъвършенстване на законодателството, опростяване и прозрачност, по-голяма гъвкавост за държавите членки директивите са били изменяни или са били приети нови такива на няколко етапа. Едни от първите директиви в областта на обществените поръчки биват приети 1971¹ и 1977 г.² В следващите години европейският законодател актуализира общностната рамка, като в актуален съвременен план значение се отдава на приетите през 2004г. нови Директиви, очертаващи нормативната рамка за обществените поръчки^{3,4}. Съответно през февруари 2014 г. са приети трите най-нови директиви очертаващи режима на обществените поръчки и отменящи предходните директиви – Директива 2014/24/ЕС за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕС и Директива 2014/25/ЕС относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО. Третата нова директива – Директива 2014/23/ЕС за възлагане на договори за концесия⁵. Регулирането на материята не ди-

¹ Директива 71/305/ЕИО на Съвета от 26 юли 1971 г. относно координирането на процедурите за възлагането на обществени поръчки за строителство ОВ L 185, 16.8.1971 г., стр. 5

² Директива 77/62/ЕИО на Съвета от 21 декември 1976 г. относно координирането на процедурите за възлагането на обществени поръчки за доставки ОВ L 13, 15.1.1977 г., стр. 1

³ Директива 2004/18/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 31 март 2004 година относно координирането на процедурите за възлагане на обществени поръчки за строителство, услуги и доставки, Официален вестник на Европейския съюз L 134 от 30 април 2004 г.

⁴ Директива 2004/17/ЕС относно координиране на процедурите за възлагане на обществени поръчки от възложители, извършващи дейност във водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги, Официален вестник на Европейския съюз L 134 от 30 април 2004 г.

⁵ Директива 2014/23/ЕС за възлагане на договори за концесия от 26 февруари 2014 г.

ректно от първичните актове (източници на правото на ЕС), а основно от директиви дава свободата на страните членки да преценят по какъв начин да ги транспонират в националното си законодателство, съобразявайки се с неговите особености и принципи. Тази кратка ретроспекция на процеса на нормотворчество в сферата на обществените поръчки в ЕС дава основание за няколко извода.

Още от самото начало е осъзната ролята на обществените поръчки за вътрешния пазар и в отговор на това се предприемат мерки за усъвършенстване и хармонизиране на законодателството в тази област. То е претърпяло редица промени, обусловени от натрупаната практика, както в национален така и в Европейски мащаб и съответните установени проблеми при приложението му.

На следващо място регулирането на материята не директно от първичните актове / източници на правото на ЕС/, а основно от директиви дава свободата на страните членки да преценят по какъв начин да ги транспонират в националното си законодателство, съобразявайки се с неговите особености и принципи. Така на националният законодател е дадена свободата да избере най-подходящия вид нормативен акт за въвеждане на изискванията на директивите в националното законодателство.

Транспониране в българското законодателство. В своето развитие законодателството в обществените поръчки в България е отворено към европейско влияние още от началния момент. С приемането на Закон за възлагане на държавни и общински поръчки⁶ през 1997 г. се цели сближаване на законодателството на Република България с това на Европейската общност. През 1999 г. е приет нов Закон за обществените поръчки⁷, с който предходния е отменен, поради ред причини една от които е необходимостта за привеждане на вътрешното законодателство в съответствие с действащите Директиви на ЕС в тази област. Предвид нуждата националното законода-

⁶ Закон за възлагане на държавни и общински поръчки обн. ДВ, бр. 9 от 1997 г., отм. бр. 56 от 1999 г.

⁷ Закон за обществените поръчки обн. ДВ, бр. 56 от 1999 г., отм. ДВ, бр. 28 от 2004 г., изм. бр. 64 от 2004 г.

телство да се хармонизира с европейското през 2004 г. както и задълженията на Р. България за създаване на орган по обществените поръчки предвидени в преговорите за присъединяване към Европейски съюз по глава 1 "Свободно движение на стоки" е приет нов Закон за обществените поръчки, с който е отменен предходния. Законодателната рамка се допълва и от редица подзаконовни нормативни актове. През 2006 г. се налагат съществени изменения като една от основните причини за тях е предстоящото влизане в сила на Договора за присъединяване на България към ЕС.

Към настоящият момент съвременното ни вътрешно законодателство в сферата на обществените поръчки е отново отговор на потребностите от пълна и цялостна хармонизация, наложила се като необходимост в следствие на приетия пакет от европейски директиви. Именно в рамките на този процес през 2016 г. в изпълнение на задължението за транспониране на новите директиви в България е приет нов Закон за обществените поръчки⁸ и Правилник за прилагането му⁹ В България регламентацията на отношенията, възникващи по повод на обществените поръчки е основно в ЗОП и правилника за прилагане на закона или всички въпроси по възлагане и обжалване са обхванати от тези актове и може да се приеме, че е бил създаден един рамков закон. Европейските норми са транспонирани в новия ЗОП, като този път законодателят е предприел подхода на почти дословно транспониране.

Този подход наред с положителните си моменти, касаещи обхващането в максимална степен на европейските норми и пренасянето им във вътрешното законодателство страда и от ред недостатъци. На първо място буквално пренесени текстове и определения не съответстват на спецификата на българските обществени отношения. Не са отчетени националните особености и натрупаният положителен опит от предходното ни законодателство, отразило както бъл-

⁸ Закон за обществените поръчки Обн., ДВ, бр. 13 от 16.02.2016 г., в сила от 15.04.2016 г.

⁹ Постановление на Министерски съвет № 73 от 5.04.2016 г., обн., ДВ, бр. 28 от 8.04.2016 г., в сила от 15.04.2016 г.

гарска съдебна практика, така и правна доктрина. Затруднения възникват и при тълкуването на тежки и претрупани текстове на закона.

Заклучение

След извършеният ретроспективен анализ на европейските норми в областта на обществените поръчки и съответното им транспониране в българското законодателство могат да бъдат направени определени изводи и обобщения. Българският законодател през различните етапи от развитието на законодателството в разглежданата област е следвал достиженията на европейското общностно право, като в първият период това е обусловено от предстоящото членство и свързаните с това изисквания, а към настоящия момент е породено от задълженията на страната, като пълноправен член на ЕС.

Възприетият в България нов метод за създаване на рамков закон е удачен в областта на обществените поръчки, тъй като в единен документ се съдържат основните разпоредби (подобно на новите директиви на ЕС, обединяващи предходните за строителство, доставки и услуги). Безспорна е законодателната тенденция към синхронизиране на националното законодателство и адаптиране на европейски норми и практики. Същевременно като проблем следва да се отбележи не доброто координиране на институциите, органите и свързаните с тях компетенции с цел практическа ефективност. Често се забавя приемането на подзаконовите нормативни актове по приложение на закона, на необходимите образци и формуляри. Това води до недобро прилагане на практика на законовите разпоредби, на превантивни и санкционни компетенции.

Използвана литература

1. BACHMANN, S., BAUMGARTNER, G. (2016), *Besonderes Verwaltungsrecht*, Verlag Österreich, 704.
2. ПОПОВА, Ж. (2011), *Право на Европейския съюз*, Издателство Сиела, 658.

ЕВРОПЕЙСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ В ОБЛАСТТА НА ПУБЛИЧНОТО ФИНАНСОВО УПРАВЛЕНИЕ

Галин Марков

Икономически университет – Варна

gmarkov@ue-varna.bg

Abstract. The scientific paper researches the idea for internal financial control in the terms of public financial management. The notion of public internal financial control is presented as a mean of the European integration in the area of public financial management. The results of empirical adoption of the public internal financial control conception are introduced. The principal thesis of the author is that the perception of sound financial management in the public sector requires not only an organizational but a cultural change in the thinking of the public managers. This shift affects substantially organization and functioning of the public internal financial control.

Keywords: *European integration, Public financial management, Public internal financial control*

Днес в началото на 21 век, интеграцията в нейните различни форми бележи възход в развитието си. Икономическото и политическото обединение на европейския континент намират израз в материален и социален прогрес. Идеята за обединена Европа построена върху фундамента на споделените ценности води до прилагане на близки, дори сходни модели за обществено и икономическо управление. Тяхната цел е насочена към просперитет и подобряване на благосъстоянието на гражданите на стария континент. Страните членки успяват да използват акумулираните ресурси по посока на добруването на гражданите си. Така възниква въпроса дали управляващите елити са склонни да възприемат ефективното, ефикасното и икономично разходване на предоставените им публични ресурси. Споделеното финансиране на приоритетите в европейското развитие

и разходването на мащабни финансови и кадрови ресурси за тяхната реализация поставят остро проблемите за контрол, както при целеполагане и обосноваване на тези приоритети, така и във връзка с тяхната реализация. Това е и основния аргумент, който предопределя актуалността на разглежданата в настоящата публикация проблематика.

Всяко научно изследване носи информация за спецификата и насоките в развитието на своя обект. В този смисъл достигнатите изводи могат да се използват, като инструмент за влияние върху него и насочването му по посока, зависеща от обществените интереси. Така познаването на публичните, финансово – управленски насоки на икономическата интеграция, способства рационалното управление на обществените фондове. Това е и аргумент за значението на представената в научния доклад проблематика.

Целта на доклада е да представи рамката за вътрешен финансов контрол в публичното управление, като инструмент на европейската икономическа интеграция. Нейното постигане налага изпълнение на следните задачи. Те са, кратък анализ на въпросите свързани с икономическата интеграция и публичното управление в националната и световна литература, представяне на концепцията за публичен вътрешен финансов контрол.

В националната и международна литература съществуват множество дефиниции за същността на икономическата интеграция. Така например Маринов (2010) използва етимологичен подход при нейното дефиниране на Той изхожда от лексикалното значение на понятието сведено до икономиката. С други думи икономическата интеграция е стопанското обединение на различните части на едно цяло. Теориите в областта на икономическата интеграция според автора могат да се представят, чрез таблицата по-надолу.

Таблица 1

Теории за икономическата интеграция по Маринов

<i>Название на теоретичната концепция</i>	<i>Характерни черти</i>
Неолиберален интеграционен модел	Икономическата интеграция е свободно движение на хора, стоки и услуги, което завършва с уеднаквяване на икономическата политика
Дирижистка школа	Икономическата интеграция е процес с преобладаваща държавна намеса в областта на външно – икономическите отношения.
Структурализъм	Икономическата интеграция е основана на дейността на транснационалните корпорации.

Друг учен работещ в областта на икономическата интеграция е Rosamond. Той концентрира изследванията си върху, европейската интеграция. В свое изследване от 2010 година той разграничава няколко теории относно нейната същност. Те могат да се обобщят с помоща на следната таблица

Таблица 2

Теории за европейската икономическа интеграция по Rosamond

<i>Название на теоретичната концепция</i>	<i>Характерни черти</i>
Федерализъм	Икономическа интеграция между център и периферия. Нейната основа се характеризира с баланс между единство и разнообразие.
Функционализъм	Интеграцията е еволюционен процес. Тя би следвало да бъде, рационален и мирен процес.
Транзакционализъм	Представя икономическата интеграция, като средство за избягване на военни и социални конфликти.
Неофункционализъм	Икономическата интеграция е проводник на общо човешки ценности, като свобода, справедливост и просперитет.

Може да се обобщи, че икономическата интеграция е сложен и значим процес. Последствията от нея формират в дългосрочен план облика на големи световни региони. Обединението на европейския

континент поставя въпроса за ценностите, обуславящи го. А оттук възниква и идеята за ефективността на споделената финансова помощ, както и отношението на управляващите елити към нейното използване.

Друга от задачите на настоящата разработка е представяне на същността и характерните черти на публичното управление. Арабаджийски (2008) приема тезата на Brian (1998) за същността му. Така последния твърди, че публичното управление е модел на ръководство върху ресурсите в публичния сектор. В свое изследване от 2008 година българския изследовател извежда следните присъщи на публичното управление, черти:

- дейността на публичните организации е определена от вота на избирателя а не от невидимата ръка на пазара;
- бюджетните предприятия имат конкретен предмет на дейността си;
- дейността на бюджетните институции е целева;
- публичните учреждения са обект на противоречива въздействие от заобикалящата ги среда;
- учрежденията в публичния сектор са подложени на всеобхватна отчетност и масиран контрол;
- публичните структури се характеризират с йерархична структура;
- публичните организации работят в условията на твърди вътрешни правила и бюджетен контрол;

От друга страна Cohen (2007) представя публичното управление, като процес на акцент върху съответствието, дейността и сигурността. Той поставя ударение върху контролната форма „вътрешен одит“ при неговото упражняване.

Според Du Gay (2010) публичното управление има преди всичко философски характер. Според него държавните служители би следвало да се отнасят по професионално, когато защитават публичните интереси и да търсят много по-малко изгода за себе си при упражняване на държавната си служба.

Малко по-различна гледна точка по отношение на публичното

управление има Politt (2010). Правителствата трябва да бъдат в организации, чиято ефективност и функциониране трябва да съответства на бизнес предприятията. С други думи изследователя поставя акцент върху принципите на ефективност, ефикасност и икономичност.

Така може да се заключи, че обект на публичното управление са организациите от обществения сектор. Тяхната дейност е ръководена от вота на избирателите и се осъществява с техните ресурси. Оттук и със силна острота възниква въпроса спазване на принципите за ефективност, ефикасност и икономичност при тяхното функциониране. Това налага и използването на различни контролни форми за надзор върху съблюдаването им.

Последната задача на настоящата разработка е свързана с представяне на рамката за вътрешен финансов контрол в публичния сектор.

Според експертите на Европейската Комисия (2004) модела за вътрешен финансов контрол в публичния сектор е пряко обвързан с ефективното, икономичното и ефикасно функциониране на публичната администрация. То би следвало да се реализира с помощта на системите за управление и контрол и вътрешния одит. Така обособяването на контролните дейности по разходни центрове ще доведе до подаване на адекватна информация за реализиране на целите на административните единици. Тук се отнася и тяхното финансово – стопанско отражение. Използвайки предварителни и последващи контролни механизми ефективността на контролното въздействие ще нарастне.

Към дефиницията от нормативната база на ЕК за същността на рамката за вътрешен финансов контрол в публичния сектор Коен (2007) добавя особености характерни за частния сектор. Правейки това автора се опитва да даде предимство на ефективността на контролната дейност. Тази задача той се опитва да реши, като постави функционална зависимост между ефективността на контролната дейност и ефективността на цялостната дейност на организацията. Именно това е причината за разглеждането на системата за публичен

вътрешен финансов контрол, като съвкупност от елементите на вътрешния контрол и вътрешния одит.

Де Кьониг (2004) определя концепцията за публичен вътрешен финансов контрол използвайки нейното название. За разлика от Коен той вижда структурата на държавния финансов контрол по различен начин. Според него водещите елементи са вътрешния контрол и организацията, която въвежда методически и организационно концепцията за публичен вътрешен финансов контрол в държавното управление. Можем да твърдим, че Де Кьониг възприема определението за вътрешен контрол в неговото широко значение, като към системите за финансово управление и контрол включва и вътрешния одит. В този смисъл неговата дефиниция е много по-близка до международно признатите стандарти и рамки за вътрешен контрол. Такива са концепцията на Комитета на спонсорските организации (COSO), рамката за вътрешен контрол на Канадския институт на публичните счетоводители и Модела „Търнбул“.

Може да се обобщи, че въпросите, касаещи концепцията за публичен вътрешен финансов контрол имат интердисциплинарен характер. Те съдържат в себе си знания от публичното управление, управленската отчетност и анализ на разходите, финансовата отчетност и контрол. Идеята за публичен вътрешен финансов контрол базиран на постановките на новото публично управление и управленския анализ по центрове на отговорност е новост. Транспонирането на принципите на корпоративното управление и управленска отговорност в публичния сектор е дълъг и труден процес. Превръщането на управляващите административни служители в мениджъри носещи отговорност за поверения им ресурс е въпрос, както на публичен финансов контрол, така и на защита на обществените финансови интереси.

В заключение може да твърдим, че икономическата интеграция на стария континент води до обединение на между народи с различна култура, стопански, правни и административни традиции. Управлението на публичните средства и реализацията на обществено полезни цели налагат ефективно, ефикасно и икономично разходване

на обществените ресурси. Това налага възприемане на нови форми и модели за организацията и функционирането на вътрешния финансов контрол в публичния сектор. Последните би следвало да осигурят отговорно отношение на ръководителите и служителите в сектора към предоставените им от данъкоплатците ресурси.

Използвана литература

1. Арабаджийски, Н., „Публично управление – нова образователна парадигма на теорията на публичното управление в Република България“, изд. „Класика и стил“, София 2008 г.;
2. Маринов., Г. и колектив, „Европейска икономическа интеграция“, изд. „Онгъл“, Варна, 2014 г.;
3. Cohen., A., G., “Public internal financial control – A new framework for public sector management”, The IIA research foundation, 2007 y.;
4. De Koenig. G., “PIFC. Public Internal Financial Control”, Slovenija 2007 y.
5. Gay., D, Morgan „New spirits of capitalism. Crises, justifications and dynamics“;
6. Pollitt., C., Bouckaret., G., “Public management reform. A comparative analysis NPM, governance and the Neo – Weberian state“;
7. Rosamond., B., “Theories of European integration”, Palgrave, 2000;
8. „Welcome to the PIFC. Public internal financial control“, EC Publications office, 2006 y.;

Тематично направление

**„ФИРМИ, ПАЗАРИ,
КОНКУРЕНЦИЯ”**

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

MAXIMISING CUSTOMER EQUITY THROUGH MANAGEMENT OF BENEFITS FROM CUSTOMERS

Darina Pavlova

University of Economics – Varna

darina.pavlova@ue-varna.bg

Abstract. The changes in market and social processes, dictated by the development of new technologies and facilitative access to information, make companies face new challenges. The dynamics in the development of customer relationships requires quick adaptation by businesses in order to preserve and expand the customer base. The purpose of this paper is to present the possibility of enhancing customer equity of the company by managing the tangible and intangible benefits from customers in terms of value.

Keywords: *customer equity, customer lifetime value, customer referral value*

Introduction

The changes in market and social processes, dictated by the development of new technologies and facilitative access to information, make companies face new challenges. The dynamics in the development of customer relationships requires quick adaptation by businesses in order to preserve and expand the customer base. The main priority for companies is customer retention, as current customers are more profitable for the company, their service is characterized by lower costs, compared to that of potential customers, and they generate the basic earnings for the company. That is why the theme of preserving the customer base and the increase of its benefits is timely and essential for a successfully developing business. In this regard, today's managers are looking to implement a number of consumer-oriented concepts, presenting opportunities for attracting and retaining customers, as well as rich tools for measuring their profitability. The concept of customer equity

examines the ways to maximize the value of customers in the long term, which places it into the focus from a research, as well as a practical and applied point of view.

Literature review

The relatively conventional formulation of "customer equity" is that it is associated with the discounted sum of the customer lifetime value of the company (Blattberg, 2001). The main emphasis is placed on the value that customers generate during their relationship with the company. The measurement of customer equity is related to the valuation of the direct benefits that customers generate for the company, and its management aims at increasing this value.

Lifetime value, which is the basis of customer equity, is a dynamic metric that gives prospective (expected) value of the customer in the long term. In this respect, a fundamental limitation of the indicator is highlighted, namely its inability to affect the attitude of the customer to the company in determining his/her value to it.

The displayed flaw raises new research questions. Does the value, which customers generate for the company, depend solely on the size of their purchases? Our position is that the customer base contributes to the company indirectly as well.

This publication aims at revealing the possibility of enhancing customer equity of the company by managing the tangible and intangible benefits from customers in terms of value. In this regard, the subject is linked to the value presentation generated by the current customers of the company in its entirety.

The value that a company derives from its customers results from their user behavior. It leads to direct and indirect benefits to the organization. Part of the indirect benefits are subject to the analysis of the modern concepts of "word of mouth" and "customer referrals." There are numerous studies on the impact of the referrals on consumer behavior. Companies invest significant resources in designing referral programmes to ensure the successful brand/product penetration into the market.

"Word of mouth" communication is a familiar concept with proven

impact on sales volumes among new customers. “Word of mouth” marketing is a means of forming active communication between users, based on a bilateral open dialogue (Kumar, 2013, p. 136). It encompasses voluntary sharing of positive information and satisfaction with a specific product or company by an existing customer, resulting in attracting new customers from the audience. That, respectively, increases the value of the recommending customer for the company as additional benefits are being generated. Encouraging customers by the company to implement the “word of mouth” principle may convert them into its “best friends” since they contribute to the formation of a positive image of the company and to the expansion of its customer base.

Referral process is a kind of positive communication regarding the activities of the company. Its positive effect results in additional value for the company. The proven effect of referrals from customers on other users calls for encouraging customers to recommend the company by implementing “referral programmes”. Allocation of funds for referral programmes in the marketing budget of the company requires the recognition of customers who have an impact on consumers. Managers should be aware that not all customers would be bound by the company to the extent that, apart from the purchases, would spread positive evaluations and opinions among the user community. Moreover, in his research Kumar (2007) proves that loyal customers have less impact on other users, compared to those who do not belong to the group of loyal (Kumar, 2007, pp. 139-146). The author presents referrals from current customers as an effective tool to attract new ones, because its impact is stronger than traditional marketing techniques such as advertising and promotion. This is due to the fact that unlike the word of mouth, which is voluntary, in the context of referral programmes, current customers are encouraged. Examples of such activity by the company are: free services, free products, loan, voucher, points, gifts, discounts or direct financial rewards. Stimuli are usually reserved for the customer recommending the product, but some companies reward not only the recommending customer but also the user turned into a company customer as a result of the referral. In this way, companies can expand their customer base with

less expenses than traditional marketing tools and at the same time increase their customer satisfaction (Schmit, 2011). The benefits of the application of referral programmes make them increasingly popular among businesses from different sectors including educational institutions.

Results

As a result of the specific consumer behavior, represented by word of mouth sharing and customer referrals, it could be said that intangible benefits for the company are limited to: forming a positive image, expanding the customer base, increasing the awareness of the product/company and reducing marketing costs. Although the presented benefits are difficult to measure, they are the subject of research interest. In this regard, Kumar (2013) studies some of them and defines the "customer referral value" metric as the net present value of future revenues from new customers of the company, attracted as a result of referrals made for the company by its current customers. The author develops the indicator in order to quantify the effectiveness of the referrals made. The customer referral value supports managers in measuring and managing indirect benefits to customers. Metric contributes to assess the value of the customer base for the company in virtue of its indirect impact on the financial results of the company. Its application has also some limitations: 1) the customer referral value is not applicable to all the businesses; 2) not every company has the opportunity to trace the referrals made by customers for the correct reading of the indicator.

Despite these shortcomings, it is important to add that the customer referral value is metrics, essential to managers who are seeking to maximize the customer equity. Its connection with the customer lifetime value would provide better results for the company. It is additionally noted that customers with high lifetime value are not always those who are willing to recommend the company or build its positive image. This is confirmed by the fact that the lifetime value does not cover the measurement of the customer attitude to the company. Based on these

judgements, company efforts are oriented towards the coordinated use of both metrics. This requires some action to link the customer with the company since a permanent change in the role of the user is observed - from isolated to bound, from ignorant to informed, from passive to active. This new role predisposes the influence of consumers on the company's operations. The improvement of the communication between customers and company raises their relationship to a higher level where the customer becomes a valuable resource for the company in the process of attracting clients through the established bilateral partnership relations (Ivanov, 2016, p. 105-110).

All the above allows us to deduce managing benefits from clients as a priority for organizations in maximizing customer equity. The attention of managers should be addressed both to the value that customers carry through their purchases and to the intangible benefits by which they contribute as members of certain user or community groups. The review of the publications devoted to customer capital and its manifestations is the basis of the displayed by the author definition of customer equity which corresponds to the delivered opinion, developing it further and enriching it:

Customer equity is defined as the present value of recent and future relationships with the current clients of the organization through which tangible and intangible benefits for the company are being generated.

The scope of the deduced definition includes relationships with the current customers of the company who it has managed to attract and retain through its performance on the market. Customer equity is formed by the financial benefits of the existing customer base, but also includes the ability of the customers to generate additional intangible benefits for the company through interpersonal relationships.

Conclusion

All of the above facts highlight the ability of retained clients to generate direct and indirect benefits for the company, regardless of their degree of loyalty to it. In this connection is displayed the need to focus on

maintaining customer relationships through which a value is generated based on the realized purchases as well as to encourage customers to publicly share their opinions and assessments of the company and its products. On this basis is displayed a conceptual model that illustrates the successful company performance on the market by maximizing customer equity in virtue of maintaining long-term relationships with clients and their commitment and involvement with the company (Fig.1).

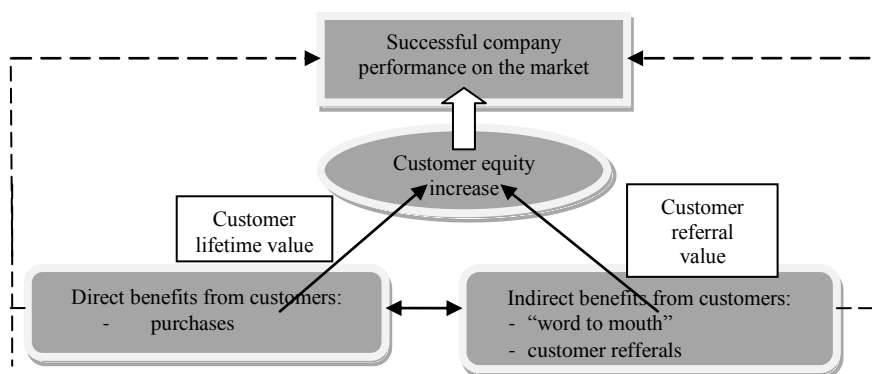


Figure 1. Conceptual model

References

1. BLATTBERG, R., GETZ, G., THOMAS, J. (2001) *Customer Equity Building and managing Relationships as Valuable Assets*. Harvard Business School Press.
2. KUMAR, V. (2013) *Profitable customer engagement*. Sage Response.
3. KUMAR, V., PETERSEN, J., LEONE, R. (2007) How valuable is word of mouth? *Harvard Business Review*. 85 (10). p. 139-146.
4. SCHMIT, P., SKIERA, B. (2011) Referral programs and customer value. *Journal of Marketing*. 75 (1). p. 46-59.
5. ИВАНОВ, Й. (2016) *Ценови аспекти на конкурентоспособността*. Издателство: „Проф. Цани Калянджиев”, ИУ-Варна.

ДИВИДЕНТНА ПОЛИТИКА

Кирил Димитров

Висше училище по застраховане и финанси – София

kiril.dymitrov@gmail.com

Abstract. The functioning of a company is a value adding process and as a result of it income is generated. One share of that income is paid out to the company’s creditors in the form of interest and principal, another is paid out to the shareholders in the form of dividends and a third share - the surplus - remains in the company either attributed to the reserve fund or being reinvested in the production. The income policy of a company results in what share of the revenue to be reinvested in the production in order to support the company's sustainable growth and what share to be distributed between the shareholders in the form of dividends for the purpose of increase of the current benefits in company ownership.

Keywords: *Dividend policy, profit, payment*

От определението на дивидентната политика става ясно, че най-важно е каква част от чистата печалба ще се разпредели като дивиденти на акционерите, т.е. колко от печалбата да се разпредели между акционерите и колко да се реинвестира. Обективното противоречие- плащане на дивиденти и задържането на печалбата за реинвестиране изисква да се изгради оптимална дивидентна политика. Не плащането на дивиденти може негативно да се отрази върху цената на акциите и се отлага ползването на изгодите от собствеността. Обратната ситуация-плащането на дивиденти, намалява възможността за реинвестиране и оттук в дългосрочна перспектива намаляване на икономическата мощ на фирмата.

Дивидентната политика се състои от три основни елемента:

1. Планиране на коефициента на изплащане/каква част от печалбата да се изплати като дивидент/;
2. Към какво трябва да се стреми фирмата: към постоянен дивидент/

дент; към непрекъснато увеличаващ се дивидент и към различни дивиденти в зависимост от конкретните условия;

3. Колко лева да се изплатят като дивидент на една акция. Колкото по-голяма част от нетната печалба бъде разпределена под формата на дивиденти, толкова размерът на вътрешните източници за финансиране ще намалее и толкова повече външното финансиране ще е необходимо/ емисия на нови акции, кредити и облигации/. При не плащане на дивиденти и реинвестиране на цялата нетна печалба фирмата ще има повече вътрешни ресурси за финансиране на своите нови инвестиции и ще намалее необходимостта от излизане на капиталовите пазари за набавяне на необходимите финансови ресурси. Но същевременно намаляването и спирането на дивидентите може да послужи като опасен сигнал за акционерите и да доведе до разочарование и до спадане курса на акциите на фирмата.

Дивидентната политика поставя някои спорни теоретични въпроси, като например: плащането на дивиденти влияе ли върху цената на акциите и стойността на капитала на фирмата? По тези въпроси няма еднозначен отговор.

За изясняване на проблема за влиянието на дивидентната политика върху стойността на обикновените акции и върху стойността на капитала съществуват три теории.

1. Политиката на изплащане на дивиденти не влияе върху цената на акциите или стойността на капитала. Това е т.нар. остатъчна теория или теория на безразличието с представители Милър и Модigliани.

2. Цената на акциите и стойността на капитала се намаляват съответно на намаляване на частта от печалбата, предназначена за изплащане на дивиденти. Това е теория за сигурността на дивидентите с представители Гордън и Линтнер.

3. Цената на фирмата е толкова по-голяма, колкото по-малък е делът на чистата печалба за дивиденти. Теория за данъчната изгода от реинвестиране на печалбата с представители Литценбергер и Рамасвами.

Теорията за безразличието на дивидентите е развита от Мертом

Милър и Франко Модилиани през 1961 г. Според тях решенията за даване на дивиденди се вземат, след като са решени инвестиционните и финансовите проблеми. Те считат, че тези решения не оказват влияние върху чистата печалба и нормата на рентабилност. Ако фирмата иска да плати по-високи дивиденди, то тя емитира нови акции, за да събере нужните средства. Ако фирмата реши да реинвестира печалбата, то акционерите могат да продадат част от акциите си, за да се сдобият с пари. При пускането на нови акции срещу стойността на фирмата стоят повече акции и тяхната цена ще спадне, а старите акционери ще претърпят капиталови загуби. Ако се реинвестира печалбата, цената на акциите ще се повиши, но ще се намали и техният брой. Богатството на акционерите няма да се промени от това дали ще се плати дивидент или не. Следователно, дивидентната политика е без значение за пазарната стойност на фирмата.

Представителите на теорията за сигурността на дивидентите са Майер Гордън и Джон Линтнер. Те твърдят, че има връзка между дивидентната политика и цената на акциите. Те са привърженици на високи дивиденди. Повече се ценят получените дивиденди днес, отколкото получената капиталова печалба в един бъдещ период. Тезата се обосновава с поговорката, че птичка в ръката е повече от две в храстите. Дивидентите са по-предвидими от капиталовата печалба. Акционерите повече ценят акции с висок коефициент на изплащане, отколкото акции с по-висок коефициент на задържане и реинвестиране на печалбата с цел в бъдеще да се получат повече дивиденди.

Третата теория за данъчната изгода от реинвестиране на печалбата с представители Робърт Лиденберг и Кришна Рамасвами се базира на данъчния ефект.¹⁰ Теорията почива на презумпцията, че дивидентите се облагат с по-висок данък/данък за физическите и юридическите лица/, отколкото капиталовата печалба/ данък върху печалбата/. При тази реалност фирмите трябва да изплащат по-малко дивиденди, за да задържат печалбата и да я реинвестират.

¹ Луканов, К. Финанси и финансово управление на предприятието, ИК “Призма“-Пловдив, 2001 г., с. 318

На практика дивидентната политика не може да се води самостоятелно. Тя е свързана с инвестиционните решения и с капиталовата структура. Има много дивидентни политики. Трябва да се избере онази, която най-добре отразява интересите на фирмата и акционерите и води до максимизиране пазарната стойност на акциите. Емпиричните изследвания показват, че фирмата трябва да води такава дивидентна политика, която да максимизира благосъстоянието на акционерите. Ако фирмата има изгодни инвестиционни проекти и нейната капиталова структура е на границата на допустимия финансов риск, то е по-изгодно финансирането на инвестиционните проекти да стане от печалбата и ако останат средства, те да се разпределят между акционерите. Не е задължително целият остатък да се разпределя, нито пък цялата печалба да отива за дивиденти или инвестиции. Една средна позиция, а именно да се дават умерени, стабилни дивиденти е за предпочитане.

Следователно дивидентната политика е дело и лични съображения на информираните лица и освен това тя не се поддава на точни количествени оценки. За да се вземе разумно решение за плащане на дивиденти, е необходимо да се вземат под внимание всички фактори, които влияят върху просперитета на фирмата.

Дивиденти могат да се изплащат само от печалбата и резервите и никога от основния капитал на фирмата. Когато фирмата е в състояние на неплатежоспособност, също не могат да се изплащат дивиденти. Плащането на дивиденти се ограничава, когато са издадени привилегирани акции, облигации, получени кредити, сключени лизингови договори. В много случаи кредиторите съблюдават коефициентите: коефициент на покритие на активите от собствения капитал и степен на покритие на лихвите/оперативна печалба/лихви/. Ако фирмата изпадне под изискванията на тези коефициенти, то тя няма право на дивиденти. Дивидентите се плащат от налични пари, от печалбата. Може да има печалба и въпреки това да няма ликвидни средства. Обикновено бързоразвиващите се фирми страдат от недостиг на пари. Такива фирми плащат ниски дивиденти.

Между дивидентната политика и капиталовата структура има

тъясна връзка, тези процеси са взаимно обвързани и решения по тях трябва да се вземат едновременно и синхронизирано. За да се поддържат стабилни дивиденди, е необходимо доходите на фирмата да са стабилни. За да се избегне нестабилността на дивидентите, е необходимо гъвкаво заемане на средства, а дори и продаване на нови акции.

Понякога съображенията за контрол влияят върху дивидентната политика. Страхът от нови акционери, за да не придобият контрол върху фирмата, налага да се плащат ниски дивиденди, като по-голямата част от печалбата се реинвестира. При намаляването на дивидента може да се породят конфликти, недоволство на акционерите и избор на друго управително тяло. Акционерите са собственици и дивидентната политика трябва да отговаря на техните нужди и желания.

Дивидентите носят най-директната информация за състоянието на фирмата. Плащането на дивиденди показва, че фирмата е стабилна и обратно, ако не се плащат дивиденди, или те намаляват това е сигнал, че състоянието на фирмата е влошено. Пазарната информация, която носят дивидентите, е много важна за постигане една от целите на фирмата, а именно увеличаване на нейната стойност.

Дивидентната политика трябва да се съобразява и с т.нар. ефект на клиентелата. В зависимост от своите цели, инвеститорите се насочват към фирми, които поддържат нисък коефициент на изплащане. Тези различни предпочитания влияят върху клиентелата от инвеститори. Всяка промяна в клиентелата е свързана с трудности в управлението, а понякога е възможно нова групировка да установи контрол и да принуди сегашното ръководство да излезе от управлението.

Дивидентната политика е свързана с вземането на решения и предприемането на действия относно определянето на размера на дивидентите и тяхното изплащане. Дивидентите се изплащат от чистата печалба, но едновременно с това тя е вътрешен източник за финансиране на инвестиционните проекти. Ако традиционно голяма част от нея бъде разпределена за дивиденди в полза на акционерите,

фирмата ще трябва да ползва повече заеми, респективно да функционира в условията на нараснал финансов риск. Следователно изплащането на дивиденди води само по себе си до съкращаване на ликвидността и инвестиционните възможности на фирмата, с това до възможно влошаване на капиталовата ѝ структура.¹¹

Плащането на дивиденди може да доведе до нарастване на равнището на дългосрочна задлъжнялост, най-големите и ликвидни компании традиционно разпределят голяма част от нетната си печалба под формата на дивиденди.

В литературата се привеждат различни тези и антитези за плащането на:

- високи или ниски дивиденди;
- дивиденди под формата на нови акции;
- дивиденди, получени като изкупуване на стари акции.

Факторите, които е необходимо да оцени дружеството при изготвяне на дивидентната политика, са:

- данъчно облагане на дивидентите и на капиталовата печалба;
- информационния ефект на дивидентите;
- предпочитанията на акционерите.

Съвременните компании прибягват до изплащането на различни видове дивиденди.

Според това в каква форма се изплащат, дивидентите биват:

- дивиденди, изплащани в налични пари;
- непарични дивиденди;
- дивиденди, изплащани чрез изкупуване на стари акции;
- дивиденди, изплащани чрез емисия на нови акции.

От своя страна наличните дивиденди могат да бъдат характеризирани като:

➤ Редовен дивидент- изплащан периодично от компанията, който е с относително постоянна величина и очакванията на акционерите и на компанията са отразени в него;

² Атанасов, Н. Финанси на фирмата, Дигитална печатница „ЛЕТЕРА“, 2009 г., с. 171 и сл.

➤ Допълнителен дивидент- определя се като неочакван от мениджърите на компанията и от акционерите, като може да се повтори в бъдеще, но може и да не се повтори/изплаща се към редовния дивидент/;

➤ Специален дивидент-този дивидент е неочакван и необичаен, като няма основание в бъдеще да се повтори;

➤ Ликвидационен дивидент- изплащан в случаите на ликвидация на дружеството-емитент.

Дивидентите са форма на доход за акционерите. Като такива тяхната сума е обект на облагане с подоходен данък. У нас този данък бива наричан данък върху дивидентите. По своя характер той е данък, удържан при източника. Това означава, че акционерните дружества определят, удържат и внасят в приход на държавния бюджет неговата сума, преди да преведат обявения в полза на акционерите дивидент. За сега неговият размер е 5% /чл. 200, ал. 1 ЗКПО/. Не се облагат с такъв данък само дивидентите, разпределени в полза на договорните фондове. Данъкът върху дивидентите е окончателен. Това означава, че веднъж обложен, дивидентът не подлежи на облагане с други подоходни данъци.

Използвана литература

1. Луканов, К. Финанси и финансово управление на предприятието, ИК “Призма“- Пловдив, 2001 г., с. 318
2. Атанасов, Н. Финанси на фирмата, Дигитална печатница „ЛЕТЕРА“, 2009 г., с. 171 и сл.
3. Modigliani, F., M. Miller. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment
4. Корпоративные финансы, Издательский дом "Питер", с.421

ЗА НЯКОИ ОСОБЕНОСТИ НА НЕДЕЙСТВИТЕЛНОСТТА НА ТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ СЪГЛАСНО БЪЛГАРСКОТО ТЪРГОВСКО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

Мария Годорова
Икономически университет – Варна

Abstract. The report issues some features regarding the general legal characteristics of the Institute of nullity of the commercial transactions in Bulgarian legislation.

In connection with the fact that the Commercial Code (CA) does not contain detailed special legal regulation according to the grounds and the legal consequences of nullity of commercial transactions in the light of art. CA 288 is considered the practical application of the general rules of civil invalidity in trade legal relations.

The different forms of nullity are analyzed – void, voidable contracts and others. The specific grounds for nullity in CA relating to commercial transactions, statements of parties, formal writings of contract are detailed examined.

The legal consequences of different types of invalid transactions are compared. The applicability of the Institute of conversion (recognition of the valid elements of the invalid transaction as legal consequences of other actual transaction between the parties, i.e. as consequences other than just aimed) is discussed.

Viewed as a legal consequence of a formation of a business transaction, the Institute of nullity raises important theoretical and practical problems in the field of Commercial law.

Keywords: *commercial transactions, nullity, void contract, voidable contract*

Въведение

Като правомерен юридически факт, търговскоправната сделка има желани от страните правни последици, с оглед които се сключ-

ва, насочени към пораждаване, изменение или прекратяване на права и задължения. За да се реализират, тя трябва да е валидно сключена, т.е. от правна гледна точка това е спазване в пълна степен на изискванията на действащото търговско законодателство. В противен случай сделките са опорочени. Детайлното изучаване на търговскоправния институт на недействителността се явява теоретико-практически важно, тъй като той регламентира пороците на сделката - основания за недействителност, правна същност, ред за предявяване, последици, възможност за потвърждаване. Настоящото изследване разглежда някои от особеностите на недействителността на търговските сделки без претенция за изчерпателност.

Материали и методи

Обект на проучване са особеностите на недействителността на търговските сделки съгласно българското законодателство. *Материалът, който се изследва* за настоящата правна разработка, е специалното търговско законодателство – Търговския закон (посл.изм. ДВ бр.105/30.12.2016г), който урежда някои специфични основания за недействителност, свързани с видовото понятие за търговска сделка, т.е. приложими спрямо двустранните търговски сделки (договорите) и едностранните търговски сделки.

Препращащата норма на чл. 288 от ТЗ законово регламентира субсидиарното приложение на общия гражданскоправен режим на договорите по ЗЗД при липса на специална правна уредба – чл. 26 – 34, която на основание чл. 44 от ЗЗД е приложима и спрямо едностранните сделки.

Използваните *юридически методи* за анализ на изследвания обект обезпечават теоретичните възможности за възприемане на правната норма като обяснителна схема на правоотношенията, свързани с института на недействителността на търговските сделки съгласно българското търговско законодателство, като действието на правните норми се търси посредством правния ред и регулация.

Резултати и обсъждане

1. Теоретичният анализ на изследваната нормативна уредба установява четири **форми на законово уредена недействителност** на

търговските сделки по българското законодателство, изрично посочени в ТЗ: нищожност, унищожаемост, относителна и висяща недействителност, като първите две са с относително най-голяма практическа тежест. **1.1. Нищожни сделки:** пороците на сделките, водещи до най-тежкия резултат (липса на правни последици, безсрочност на позоваване на нищожността и то от всеки правен субект, непогасяване по давност на иска за прогласяването ѝ, по правило не се санират, не могат да се потвърдят) са две основни групи: **А. противоречие със закона** (Съдържанието на договора не може да противоречи на повелителни норми на закона, а в равна степен и на добрите нрави. В този смисъл ограничението се отнася както за гражданските, а също и за търговските сделки - арг. от чл. 288 ТЗ - ТР №1 от 15.06.2010 г. по тълк. д. № 1/2009 г. - ВКС, ОСТК), *заобикаляне на закона, накръняване на добрите нрави* (нарушаване на правен принцип, който може и да не е законодателно изрично формулиран, но спазването му е проведено чрез създаване на други разпоредби, част от действащото право: принципите на справедливостта, на добросъвестността в гражданските и търговските взаимоотношения и на предотвратяването на несправедливото облагодетелстване – арг. от чл. 307 от ТЗ, чл. 302 от ТЗ, чл. 289 от ТЗ, на които законодателят придава правна значимост на нарушението на добрите нрави с оглед на защитата на обществените отношения като цяло, а не само поради индивидуалния интерес на конкретен правен субект). **Б. сделки с невъзможен предмет** (например сделка, при която е уговорен невъзможен за спазване кратък срок за изпълнение и това е било известно на страните /Р. №132/28.01.2015 г. по т.д. № 1846/2013 г.- I ТО), *липсващо съгласие* (като елемент от фактическия състав на сделката това е основание, относимо само спрямо двустранните сделки, преценимо към момента на сключване на договора и осъзнато), *неспазване на предписана форма* (Сигурността на търговския оборот и стабилността на обществените отношения се обезпечават законово както по отношение на страните, така и по отношение на обектите на правоотношението. При прехвърляне на собственост върху имот трябва да се гарантира правно действие на сделката. Затова този вид разпо-

редителни търговски сделки се регулират от правилата за търговските сделки, но по отношение на форма и вписване на нотариалния акт и вещно-прехвърлителен ефект и от тези на гражданското право. /Р. № 201/12.02.2015 г. по т д. № 3351/2013 г.-ВКС/, *липса на основание* (интересна и последователна е съдебната практика, свързана с изискуемостта на основание при едностранната сделка запис на заповед, която по дефиниция не е каузална) и *привидните договори*.

1.2. Унищожаемите сделки поражда правното си действие до отпадането им с обратна сила на законово основание. Преимуществово недействителните търговски сделки са от тази категория поради спецификата на търговските отношения и презюмирани позадълбочени знания, опит и квалификация на търговците, които биха предотвратили сключването на недействителни сделки. Поради това и сделките, сключени *при крайна нужда и явно неизгодни условия* по смисъла на чл. 297 от ТЗ не могат да се унищожават, ако и за двете страни сделката е търговска. Но, ако едната страна не е търговец, важат общите правила, унищожяема е ТЗ урежда *злоупотребата с право* по смисъла на чл. 289 като специфична хипотеза на унищожяема сделка, но единствено при кумулативно наличие на обективно несъответствие между упражняването на правото и неговата социална функция, т.е. когато упражняването му засяга и нарушава чуждите субективни права и с цел увреждане от субективна страна.

1.3. Висящата недействителност в хипотезата на чл. 301 от ТЗ установява презумпция, че при действия без представителна власт или при превишаване на същата търговецът е потвърдил действията, ако не се е противопоставил веднага след узнаването им.

2. Специфичните правни последици на недействителните търговски сделки се обуславят от техния предмет, вид (едностранна или двустранна), порок: **2.1.** при определени условия неспазването на законоустановената форма за действителност на търговската сделка не води автоматично до нищожност, освен ако не касае нарушение на императивни норми (чл. 293, ал. 3 ТЗ) или сделки с имоти. **2.2.** При липса на повелителни правила на закона, които по право да заместват конкретни недействителни договорни клаузи, частичната им нищожност може

да бъде прогласена, но при наличие на две кумулативни условия – недействителните клаузи да не се отразяват върху действието на валидната част на сделката, т.е. да не са съществени и тази валидна част да може да породи присъщите на вид и правни последици и съобразно конкретните недвусмислени обстоятелства, да може да се предположи, че сделката би била сключена от страните и без недействителните ѝ части. (Р. №94/13.09.2016 г. по т.д. №3768/2014 г.– ВКС, ТК). **2.3.** Съгласно чл. 301 от ТЗ сключената сделка, макар и без представителна власт, е действителна и ако иска да я лиши от правно действие, търговецът трябва изрично да ѝ се противопостави, което следва да направи веднага след узнаването (О. №662/25.10.2010 г. по т.д. № 252 / 2010 г. на ВКС). **3. Конверсията** е способ за превръщане на нищожна сделка (основно поради противоречие със закона или при липса или неспазена *forma ad substantiam*) в друга действителна, ако съдържа съществените ѝ елементи с цел удовлетворяване на страните, търсещи икономически резултати посредством сделка, която правният ред не признава, чрез трансформирането ѝ в друга допустима сделка.

Заклучение

Особеностите на търговските сделки се проявяват и в правния режим на недействителността. Договорната свобода в търговските отношения създава необходимост от специфични правила за обезпечаване на сигурността в оборота. Въпреки регулацията в ТЗ и субсидиарната приложимост на общите гражданскоправни норми, се наблюдават трудности при конкретни търговскоправни казуси, а казуистичната съдебна практика крие опасност от противоречия. *De lege ferenda* проблемът, свързан с недействителността на търговските сделки в светлината на сигурността и уредбата на стопанско-икономическия оборот, би се разрешил ефективно с формирането на ясни правила, систематично намиращи се в търговското законодателство.

Използвана литература

1. Бобатинов, М. Коментар по търговските дела на ВС на РБ /1994-1996/, Фенея, С.,1996, с. 7-8
2. Бъчварова, М. Недействителност на търговските сделки,сп. Известия–изд. на ИУ-Варна,В.,бр.1/13г, с. 23-29
3. Владимиров, И. Търговско право, Ромина, С., 2006, с. 261-266
4. Герджиков, О. Търговски сделки–книга по част трета на ТЗ, ИК „Труд и право“, С, 1997.
5. Голева, П. Търговски сделки – четв. прераб. и допълн. издание, Фенея,С., 2012,с.71-75
6. Калайджиев, А.Облигационно право – обща част/VI пр. и доп. изд./,Сиби,С.,2013,с.91-118
7. Кънев,И. За конверсията на нищожните сделки: <https://challengingthelaw.com/obligacionno-pravo/za-konversiyata-nanishtojnite-sdelki/>
8. Павлова, М. Гражданско право – обща част, том втори, Софи-Р, С., 1996, с. 121-197
9. Първанова,Б.Формата за действителност на сделките и приложението на чл.293,ал.3 от ТЗ, достъпна на:<http://gramada.org>
10. Розанис, С. Недействителност на сделките, Фенея, С., 2009;
11. Розанис, С. Проблеми на Търговското право, Фенея, С., 1996, с. 117-127;
12. Розанис, С. Търговски сделки – обща част, Фенея, С., 1998
13. Стефанов, Г. Търговско облигационно право. Търговски сделки – общи положения. Отделни видове търговски сделки, Абагар, В. Търново, 2014, с.19 – 37
14. нормативна уредба и съдебна практика, достъпни на <http://web.lakorda.com/lakorda/>

ПОТЕНЦИАЛЪТ ЗА ИЗНОС НА БЪЛГАРСКИТЕ ПРОИЗВОДСТВА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ

Александър Тасев и Недялко Несторов
Институт за икономически изследвания – БАН, София

Abstract. The main factor for growth of the Bulgarian economy after 2009 is the foreign trade. Bulgaria's exports have reached records in recent years and this is a trend towards reaching the production potential of export industries. What to expect? This study shows the results of the export potential of Bulgarian productions and its impact on the economic growth of the country.

Keywords: Export, GDP, Growth

Въведение

В годините след 2009, външната търговия се очертава като основен фактор на растеж за на българската икономика. Вижда се, че експортните производства реализират своя потенциал и отговарят на търсенето. Същевременно, висок риск пред българския износ са „ограничените материални и човешки ресурси и слабите производствени мощности на българската икономика, съчетани със силното ѝ отваряне, което предопределя голямата зависимост на икономическото развитие и растеж от износа и вноса и от глобалната икономическа конюнктура.” (Тасев, 2012). Въпреки високата зависимост от вносни суровини, производствата за износ водещо допринасят за ръста на БВП. Но производствения потенциал не неограничен. На фона на спад в инвестициите се очертава въпроса „докога експортните производства ще реализират растеж?” Реален отговор на този въпрос се получава от изследване на производствения потенциал на българските износители, проведено през 2015г..

Материали и методи

В изследването са ползвани данни от национално представител-

но проучване. Поради извадковия, репрезентативен характер на резултатите е необходимо тяхното полагане към всички единици от съвкупността. Това се постига при построяване на интервал за вариране - интервална оценка, при зададена достоверност на резултатите. “При средна величина, максималната грешка се изчислява като произведение между средната грешка и гаранционния множител (Z)” (Николова, 2010). От тук и оценка на стандартното отклонение се получава като:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}} \quad (1)$$

където:

s - оценка на стандартното отклонение; x_i - стойност на i -тата единица от извадката; \bar{x} - средна от извадката; n - обем на извадката

От своя страна оценката на стохастичната грешка се получава:

$$\hat{\sigma}_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}} \quad (2)$$

където: $\hat{\sigma}_{\bar{x}}$ - стохастична грешка

И съответно доверителния интервал:

$$\bar{x} - Z \cdot \hat{\sigma}_{\bar{x}} \leq \mu \leq \bar{x} + Z \cdot \hat{\sigma}_{\bar{x}} \quad (3)$$

където: Z - гаранционен множител, представляващ квантил на нормалното разпределение. При гаранционна вероятност от 95% $Z=1,96$; μ - средна за генералната съвкупност.

Отделно от това се налага използването на стойностите на верижни индекси, превърнати в базисни индекси. Това се получава чрез „умножение на всички верижни индекси до избраната базисна година” (Хаджиев, 2010):

$$I_{2014}^{2017} = I_{2014}^{2015} \cdot I_{2015}^{2016} \cdot I_{2016}^{2017*} \quad (4)$$

Резултати и обсъждане

През 2015 г. в рамките на проект: BG051PO001-3.3.06-

0053/13.08.2013¹ е извършено национално представително емпирично изследване на българския бизнес. В проучването участват 1000 фирми. На респондентите са зададени група от въпроси, които касаят външнотърговската им дейност.

Респондентите са запитани и дали осъществяват износ на български стоки и услуги. 8,2% изнасят стоки. 4,5% посочват, че извършват услуги в чужбина. 2,5% осъществяват сделки и със стоки, и с услуги. 1,2% от фирмите работят на ишлеме. Разпределение на извършващите износ по сектори на основната им дейност е представено в таблица 1. Секторът с най-висок дял на извършващите износ е промишлеността – почти половината от производството се реализира зад граница. С близка стойност са фирмите от транспорт, складиране и съобщения – 41,7%. С малък дял на износа са фирмите от строителство 5,1%.

Таблица 1

Разпределение по сектори на фирмите, извършващи износ:

Сектори	Дял на извършващите износ	Дял на работещите на ишлеме
Аграрен	21,7%	-
Промисленост	43,6%	6,9%
Строителство	5,1%	-
Търговия	9,5%	1,1%
Хотел/ресторантьорство	9,0%	-
Транспорт/складиране/съобщения	41,7%	-
Други дейности	9,8%	0,4%
Общо за извадката	15,2%	1,2%

Източник: изчисления на авторите по данни от цитирано проучване.

На респондентите е зададен въпрос и дали могат при гаранти-

¹ Проект: BG051PO001-3.3.06-0053/13.08.2013: "Повишаване качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес-инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите" с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз.

рани пазари да увеличат износа с наличните си производствени мощности, при което 41,1% от фирмите, опериращи и в чужбина, посочват, че не могат да увеличат износа си при текущите условия. В сектор търговия са най-много посочилите невъзможност за разширяване на експортните сделки. Останалите посочват стойности от 5 до 100 процента. Отговорилите са групирани по сектори – фигура 1.



Фигура 1. Средно хипотетично нарастване на износа с текущите производствени мощности, по сектори.

Източник: изчисления на авторите по данни от цитирано проучване.

Най-високи средни възможности посочват фирмите с дейност транспорт, складиране и съобщения – 35% разширение на износа. Средните увеличения за останалите сектори са в рамките на 7% до 18%. Средната стойност за цялата извадка е 16.04% увеличение на износа. За построяване на доверителен интервал за генералната съвкупност са ползвани формули (1-3). С вероятност от 95% може да се твърди, че средният размер на възможното увеличение на износа при текущата структура на българската икономика е в границите от 11,40% до 20,69%.

На фона на намаляващи инвестиции през последните години и достигането на рекорден износ, дали българските производствени компании не са изчерпали този потенциал? През 2015 и 2016 българският износ нараства с по 5,7% (по данни на НСИ за БВП - индекс на физическия обем, към 20.4.2017). Като това дезагрегирано е 6,6% и 6,7% ръст на стоките и ръст 2,7% и 2,8% за услугите, през двете години. Очакванията за 2017 г. на Института за икономически изследвания при БАН са за 4,9% ръст на износа (ИИКИ-БАН, 2017). Акумулирано за трите години, по формула (4) това формира ръст от 17,2% спрямо 2015 г.

Заклучение

След 2009 г. растежа на БВП е резултат главно от нарастването на износа, при това при намаляване на инвестициите. Изследването на експортния потенциал сочи, че средният размер на възможното увеличение на износа при текущата структура на българската икономика е в границите от 11,40% до 20,69%. В тази връзка може да се приеме, че с ръста на износа от 2015 г., 2016 г. и очакванията за 2017 г. износните производства в България започват да изчерпват своя производствен потенциал и устойчиво развитие би могло да се получи само след допълнителни инвестиции за разширяването им.

Използвана литература

1. ИИКИ-БАН, (2017). Годишен доклад 2017, С.
2. Николова, Н. (2010). Статистика, Обща теория. Авангард Прима.
3. Хаджиев, В. (2010). Статистика на външната търговия. Наука и икономика.
4. Тасев, А. (2012). Външнотърговският стокообмен и външните пазари на България. История, политика и икономика 1986-2008. София, АИ „Проф. Марин”

ВЪЗМОЖНОСТИ НА НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ ЗА ИНОВИРАНЕ НА РЕСТОРАНТЪОРСКИЯ МЕНИДЖМЪНТ

Минчо Полименов

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас

mpolimenov@gmail.com

Abstract. The report examines trends coming from restaurant management and seeks the possibility to introduce non-verbal communication skills in order to improve the quality of complex restaurant product Marinov (2011) „experiences that become fascinating tales desire to be heard and lived again and again by more and more mobile people” (Marinov, 2011, page 18). The specifics of nonverbal communication in the restaurant business as an essential component of the restaurant product are considered in relation to the criteria for production, demonstration, implementation and presentation. The trend goes into specifics of regional culinary products in the preparation of contemporary modernist cuisine with a focus on the specifics of technology and wholesomeness imparted in nonverbal language. The aim is to keep the details in the techniques, gestures, positioning and approaches, gait, posture and demonstrations of the restaurant product in order to enter into specifics of the constant cycling of technological operations. Improving nonverbal restaurant communication is not only able to innovate restaurant product but also to create the basis for accelerating the processes and reducing production time and increase Polimenov (2014) „stimulating of cost reduction and increase of productivity” (Polimenov, 2014, page 14).

Keywords: *nonverbal communication, restaurant management, culinary demonstration products, intuitive idea*

Въведение

В графичността на невербалната комуникация се вписва най голям процент от споделената информация. Науката за правилното по-

зициониране в търговското пространство, чрез която пресъздаваме техниките на работа спокойно можем да свържем с езика на тялото в търговската зала и /невербалната комуникация/. Намирането на ценностни ключове в процеса на общуване създава и възможност за шифриране на операции, пресъздаване на ценности в познанието излъчвани в знаковия сектор. Ресторантьорския мениджмънт търси баланса между поставените цели за развитие на ресторантьорския продукт и скритите възможности при иновиране на процесите и намаляне на времето на производствените операции и увеличаване на конкурентоспособността.

Материали и методи

Цялостната ресторантьорска дейност като функция от процесите в кулинарно производствения блок и организацията на обслужване в търговската зала се осъществява най-много чрез несловесната комуникация. Езикът на жестовете, чрез които се пресъздават определени техники на различните видове операции при различните форми на обслужване се явяват от съществено значение за поддържане на нивото на обслужване. Албърт Мерабиън разкрива закономерностите в посланието на информация като най-голям процент 55% отделя на несловесността, 38% на интонацията и тембъра на гласа и 7% на словесността.¹ Ресторантьорския продукт трябва така да бъде проектиран, че най-малкото колебание и неволна грешка да не се отразяват на цялостния процес. Техниките на работа са строги и тяхното прилагане води до иновиране на процесите и увеличаване на качеството на ресторантьорския продукт. Внедрените ключови невербални критерии са в състояния не само да увеличат покупателната способност но и да засилят конкурентоспособността на ресторантьорската дейност. Бизнеса все повече набляга на жестовете, мимиките, изразителността, походката в различните темпове на работа, държанието пред клиента в търговската зала при предлагането и демонстрирането на ястията и напитките. Сложният ресторантьорски продукт не търпи компромиси. За разлика от другите стоки и услуги

¹ <https://bg.wikipedia.org/wiki/>

ресторантьорския мениджмънт е сложен, Той продава прясно приготвени храни и напитки в малък грамаж но на висока цена, в определен съд при конкретна температура цветови характеристики и всичко това трябва да отговаря на определени органолептични вкусове и очаквания на консуматора. Чрез невербалната комуникация се осъществяват процесите от задаване на поръчката по менюто до нейното производство и сервиране. Времето като основен фактор е част от характеристиките за потвърждаване на качеството по изпълнението на конкретната поръчка. Обратната връзка е в основата да се проверява дали предлаганата услуга и нейният дизайн напълно отговарят на очакванията на клиентите.

Невербалните методи са в основата за определяне на пътя и реда за постигане на определени цели. Чрез средствата на научните познания за преобразуване на реалността и с методиката/писана технологична процедура, техники и правила/ с методите се намира пътя съставят се способите и средствата за анализ и изследване.

Един от методите е този на българския академик Азаря Поликаров, чрез който се извършва селектиране на проблематиката и пристъпване към решение. Дивергентно-конвергентния метод първо типизира проблема, второ-генерира решения и трето-постига редуциране на решенията въз основа на концепцията. Пристъпва се към анализ първо в дивергентен и след това в конвергентен разрез. Конвергентния метод създава групиране на проблемите и съгъстяване на полето и пристъпване към иновиране. Дивергентния метод извършва реновиране и пълна оптимизация, при което действията и операциите проникнат в същността на проблематиката.

Невербалната комуникация се движи по проблематиката и се стреми да отговори на поставените концептуални задачи, като във всеки един момент се постига все по добро и добро качество на ресторантьорския продукт водещо до съвършенство и хармония.

Резултати и обсъждане

Сложността в ресторантьорския мениджмънт не е само в кулинарното производство и неговата организация, но и в организацията по технологията на обслужване в непроизводствената сфера при

реализацията на ресторантьорския продукт, където невербалната комуникация между клиента и обслужващия е от особено значение.

Този втори елемент включва всички услуги, които ресторантьорът възнамерява да предложи на клиентите – както в настоящия, така и в бъдещия момент. Най-осезаемите услуги са стиловете на обслужване, които включват аранжиране на кулинарна продукция в търговската зала; любезно отношение на персонала към гостите; подходящо музикално оформление.

Третият елемент на ресторантьорския продукт, който също е свързан с невербалната комуникация и има отношение към трансценденталното наблюдение. Това е естетичното и емоционалното въздействие където се включват съществени детайли от осезаеми и неосезаеми специфични дейности по обслужване с храна и напитки. Тези съществени елементи са част от невербалната комуникация и са заложени с технологията на обслужване. Цялостния естетичен ресторантьорски продукт трябва така да е интроспективно представян, че да е в състояние да задоволява не само първичните потребности на консуматорите (виж фиг. 1).



Фигура 2. Иновационни елементи от ресторантьорската дейност в технологията на обслужване

адаптирано по „Service Innovation”

Източник: Полименов, М. Иновации в ресторантьорството. Монография. Изд. Авангард Прима, София, 2014 – С. стр. 21. [Polimenov, M. 2014. Innovations in restaurant management. Monography. Ed. Avangard Prima, Sofia, Bulgaria]. ISBN-976-619-160-416-6, Sofia, 2014 - P.21

Съвременните проучвания сочат, че Дъбева и Луканова (2011) „атмосферата създава идентичност, тя помага заведението да се открие от останалите”, (Дъбева и Луканова, 2011, стр. 67) и се включва в състава на ресторантьорския продукт като негова водеща част и определя имиджа му чрез невербалната комуникация.

Рибов сочи, че „не са необходими значителни лични и финансови ресурси за тренинг и сработване на персонала” (Рибов и др., 2005, стр. 241).

За да има успех ресторантьорския мениджмънт трябва да отговори на въпроса Как?, как да съставя и извършва своята демонстрация и как да представя своите ястия и напитки на клиентите. Упражненията по невербална комуникация са от съществено значение за съвършеното демонстриране и то се състои в етапите от техниките на изпълнение. Крайният елемент е завършването на операциите и касеа затваряне на процедурата със заемане на изходна позиция и предаване чрез езика на невербалната комуникация, изразеност за доверчивост и пожелателност.

Заклучение

Безспорно езикът е най важното средство за комуникация, но мениджърите установили и заложили на невербалната комуникация ще имат и добри послания към клиентите, а и могат да очакват и добри резултати. В синхрон невербалната с вербалната комуникация са в състояние да иновират ресторантьорския продукт и да повишат неговата конкурентоспособност.

Използвана литература

1. MARINOV, S. (2011) Contemporary types of tourism. Pub. House "Science and Economics" University of Economics - Varna

2. POLIMENOV, M. (2014) Innovations in restaurant management. Monography. Ed. Avangard Prima, Sofia, Bulgaria]. ISBN-976-619-160-416-6
3. DABEVA, T. and LUKANOVA, G. (2011) Restaurants., Pub. House "Science and Economics" University of Economics – Varna
4. RIBOV, M. and STANKOVA, M and others. (2005) The strategic choice in tourism publishing, Trakia-M-Sofia

ПАЗАР НА АЛКОХОЛНИ НАПИТКИ В БЪЛГАРИЯ

Теодора Станчева
Икономически университет – Варна

Abstract. Alcohol market is undergoing a number of changes as result from various factors. In the past years, Bulgaria entering new trends to reduce harmful consumption habits set by the European and Global community. As part of the European Union, Bulgaria also changed its national policy on the consumption of unhealthy foods, particularly on alcoholic beverages. This report is going to track the changes in sales and consumption of alcoholic beverages, as well as the actions of market participants affected by changes in the regulatory framework in which it operates market and how and whether state regulations are influenced in consumption and supply of alcoholic beverages. The goal of this paper is to reveal the leaking changes in the market of alcoholic beverages during the period 2008-2015 year, as resuming them separately and classified by different types at first, and then to present changes and trends in the market as a whole. To be applied the division of alcoholic beverages are taken as ground classification of Euromonitor, namely degrees drinks are divided into four categories - "beer and derivatives of beer products", "wine", "spirituous liquor" and the category which includes drinks "cider and perry"

Keywords: *alcohol, market, consumption*

Въведение

Пазара на алкохолни напитки търпи редица промени и изменения, произтичащи от различни фактори. В последните години в България навлизат новите тенденции за редуциране на вредните потребителски навици определени от европейската и световната общност. Като част от Европейския съюз, България също промени своята национална политика относно консумацията на вредни за здравето храни, и в частност относно алкохолните напитки. В настоящият

доклад ще се проследят измененията, настъпили в продажбите и консумацията на алкохолните напитки, както и действията на пазарните участници повлияни от промените в нормативната рамка, в която оперира пазара и доколко и дали държавните регулации са повлияли в консумацията и предлагането на алкохолни напитки.

Целта на настоящата разработка е да разкрие протеклите изменения на пазара на алкохолни напитки през периода 2008-2016 година, като се разгледат поотделно основните алкохолни напитки, разделени и класифицирани по видове и обобщено да се представят измененията и тенденциите на пазара като цяло. За да бъде осъществено разделението на алкохолните напитки е използвана групировката на Евромонитор, а именно градусовите питиета са разделени в четири категории – „бира и производни на бирата продукти“, „вино“, „спиртни алкохолни напитки“ и категорията, в която влизат напитките „сайдер и пери“.

Общ анализ на пазара на алкохолни напитки

В Европейския съюз консумацията на алкохолни напитки заема трето място като фактор, който носи вредно влияние върху здравето на обществото. Според проведените проучвания, завишената консумация на алкохолни напитки е причината за 195 хил. смъртни случая, или 12% от преждевременната смъртност при мъжете и 2% при жените. В изследването на НЦООЗ, проведена на територията на България сред населението с възрастова граница 25-64 години, резултатите показват, че 23,2% от населението употребяват алкохол редовно. По – голям процент от тях са мъжете – 39,5% и 7,3% са жените. 13,8% консумират концентрати всеки ден, като 19,8% са мъжете, а 3,8% жените. Неконсумиращите алкохол са 5,5% от населението – 4,3% мъже и 7,5% жени.

Продажбите на алкохолни напитки в България поддържат едни приблизително постоянни стойности за периода 2008 – 2015 година, като единствено по-значително завишение в общите стойности в литри се откроява 2012 година. Разликата между най-високата и най-ниската стойност е 88 мил. литра или с 14% завишение за период от 2 години – между 2010 и 2012 година. Процентното изменение спо-

ред вида на алкохолните напитки, както и количеството алкохол предложен на пазара в натурални показатели са представени в таблица 1. Общото реализирано количество през началната година на разглеждания период е 644,90 милиона литра на българския пазар, което е с 55 милиона литра по-малко от продадените количества през края на разглеждания период - 2015 г. Най-голям относителен дял в продажбите заемат бирените продукти с близо 84%, като дела им в общото алкохолно предлагане плавно намалява. Разликата им с високоалкохолните напитки и вината, които запълват съответно от 6% до 17% от пазарната реализация е значителна между 67% и 75%. Така бирените продукти могат да се класифицират като абсолютен основен избор в предпочитанията на клиентите. Нарастващ дял имат и попадащите в групата „вино“ от 7% през 2008 г., техният относителен дял се покачва на близо 17% през 2015 г. или от близо 47 милиона литра реализирани на пазара през 2008 година до 122 литра през 2015 година.

Таблица 1

Структура на продажбите на алкохолни напитки
в % по групи за периода 2008 - 2015 г.

Продуктови групи	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
бира	83,87	84,16	78,06	76,61	77,17	76,92	76,52	75,37
сайдер и др.	0,09	0,09	0,05	0,14	0,16	0,23	0,35	0,5
спиртни напитки	8,68	8,45	7,56	7,11	6,57	6,6	6,83	6,65
вино	7,35	7,29	14,33	16,15	16,1	16,25	16,29	17,47
алкохолни напитки в мил. литри	644,9	662,4	628,1	663,7	716,7	705,2	676,4	699,9

Източник на данните: Alcoholic drinks in Bulgaria, Euromonitor International, July, 2016, <<http://www.portal.euromonitor.com>> (достъпен на 04.12.2016)

Таблица 2

Базисни (Iб) и верижни (Iв) темпове на прираста на структурата
 на продажбите на алкохолни напитки в % по групи
 за периода 2008-2015 г.

Продук- тови групи	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015			
	Iб	Iв	Iб	Iв	Iб	Iв	Iб	Iв	Iб	Iв	Iб	Iв	Iб	Iв		
бира	0,29	0,29	-	-6,1	-	-	-6,7	0,56	-	-	-	-0,4	-8,5	-		
сайдер и др.	0	0	-	-	0,05	0,09	0,07	0,02	0,14	0,07	0,26	0,12	0,41	0,15		
спиртни напитки	-	-	0,23	0,23	1,12	0,89	1,57	0,45	2,11	0,54	2,08	0,03	1,85	0,23	-2,03	0,18
вино	-	-	0,06	0,06	6,98	7,04	8,8	1,82	8,75	-	8,9	0,15	8,94	0,04	10,12	1,18

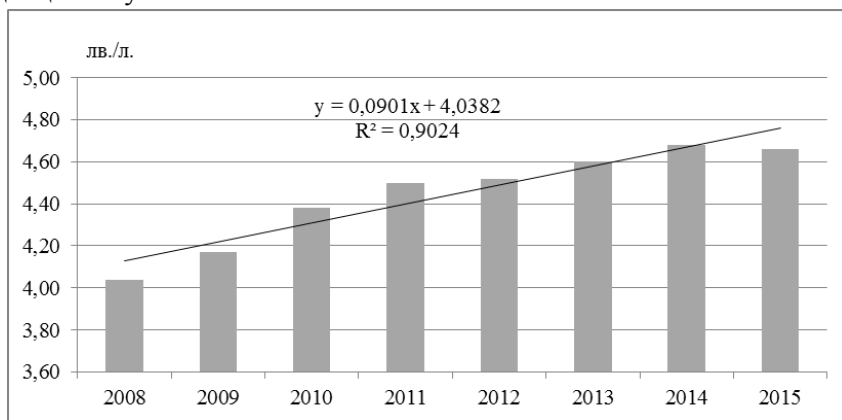
В таблица 2 са представени базисните и верижните изменения в структурата на продажбите на алкохолни напитки в %. Само за групата на сайдерите изменението в показателите е минимално или под 1%, което е индикация за минимална промяна в относителните дялове на тези напитки. За групата на бирата има отрицателни базисни и верижни стойности за почти всичките години от разглеждания период, което е потвърждение на намалени относителни дялове в продажбите на хмеловите напитки. Същата тенденция се наблюдава и при спиртните напитки. Изключение правят вината, чиито индекси са предимно положителни. В парично изменение продажбите на алкохолни напитки на българския пазар е съответно 2606,60 млн. лв. през 2008 г., и нарастват до 3259,90 млн. лв. през 2015 г. (вж. таблица 3). Най-високите приходи са реализирани през 2015 година или 653,3 млн. лв. разлика от най-ниските стойности отчетени през периода. Най-високата цена средно за литър е през 2014 година, докато най-високо количество в натурално изражение е продадено през 2012 г. или 716,7 милиона литра. Относителното изменение на цената на литър алкохолна напитка за 2015 г. спрямо 2008 г. е малко над 15%.

Таблица 3

Продажби и средна цена на литър (лв./л) на алкохолни напитки
 по години за периода 2008-2015 г.

Показател	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Продажба на алкохолни напитки в млн. литри	644,90	662,40	628,10	663,70	716,70	705,20	676,40	699,90
Продажба на алкохолните напитки в млн. лв.	2606,60	2764,20	2751,50	2983,50	3236,50	3242,20	3162,30	3259,90
Средна цена на литър (лв./л)	4,04	4,17	4,38	4,50	4,52	4,60	4,68	4,66

Изменението на средната цена на литър алкохолен продукт е представена на фигура 1, където ясно е очертана възходящата тенденция на увеличение.



Фигура 1. Динамика на развитие и линеен тренд на средните цени на литър алкохолен продукт по години за периода 2008 – 2015 г.

Визуалната инспекция на тенденцията на увеличаване на цените на алкохолните напитки, посочва, че разликата между най-високата и най-ниската цена за периода е 0,64 стотинки за литър или близо 16% разлика. Тази промяна може да се дължи както на инфлационните, така и на промените в данъчното облагане на алкохолните напитки. Други фактори също не биха могли да бъдат пренебрегнати.

Изследване на измененията в продажбите на алкохолните напитки по групи

Бирените продукти традиционно заемат най-голям пазарен дял в общите продажби на алкохолни напитки в страната. Подробна деагрегация на видовете и количествата бирени изделия, реализирани на пазара е представена в таблица 4. Ясно са изразени предпочитанията на българския потребител към стандартната светла бира, която основно формира и т.нар. студен пазар и обхваща близо 96% от общото предлагане на бирени продукти. Останалите 4% се разделят между тъмната бира (близо 3%) и безалкохолната и слабоалкохолните бирени продукти (бирени миксове). При слабоалкохолните бирени продукти се наблюдава едно постоянно нарастване в потреблението, което е с общ обем от 100 хил. литра годишно за периода 2009-2014 година. През 2013 година е реализирано най-голямото количество от бирени продукти, а през 2010 г. най-ниското, или разликата между двете състояния е 34,9 млн. литра.

Таблица 4

Продажби на бира и бирени алкохолни напитки в млн. литри
по години за периода 2009-2015 г.

Вид бира	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Тъмна бира	13,6	10,9	10,8	11,1	10,7	9,9	10,5
Светла бира	509,5	476,7	494,9	539	528,8	504,6	513,8
Неалкохолна и слабоалкохолна бира	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	3
Други разновидности на бирените продукти	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Общо в млн. литри	525,6	518,2	520,5	541,5	553,1	537,9	527,5
Приходи от продажби на бира в млн. лв.	1359,1	1121,3	1159,7	1257,9	1218,9	1138,9	1119,8
Средна цена за литър в лв.	2,59	2,16	2,23	2,32	2,20	2,12	2,12

Източник: Beer in Bulgaria, Euromonitor report, July, 2015 и Beer in Bulgaria, Euromonitor report, July, 2016 <<http://www.portal.euromonitor.com>> (достъпен на 04.05.2017)

Пазара на бирени продукти се разделя между трима основни производители и това са: „Карлсберг България“ АД, „Каменица“ АД и „Загорка“ АД. Те заемат близо 84% от общия пазар през 2010 г., който нараства до 90% през 2015 г. На водеща позиция с 34,1% е „Каменица“ АД, като най-продавания продукт на компанията е „Каменица Светло“ с 13,6% от общия обем на пазара на бирени продукти. Втора по продажби за 2015 г. с дял с 1 % по малък от този на първия по пазарен дял конкурент е „Загорка“ АД, като най-търсен продукт на компанията е бирата „Ариана“ с 14,7%. Следва „Карлсберг България“ АД с 21,1 %. Най-предпочитаният от потребителите продукт от асортимента на Карсберг е „Шуменско пиво“, което заема 9,6% от консумираните през годината бирени продукти. Всичко това посочва, че родните потребители предпочитат продукти на традиционни местни търговски марки и производство. Според националното изследване на риска 10,2% от населението употребяват бирени продукти веднъж седмично, 31,7% - 2-3 пъти седмично, а 15% ежедневно, като броя на жените 3,6% срещу 21,7% при мъжете. Въздръжателите са 10,8% от общия брой анкетирани. Най-честата консумация е сред разведеното (77,5%) населението с основно образование (80,8%) по селата на възраст 45-54 години.¹

Следващия вид алкохолни напитки с 9% пазарен дял са спиртните напитки (т.нар. високо алкохолни). В тази обобщена категория попадат седем основни групи според техните вкусови разновидности. Най-голям процент в продажбите заема групата на другите спиртни напитки, като към тях се класифицират ракиите с близо 91% от общите продажби в тази група, а останалите 9% са запълнени от анасоновите продукти. Общо през 2015 година продажбите на ракии и анасонови питиета възлизат на близо 20 млн. литра, от които 17,4 млн. литра са ракиите, а останалите 2,6 млн. литра за анасоновите спиртни напитки. Значителен дял в продажбите на спиртните напитки заема и подгрупата на джин и водка, като разпределението в про-

¹ Василевски, Н., Национално изследване на факторите на риска, свързани с начина на живот сред населението на възраст 25-64 г., Българско списание за обществено здраве, том 1, кн. 3, 2009, стр. 36

центите вътре в групата е сходно както при другите спиртни напитки. При продажбите на белите спиртни напитки 95% са за водката, докато останалите 5% за джина. В натурални показатели за 2015 г. стойностите изглеждат по следния начин: 909 хил. литра реализирани продажби на пазара от джин и 17686 хил. литра реализирана водка. Относително близки остават стойностите на продажби на ликьори, ром и текила през разглеждания период. За групата на бренди и коняк се наблюдава тенденция на спад от 2009 до 2015 г. с близо 100 хил. литра. Обратна е промяната в продажбите на групата на уискитата, където се наблюдава поетапно увеличение на продадените количества от 4497 хил. литра през 2009 г. до 5351 хил. литра през 2015 г. или с 854 хил. литра. Най-предпочитани в подгрупата уиски са: скоч уискито (т.нар. шотландско уиски), което заема 52% от общите продажби в групата или 3263 хил. литра за 2015 г.

Таблица 5

Структура на продажбите на спиртни алкохолни напитки
в проценти по години за периода 2009-2015 г.

Вид спиртни напитки	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бренди и коняк	3,07	2,95	2,89	2,86	2,85	2,83	3,35
Ликьори	1,23	1,21	1,21	1,20	1,21	1,21	1,68
Ром	0,59	0,58	0,58	0,58	0,59	0,60	0,71
Текила	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06
Уиски	8,03	8,25	8,33	8,65	8,81	8,90	11,49
Бели спиртни напитки ²	36,70	36,79	36,96	37,01	37,16	37,22	39,93
Други спиртни напитки ³	50,33	50,17	49,98	49,63	49,33	49,19	42,78

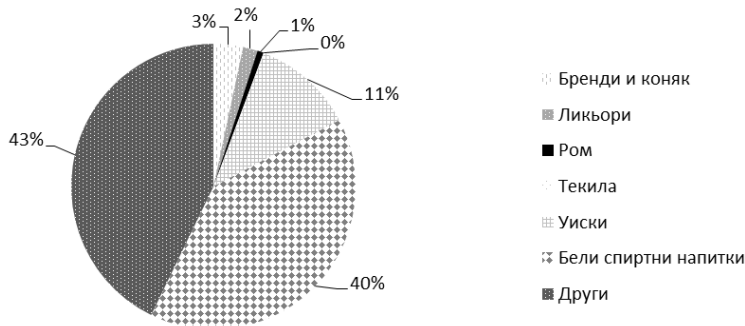
Източник на данните: Spirits in Bulgaria, Euromonitor report, July, 2015/2016 <<http://www.portal.euromonitor.com>> (достъпен на 29.04.2017).

² Към т.н. „бели спиртни напитки” спадат продуктите джин и водка и техните вкусови и градусови разновидности.

³ Към групата на „други спиртни напитки” се включват българската национална напитка ракия с всичките ѝ вкусови и градусови разновидности и анасоновите спиртни напитки в това число мастика, мента, узо и т.н.

Разпределението в проценти на продадените количества спиртни алкохолни напитки е представено на фигура 2. През 2015 г. с най-голям дял с 49% са групата на ракия, мастика, узо, като в парична равностойност за същата година приходите от продажби на посочените алкохолни продукти възлизат на 517 млн. лв. През същия период 37% в общите продажби в литри се падат на групата на водка и джин, с приходи от 369 млн. лв. Останалите групи общо формират 14% от продажбите в литри като общите приходи са 313 млн. лв.

Производителите с най-голям пазарен дял са „Вимпром Пещера“ АД с 26,4% , „СИС Индъстрис“ АД с 25,2% и „Вимпром Търговище“ АД с 6%. Всички останали производители на пазара имат по малко от 4% пазарен дял. Най-продаваната спиртна напитка на пазара е продукт под марката „Флирт”, като нейн производител е „Вимпром Пещера“ АД. Тя има 13,7 % от общия обем на продажбите за 2015 г., следвана от продуктите под марката „Савой” с 11%, производство на „СИС Индъстрис“ АД. Третата спиртна напитка по популярност сред потребителите и по продажби е „Пещерска” с 9% дял от общите продажби на пазара.



Фигура 2. Процентно разпределение на продажбите на спиртните напитки за 2015 г. по видове.

Групата „вино“ заема 7% от общата продажба на алкохолни напитки на българския пазар. Тези резултати показват, че потребителите консумират по – рядко или не консумират винените напитки. Резултатите съвпадат с изследването от НЦООЗ, което показва, че 72,1% от мъжете и 79,7% от жените, или 74,9% от анкетираните консумират вино рядко или никога, 20,7% веднъж или 2-3 пъти седмично, а 4,4% ежедневно употребяват „напитката на боговете”. През разглеждания период 2009-2015 година се наблюдава увеличение на реализираните обеми, както и в общите приходи от продажби на пазара. Подробните данни за консумираните количества вино по отделни видове, както и в ценово изражение е представена в таблица 6. За седем годишния период продажбите на вино са нараснали с 47 млн. литра. Това увеличение се дължи на положителната промяна в реализирания обем на червеното вино с 18,3 млн. литра и на бялото вино с 26,2 млн. литра. Приходите от продажби са нараснали с близо 451 млн. лв. Съпоставяйки получените продадените количества в легова равностойност и натуралните показатели, можем да проследим изменението на средната цена за литър винен продукт. За периода 2009-2015 г. цената се е увеличила с близо 13%. Винените продукти са предпочитани сред семейните двойки, с по-висока степен на образование и сред учащите лица. Немалко са и изследванията за благотворните ефекти на напитката за подобряване на здравето на човека и поддържането на неговия тонус.⁴ Така позитивните изменения от консумацията на алкохол се предопределят от неговите качества и употребяването му в разумно и индивидуално съобразено количество.

⁴ Вж. по-подробно: Силата на червеното вино < <http://medpedia.framar.bg> > (достъпен на 05.12.2016).

Таблица 6

Продажба на вино в млн. литри по години за периода 2009-2014 г.

Вид вино	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Силно алкохолни вина и вермути	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Газирани вина	6,2	6,4	7,6	8,3	8,2	7,6	8,4
Червено вино	43,7	44,9	53,9	58,6	57,6	53,7	62
Бяло вино	20	33,5	40,2	43,3	43,6	43,8	46,2
Розе	5	5	5,1	4,9	4,9	4,9	5,4
Общо	75,2	90,1	107,1	115,4	114,6	110,3	122,3
Общо приходи в млн. лв.	542,37	660,5	818,1	925,2	942,5	916,4	993,7
Средна цена за литър (лв./л)	7,21	7,33	7,64	8,02	8,22	8,31	8,13

При избора на вино българския потребител формира своето предпочитание първоначално посредством водещата роля на фактора „престиж и визия“ (53%), на второ място „достъпност и наличност в магазинната мрежа“ (31%), следвано от „вкусови качества“ (12%) и всички останали фактори (4%).⁵ Най-предпочитаните от потребителите червените вина са произведени от сортовете: „Каберне Совиньон“ с 38,1% и „Мерло“ 37%, като за останалите сортове общо се падат около 24,9%. Сред белите вина най-предпочитаните са продуктите създадени от сортовете: „Шардоне“ с 30,1%, „Мускат“ 30%, „Совиньон блан“ с 12,5%, „Траминер“ 11,5%, и другите сортове с общо 15,9%. Сред водещите производители на винени изделия за 2015 г. са „СИС Индъстрис“ АД с дял от 12,2%, „Вимпром търговище“ АД с 11,1% и „Белведере“ АД с 9,5%. По този начин първите две компании се явяват сред водещите и в двата сегмента на вино и на спиртни алкохолни напитки.

⁵ Вж. по-подробно: Бошнаков, П. и др. Съпоставка на търсенето на местни и вносно вино в България. (Психосемантичен поглед върху нагласите към потребление на вносните стоки у нас), Варна: „Онгъл“, 2013.

Заклучение

В рамките на обхванатия в изследването период закупените от потребителите количества алкохолни продукти поддържат близки стойности, единствена значима вариация се наблюдава в структурата на отделните видове напитки. Растежи в продажбите се реализират в групите на вино, сайдер и пери, за сметка на процентното намаление на търсенето на бирени продукти. Една от причините за увеличаващите се продажби в категорията „сайдери“ са проведените интензивни рекламни и маркетингови кампании на двата водещи вносителя – „Каменица“ АД (с предлагани продукти под марката „Карлинг сайдер“) и „Карлсбер България“ АД (с предлагани продукти под марката „Самърсби“).

Използвана литература

1. БОШНАКОВ, П. и др. (2013). Съпоставка на търсенето на местни и вносно вино в България. (Психосемантичен поглед върху нагласите към потребление на вносните стоки у нас), Варна: „Онгъл“.
2. ВАСИЛЕВСКИ, Н., (2009). Национално изследване на факторите на риска, свързани с начина на живот сред населението на възраст 25-64 г., Българско списание за обществено здраве, том 1, кн. 3.
3. ЕВРОМОНИТОР <<http://www.portal.euromonitor.com>> (достъпен на 29.04.2017).
4. Национална програма за превенция на хроничните незаразни болести 2014-2020 <<http://ncpha.government.bg>> (достъпен на 05.04.2017).

Тематично направление

**„СОЦИАЛНИ
И ИНСТИТУЦИОНАЛНИ
ПРОБЛЕМИ”**

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

ИНТЕГРИРАНОТО ОБУЧЕНИЕ ПО ЧУЖД ЕЗИК И НЕЕЗИКОВИ ДИСЦИПЛИНИ ЗА УСПЕШНА ПРОФЕСИОНАЛНА РЕАЛИЗАЦИЯ НА МЛАДИТЕ ХОРА

Иванка Камбурова-Миланова

Университет „Епископ Константин Преславски” – Шумен

Abstract. CLIL is one of the innovative teaching methods in Europe in recent years which became famous with the progressive thinking and the possibilities for development in education. In the Report is presented the particularities of the CLIL concept as an effective approach for teaching a non-language subject from the curriculum in a foreign language, i.e. active implementation of a foreign language when teaching the course content of a subject from the obligatory general education subjects (natural sciences, socio-economic). It are examined different dimensions of the CLIL teaching and the opportunities it offers to students. Considering good practices in other countries, and drawing from experience of implementing the CLIL concept in Bulgarian schools through educational projects, the author suggests a way to include it in the teaching process at primary schools in Bulgaria and derives positive results from this approach in teaching for teachers and students.

Keywords: CLIL, approach, teaching, a foreign language, a non-language subject

Въведение

В съвременния постоянно променящ се, многоезичен свят, насочен към мобилност на пазара на труда и към межкултурно общуване, владенето на най-малко два чужди езика на различно езиково ниво е вече необходимост. В тази връзка цел на чуждоезиковото обучение не е усвояването на чуждия език на високо езиково ниво, почти като майчин език. Езиковото ниво на отделните чужди езици и комуникативни умения следва да е съобразено преди всичко с честотата на употреба на съответния чужд език и конкретните си-

туации на прилагането му. Във всекидневното и в професионалната дейност се оказва много по-важно, участниците в срещи и разговори с представители на други култури да умеят взаимно да реагират адекватно и да се разбират коректно. В този смисъл всеки профил на езикова компетентност трябва да се развива съгласно личните интереси, мотивация и професионално-ориентираните потребности на обучаемите, като се зачита съществуващото езиково многообразие.

Основна характеристика и методически изисквания

В контекста на посочените очаквания през последните години не само в Европа, но и в България все по-ефективно приложение намира така нареченото *CLIL-обучение*, считано от педагози и специалисти за един от иновативните образователни подходи, получил известност поради предоставянето на възможности за прогресивно мислене и повишаване на мотивацията за учене и образование. CLIL (Content and Language Integrated Learning) означава интегрирано изучаване на учебно съдържание и език (нероден език), т.е. CLIL-обучението включва едновременно преподаване и изучаване на учебно съдържание на избран предмет от задължителната учебна програма и на чужд език, като чуждият език се използва като средство за преподаване и усвояване на учебното съдържание от другия предмет. Цели на интегрираното обучение са както възприемането и заучаването на определено учебно съдържание по предмета, така и разбирането и усвояването на определени понятия, езикови структури, изразни средства на съответния чужд език. Предпочитаното учебно съдържание е предимно от учебните програми на учебни дисциплини от общообразователното училище като география, история, изобразително изкуство, науки за природата и околната среда, както и от някои природо-математически науки – химия, физика, биология, поради което CLIL-обучението се прилага най-често в началната и основната образователна степен. А от изучаваните чужди езици най-често се включват немски, английски, испански, френски. Предполага се, че обучаемите притежават определен минимум от знания и опит по посочените дисциплини, както и езиково ниво А2, В1 или В2 на чуждия език в зависимост от образователната степен.

Напоследък се полагат усилия да се въвежда учебно съдържание от природонаучни и инженерни науки, технологии и дори математика, известно още като CLIL/STEM-подход (Science, Technology, Engineering, and Mathematics). За пример може да се посочи проектът Schools: Future Labs по програма ЕРАЗЪМ+, в който Шуменският университет е партньор. Една от особеностите и същевременно предимство на този подход е методиката на преподаване отдолу-нагоре (Bottom-up teaching approach), успешно съчетана с обучение чрез действие и изследователски елемент. В нея са заложили и основните методико-дидактически принципи, които намират отражение в учебния процес като активиране на обучаемите, контекстуалност, успеваемост, изграждане на компетентности, персонализиране. Чрез своята насоченост към извършване на определени действия и изпълнение на комуникативни задачи CLIL/STEM-подходът е подходящ за насърчаване на интерактивността и автономното учене, тъй като до голяма степен отговаря на личните интереси и потребности на обучаемите. По този начин се стимулират тяхното по-нататъшно образование и професионалната им реализация, както и ученето през целия живот. Провеждането на наблюдение или експеримент, извършвани чрез преносими лаборатории, анализът на резултати и целенасоченото използване на чуждия език в рамките на интегрираното обучение могат да допринесат: за евентуалното разкриване или насърчаване на нови умения и личен талант, както и за по-нататъшното развитие на комуникативните и когнитивните способности, за промяна на нагласи и поведенчески модели, за мотивирано изучаване на чуждия език в съчетание с дадена професия, за развиване на заложените типове интелигентност у обучаемите. Прилагането на интегрираното обучение дава възможност да се активират предварителните знания, да се обменят опит и информация, да се учи един от друг и един с друг, да се постигат по-бързо целите с по-добри постижения. От друга страна то представлява предизвикателство и за учителите: учителите по чужд език трябва да се подготвят респективно образоват по-добре по отношение на учебното съдържание на съответния предмет, а учителите по предмета трябва да

са в състояние да преподават избраното учебно съдържание на чуждия език достъпно и разбираемо. Като успешна стратегия и начин на работа се налага едновременното, екипно преподаване на двамата учители известно като tandem-teaching. Важно условие е двамата учители да планират заедно урока, да направят съвместно подбора на темите и учебното съдържание, да определят учебните цели, както и да съобразят нужните езикови знания и умения. В хода на интегративния урок е необходимо да се постави акцент върху развиването на отделните умения и ключови компетентности като например слушане, говорене, разбиране при слушане и гледане, четене, техническа сръчност, бързина и умело боравене с техническите уреди, а така също да се поддържа интерактивността чрез взаимно подкрепяне учител-ученици (scaffolding).

Цели, резултати и приложение

В тази връзка следва да се споменат петте измерения на CLIL/STEM-обучението – културното, социалното, езиковото, съдържателното измерение и измерението, ориентирано към ученето, от които се извеждат четирите важни компонента на подхода, определящи целите на обучението: обучаемите да са в състояние да разбират и усвояват правилно учебното съдържание (content); да могат да изграждат комуникативни умения (communication) за общуване и обратна връзка върху изученото учебно съдържание посредством чуждия език; да могат да развиват познавателните си способности (cognition), т.е. да са в състояние да мислят, разсъждават, опознават, анализират проведените наблюдения, експерименти и да оценяват получените резултати, както и да умеят да правят изводи и да пренасят наученото в практиката и реалността; да са в състояние да разбират и осъзнават културните различия (culture), да проявяват толерантност към «другото, чуждото» и да рефлектират върху «своето, родното», изграждайки положителни нагласи и межкултурно разбирателство. Всички тези цели са взаимно свързани и се реализират чрез взаимодействие и прилагане на разнообразни методи, техники и стратегии на учене и преподаване. В процеса на разбиране се включват често два или повече езици в зависимост от индивидуал-

ната езикова компетентност на обучаемите, т.е. налага се да се превключва от чуждия на роден или друг език за постигане на по-добро разбиране на съдържанието (code switching).

При провеждане на CLIL-обучението освен онагледяване се използват и множество дидактически материали, които включват автентични ситуации и комуникативни задачи, изискващи изпълнението на речеви действия като описание, обяснение, сравняване, характеризирание, анализиране, аргументиране. Важно място се отделя на работата върху основните умения и лингвистични знания за междуличностно общуване (BISC), както и на когнитивните умения за общуване в академична и професионална среда (CALP), като с подкрепата на учителя е необходимо да се осигури плавен преход от общоразговорния към специализирания и професионално ориентиран език: формулиране на хипотези, изразяване на становище, тълкуване на резултати и доказателства, обобщение.

Като доказателство за успешно реализиране на CLIL/STEM-обучението може да послужи проектът Schools: Future Labs, чиито резултати са с високо качество и надеждност, готови за практическо приложение в училище: 12 разработени урочни планове по химия, физика, биология за 5. и 6. клас на 6 езика-български, гръцки, испански, немски, полски, румънски, както и програма за квалификационен курс на учители. Този подход се прилага вече ефективно в някои европейски страни като Германия, Великобритания, Франция.

Заклучение

Интегрираното обучение по чужд език и неезикови дисциплини представя един мултифункционален подход, който предлага интерактивни и автентични условия на учене в класната стая, насочен е към действия, подкрепя екипната работа и самостоятелното учене и спомага за разкриване на индивидуалните качества и умения на обучаемите с цел тяхната бъдеща професионална реализация на световния пазар на труда. Посочените предимства правят препоръчително включването на CLIL - подхода в българската образователна система.

Използвана литература

1. BENTLEY, K. (2010) The TKT Course CLIL Module. Cambridge University Press.
2. МИТЕВА, Н. (2015) Интегрирано изучаване на учебно съдържание на природонаучен предмет и чужд език. Филологически ракурси, Т.1, с.400-411. Шумен: УИ ” Еп.К.Преславски”.
3. ЧАКЪРОВА, Д. (2013) Съвременни аспекти на ранното чуждоезиково обучение. Шумен: УИ ” Еп.К.Преславски”.
4. BISC/CALP: http://ateneu.xtec.cat/wikiform/wikiexport/cmd/lle/clsa/modul_1/apartat_3
5. www.sflabs.eu

ТРУДОВОПРАВНИ И ОСИГУРИТЕЛНОПРАВНИ АСПЕКТИ НА ОТПУСКА ПОРАДИ ВРЕМЕННА НЕРАБОТОСПОСОБНОСТ

Андрияна Андреева, Галина Йолова
Икономически университет – Варна

Abstract. The report analyzes the specificities of the leave due to temporary disability in two main legal aspects – labor and social insurance. From the perspective of the labor legislation are analyzed the judicial specificities, the preconditions for using of leave, comparative-legal regulation and some specialties of the social problems in case of realization of the right of leave and its influence on the labor legal relations. In social insurance aspect the accent is on the procedure of acknowledgment of risk, specificities of the procedure and medical expert evaluation, as well as contemporary normative moments, related to the issuing and acknowledgment of sick leaves.

Keywords: *temporary disability, leave, medical expert evaluation*

Въведение

Отпускът е класически институт на трудовото право, с богата уредба не само в националното ни законодателство, но и в универсални международни актове и с уредба в правото на ЕС. В настоящия доклад, като малка част от монографично изследване, се анализира отпускът поради временна неработоспособност – един специфичен вид, който съчетава изключително тясно трудовоправни и осигурителноправни аспекти. Това е една от причините провокирали авторите към комплексното изследване проблематиката на този отпуск, разглеждайки го в неговото двуединство от трудовоправни и осигурителноправни аспекти.

Предмет на доклад е отпускът поради временна нетрудоспособност в българското трудово и осигурително законодателство, като авторите си поставят за цел да изследват тясната взаимовръзка

в нормите на двата правни отрасли, определяща реализацията на този специфичен вид отпуск.

1. Трудовоправни аспекти на отпуска поради временна нетрудоспособност.

Правното основание на този вид отпуск е на плоскостта на трудовото право – Кодекса на труда (КТ), а детайлната регламентация се съдържа в актовете на осигурителното законодателство. Отпускът поради временна нетрудоспособност е регламентиран в КТ в нормата на чл. 162. Редът за отпускане и изплащане на паричните обезщетения при временна неработоспособност е регламентиран в Глава четвърта “Обезщетения”, Раздел I “Обезщетения при временна неработоспособност и трудоустрояване” и Раздел IV “Отпускане и изчисляване на паричните обезщетения и помощи” на Кодекса за социално осигуряване (КСО) и в Наредбата за паричните обезщетения и помощи от държавното обществено осигуряване (НПОПДОО). Въпреки, че законодателят не дава законова дефиниция на понятието временна неработоспособност, същото е определено доктринално от българските юристи- Средкова (2011), Мръчков (2014) и др., като такова състояние на здравето на работника или служителя, което го поставя за определен период от време в състояние на невъзможност да полага труд . Отпускът поради временна неработоспособност е с предназначение, което се отличава от традиционното на правният институт отпуск. Законодателят е обвързал временната неангажираност на работника или служителя от изпълняване на трудовата му дейност, с причини стоящи на различна плоскост. Причините водещи до това състояние са законово регламентирани в текста на чл. 162, ал.1 от КТ и могат да се дължат на заболявания, както на самият работник или служител, така и на негови близки, за които законодателя признава правото на лицето да ползва отпуск (карантина, гледане на болен член на семейството и др.). Тази специфика в причините е аргумент за замяна на традиционния за трудовото право субект, разрешаващ ползването на отпуск с друг специфичен за този отпуск, а именно – орган на медицинската експертиза. Той в рамките на своята компетентност преценява, че лицето временно е неработоспособно и не може да изпълнява трудовите си задължения. Орга-

нът на експертизата определя и предписания на работника или служител режим – болничен, домашен, санаториален и др. В този смисъл отпускът е с императивен характер предвид съдържанието на забрана за работа, която е относима и за двете страни в трудовото правоотношение – както за работника или служителя, така и за работодателя. Особените нетрадиционни причини за ползване на отпуск поради временна неработоспособност предопределят и неговото предназначение, което е да се даде възможност на работника или служителя да възстанови здравословното си състояние и работоспособността си или да изпълни свои задължения към близки които се нуждаят от медицинска помощ. Това е подчертано и в разработките на Мингов (2002), Мръчков (2014), като специфика при този вид отпуск, явяваща се отлика от традиционните. Така отпускът за временна неработоспособност се очертава като субективно право на работника или служителя, което възниква по силата на акт издаден от орган стоящ извън страните по трудовото правоотношение. В заключението на здравните органи се констатира състоянието на неработоспособност и се определя нейната продължителност и именно то се явява основание за ползването на този отпуск.

Отпускът за временна неработоспособност е с принадлежност към платените¹. За разлика от традиционните за трудовото право платени отпуски при този вид на осигурения работник или служител се изплаща обезщетение от държавното обществено осигуряване, при условия, срокове и ред регламентирани в Кодекса за социално осигуряване. В своята комплексност разгледаните специфики на отпуска поради временна неработоспособност го отличават от една страна от традиционното разбиране за отпуск и същевременно определят тесните му връзки с осигурителноправните аспекти, които законодателя е заложил, разглеждайки го като признат социален риск и реализиран осигурителен случай.

1. Осигурителноправни аспекти на отпуска поради вре-

¹ През време на отпуска поради временна неработоспособност не могат да се ползват никакви други видове отпуски, а лицето е длъжно да спазва предписаният му от здравните органи режим. Времето, през което се ползва отпуск поради временна неработоспособност, се зачита за трудов и за осигурителен стаж.

менна нетрудоспособност.

Предоставянето на отпуска е следствие на процедурна система от действия на компетентни субекти, документални и медицински критерии и предпоставки. Същите съгласно актуалната уредба са унифицирани с Наредба за медицинската експертиза (приета с ПМС № 87/05.05.2010 г. ДВ, бр.36 от 14 май 2010 г.), както и с новата Наредба за реда за представяне в Националния осигурителен институт на данните от издадените болнични листове и решенията по обжалването им (приета с ПМС № 241 от 4.08.2014 г., обн., ДВ, бр. 67 от 12.08.2014 г). Признаването му по компетентност като следствие от характера ѝ на покрит осигурителен случай се извършва от лекуващи лекари или специалисти, оказващи медицинска помощ, лекарски консултативни комисии (ЛКК), Териториална експертна лекарска комисия (ТЕЛК) или Национална експертна лекарска комисия (НЕЛК).

В настоящата част с акцент на процедурни осигурителноправни норми се прави кратък паралел на предоставянето на обезщетение в неговите основни параметри и най – вече се анализират актуалните правила за болнични листове, въведени като гаранция за обективност, отчетност и контрол при предоставянето на този вид осигурителна престация. Специфицираната процедура касае особености на компетентността по признаване на риска, предоставяне, съхраняване, срокове и признаване от осигурителя. Документално експертиза на временната неработоспособност, като предикат на предоставяне на дължимия отпуск се оформя с болничен лист по образец, утвърден с акта на Министерския съвет по реда на чл. 103а от Закона за здравето. Болничните листове се издават от лекуващите лекари, лекарите по дентална медицина, ЛКК, лекарите от центровете за спешна медицинска помощ (за домашно лечение до 3 календарни дни), както и от лечебни заведения, които обслужват лицето по месторабота. Общ принцип, който се спазва при издаване е занапред от деня, в който се установи временната неработоспособност.² Сроко-

² Така не се допуска издаване на болничен лист, в който датата на започването на

вете за предоставяне на болничен лист са различни предвид характера на заболяването и вида на неработоспособността, както и с оглед предоставящия го орган. Така болничен лист за временна неработоспособност се издава на осигурено лице еднолично от лекуващия лекар/лекаря по дентална медицина до 14 дни непрекъснато за едно или повече заболявания, но не повече от 40 дни, с прекъсване в рамките на една календарна година, като след изтичането на отпуска болният се насочва към ЛКК.³

Нововъведение от януари 2016 г. в процедурата по признаване на риска е системата на електронните болнични листове, чрез УЕБ приложението „Електронен регистър на болничните листове и решенията по обжалването им”, създаваща специфицирана процедура при основни принципи отчетност и контрол и основна цел – недопускане на злоупотреби с осигурителни средства. Системата на електронни болнични листове се регламентира в Наредба за реда за представяне в Националния осигурителен институт на данните от издадените болнични листове и решенията по обжалването им. Така вече представянето на данните, съдържащи се в издадените болнични листове и в решенията по обжалването им, с изключение на данните, съдържащи се в експертните решения на ТЕЛК/НЕЛК, постановени по повод на обжалвани болнични листове, се извършва по електронен път. Данните от болничните листове се съхраняват при лекарите/лекарите по дентална медицина и ЛКК, които са ги издали, за срок 10 години считано от 1 януари на годината, следваща годината, в която са издадени, във вид, позволяващ анулирането им и изготвянето на справка за издадени/анулирани болнични листове. В доразвитие на системата и предвид усъвършенстването ѝ със Запо-

отпуска е по-късна от датата на издаването му. Осигуреният е длъжен да представи болничния лист или да уведоми работодателя/осигурителя до два работни дни от издаването му.

³ Старата осигурителноправна уредба предвиждаше болничен лист за временна неработоспособност на един осигурен да се издава еднолично от лекуващите лекари и стоматолози до 7 дни непрекъснато, независимо дали той се разрешава от един или повече лекари, но за не повече от 40 дни с прекъсване в една календарна година.

вед № 1016-40-210 от 28.02.2017 г. на Управителя на НОИ са утвърдени "Функционални изисквания, структура и формат на данните, поддържани от програмните продукти за въвеждане, контрол, съхраняване, отпечатване, представяне/анулиране на данните и изготвяне на справки за издадени/анулирани болнични листове и решенията по обжалването им", които са предназначени за разработчици на софтуер, използван от органите на медицинската експертиза. В утвърдените изисквания, са направени промени, които имат за цел формализиране на условията за приемането или неприемането на некоректни данни от издадени болнични листове в Електронния регистър на болничните листове и решенията по обжалването им (ЕР-БЛРО) и информирането за тях на външните участници в процеса.

Заклучение

Извършеният кратък паралел в анализирането на действащата национална уредба на отпуска поради временна неработоспособност обвързва аспектите на този отпуск, както в основополагащият му се трудовоправен ракурс, така и с оглед процедурната осигурителна регламентация. С това се набелязват освен тесните връзки на двата правни отрасъла без спазването, на които не би било възможно реализирането на отпуска, така и актуалните моменти в този правен институт. Видно от представено е, че се касае за детайлна, но динамична, особено осигурителноправна регламентация, насочена и адаптираща се, като конкретен законодателен отговор на нарастващите злоупотреби в осигурителната система по некоректно и неправомерно разходване на осигурителни средства.

Използвана литература

1. МУШКАРОВ, Г. (2010) Отпуски и обезщетения поради временна нетрудоспособност. Сп. Български законник, бр.5, 2010
2. МИНГОВ, Е. (2002) Обезщетения при временна неработоспособност, с.25-40
3. МРЪЧКОВ, В. (2014) Осигурително право- шесто преработено и допълнено издание, с.256-265
4. СРЕДКОВА, Кр.(2011) Трудово право, Специална част, Дял I, Индивидуално трудово право,с. 226

ФИНАНСОВИЯТ КОНТРОЛ В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПРОБЛЕМИ

Пламена Недялкова

Икономически университет – Варна

plnedyalkova@ue-varna.bg

Abstract. Financial control is not only a scientific doctrine, but also established a practical activity which over the years under the influence of a number of changing factors (ideological, political, socio - economic conditions, etc.) amend its technology, its methodology, as well as expand the scope and your purpose. The report aims to present the challenges and problems facing financial control in today's changing world.

Keywords: *financial control, control institutions*

Въведение

През последните години, финансовият контрол се утвърди като основен и важен компонент за осъществяване на добро и ефективно държавно управление. Това разбиране се утвърди под влиянието на два основни фактора, а именно от една страна обществото, което е заинтересовано относно подходите за управление на бюджетните средства и от друга страна необходимостта от предоставяне на гаранции от страна на държавния апарат относно спазването на законите изисквания. В променящите се икономически условия, устоите на тази концепция са поставени под въпрос, което поражда множество предизвикателства и проблеми за разрешаване пред финансово – контролните специалисти. В тази връзка, може да се приеме, че проблемите пред финансовия контрол са резултативни и последващи, като се има предвид че в основата им е качеството на информационната осигуреност на контролния процес.

Целта на настоящ доклад е да представят основните проблеми на финансовия контрол в променящия се съвременен свят.

Изследвания проблем е твърде обхванат и дискуссионен от раз-

лични аспекти, тъй като:

1. Няма единно мнение относно видовете основни проблеми, които съществуват във финансово – контролната практика, а от там и невъзможността с точност да се определят кои са второстепенните проблеми, пред които са изправени финансово – контролните специалисти.

2. В международната практика има утвърдени различни модели за финансов контрол и основният глобален проблем за тяхното изследване е, че следва да се вземат предвид традициите, икономико – политическите условия за съответните страни в които се прилагат съответните модели.

3. Различната нормативна конюнктура в която се развива финансовия контрол в съответните държави.

Вземайки всичко изложено по-горе настоящото изследване се отнася само до изследване на проблемите на финансовия контрол в България, в частност 25 общини в които има утвърдени звена за вътрешен одит, поради обхвата на по-голямо проучване в което се изследва освен качеството на финансовия контрол, но в частност и качеството на вътрешния одит в публичния сектор.

Материали и методи

Настоящият доклад е част от по-голямо изследване относно качеството и състоянието на финансовия контрол в публичния сектор. Проучването е проведено в 25 общини (община *Айтос*, община *Враца*, община *Варна*, община *Видин*, община *Добрич*, община *Исперих*, община *Каварна*, община *Кърджали*, община *Лом*, община *Мездра*, община *Момчилград*, община *Монтана*, община *Несебър*, община *Попово*, община *Самоков*, община *Сандански*, община *Созопол*, община *Стара Загора*, община *Стралджа*, община *Симитли*, община *Троян*, община *Търговище*, община *Русе*, община *Разград* и община *Шумен*, в които има утвърдени звена за вътрешен одит). За написването на доклада, авторът се е базирал на различни източници, а така също са приложени социологически, документален и статистически методи. За графичното оформяне на резултатите е използван EXCEL.

Резултати и обсъждане

Проучването е насочено към всички 258 общини в България, но едва 25 от тях отговориха на предоставената анкетна карта и оказаха съдействие при изследване проблемите на финансовия контрол в публичния сектор. Всички анкетираните общини (т.е. на 100 %) са посочили, че един от основните проблеми и предизвикателства пред финансовия контрол в публичния сектор е динамиката в промяната на нормативните актове и изисквания. Например: Законът за финансовото управление и контрол в публичния сектор [ЗФУКПС, 2016] за периода от 2006 г. (т.е. от неговото приемане) до 2017 г. се е изменил седем (7) пъти. Законът за вътрешния одит в публичния сектор [ЗВОПС, 2016] за периода от 2006 г. до 2017 г. се е изменил 22 пъти, като последните съществени промени бях през 2016 г. В резултат на това се наблюдава една несигурност и динамика в променящата се *контролна среда*. 59% от анкетираните представители на общините не могат да определят характера на промените в контролната среда, 24 % ги приемат за несъществени промените, а 17% от анкетираните са посочили, че промените в контролната среда са съществени и те се отнасят до:

- промени по начините и способите за идентифициране на рисковете в организациите;
- промени в процедурите относно управлението на рисковете;
- структурно-организационни промени;
- промени в нивото на компетентност на служителите;
- други промени;

Според В. Динева [Динева, В., 2016] предизвикателствата на финансовия контрол в организациите от публичния сектор е „прилагането на подходяща методика за определяне на необходимостта от вътрешни одитори“^с. Методиката следва да се базира на спецификата на организацията (цели, организационна структура и размер на опеределения бюджет), а така също тя е предпоставка за постигане устойчивото развитие на организацията. В изследваните общини се установява, че необходимостта от утвърждаване на Звено за вътрешен одит и вътрешни одитори е продиктувано и е изцяло съобразено с

изискванията на ЗВОПС. Друга методика и подход не се прилага в общините, което означава, че те са изцяло ориентирани към спазване на законовите изисквания и не са податливи към иновативни самостоятелно внедрени подходи и методи.

Относно правилното реализиране на финансовия контрол в организациите от публичния сектор 24% от анкетираните представители на изследваните общини (община Шумен, община Варна, община Русе, община Монтана, община Троян, община Несебър, община Самоков и др.) са посочили, че промените в утвърдената Система за финансово управление и контрол в организацията оказват оптималното развитие на организациите от публичния сектор. За да не се допуска непрекъснато повторие на финансовия контрол върху едни и същи обекти е целесъобразно при неговата организация да се разработи стратегия за развитие и усъвършенстване както на организационно, така и на методологическо ниво. При изследване състоянието на Системите за финансово управление и контрол, според данни на Министерство на финансите [Министерство на финансите, 2015], се установява, че една значителна част от общините не са постигнали предварително определените стратегически цели, като например община Аврен, община Антоново, община Белослав, община Сухиндол, община Твърдица и др. За не постигането на стратегическите цели като причини се посочва - несъобразяване на целите с финансовите ресурси или недостатъчни финансови ресурси. Тя е посочена от приблизително 28% от ръководителите на Звената за вътрешен одит. Също така като друга предпоставка се посочва недостатъчният административен капацитет, изтъкнат от около 13% от ръководителите. Тези данни за поредна година индикират наличие на проблеми в процеса по планиране, изразяващи се в дефиниране на нереалистични цели, които са недостатъчно ресурсно обезпечени. Това от своя страна оказва негативно влияние върху ефективността в дейността на организациите и върху качеството на финансовото им управление

Като предизвикателство пред финансовия контрол в публичния сектор, може да се приеме информационната осигурност. Според

Г.Георгиев [Георгиев, Г., 1986] „контролните органи трябва да воюват безпощадно срещу всяко деформиране в информацията за контрола, срещу прикриването на недостатъците, срещу измислените отчети и парадността“. Към това може да се прибави, че на финансовия контрол много често не се гледа като система за производството на качествено нова информация, а основно като средство за въздействие върху контролирания обект. Това съответно е предпоставка организациите от публичния сектор (в т.ч. общините) да се развиват в динамично променяща среда, също така в една информационна система, която самата тя е предпоставка за допускане на отклонения в поведението на подконтролните обекти. Организацията на обратната информационна връзка между отделните звена в организациите от публичния сектор, изисква да се изгради механизъм за правилно функциониране на индивидуалните информационни подсистеми в рамките на отделните подконтролни звена (структури). В тази връзка за подобряване информационната система в организациите от публичния сектор е необходимо системата да бъде автоматизирана, а така също да е интегрирана с други информационни системи.

Друг съществен проблем в организациите от публичния сектор е правилното определяне на подходите за засилване прозрачността за управление на рисковете. При проведеното проучване сред 25 общини се установява, че 35% от тях са посочили неефективната комуникация с гражданите, като предпоставка за възникването на рисковете в съответната община. Друга част, т.е. 15% от тях са посочили, че конфликтите на интереси за основна предпоставка за възникването на рискове за самата организация. 25% от анкетираните са посочили, като предпоставка за възникването на рисковете недостатъчната компетентност и недостатъчния подготвен персонал във връзка с прилагането на Закона за публичните финанси. Останалата част от анкетираните (25%) са посочили, че предпоставка за възникването на рисковете са неточното планиране на средствата и неадекватността на процедурите по осчетоводяване на операциите.

Анкетираните 25 общини са посочили, че имат утвърдена практика по управление на риска, които отговарят паралелно както на

законовите изисквания така и на спецификите на организацията. Положителен аспект, анкетиранияте общини посочват, че извършват стриктно документиране на процесите по управление на рисковете, което е съобразно изискванията на утвърдената методология по финансово управление и контрол. През последните години, тази методология значително се измени и претърпя своите катаклизми и структурни промени. Това постави финансовия контрол пред нови хоризонти и възможности за действие. Обхватът на контролните дейности се разшири, а контролът затвърди своите позиции като функция на управлението, чрез мониторинга на рисковете за съответната организация. В тази връзка, законодателят дава пълни правомощия на ръководителите от организациите от публичния сектор да определят сами видовете контролни дейности, чрез които да се покриват рисковете в организацията и чрез тях да се постигнат ефективните цели на организациите от публичния сектор. В съответните общини, съответно тези лица са от една страна кметовете, а от друга страна са ръководителите на звеното по вътрешен одит. От тук съответно се пораждат и проблемите, защото кои, как и колко контролни дейности да бъдат извършени в съответната община е отговорност на съответния ръководител (респективно кмет). Следователно до колко самото ръководство желае качествен контрол (независимо дали той ще е финансов или нефинансов), доколко наистина ръководството желае да се установят слабостите, да се определят рисковете и да се въздейства чрез съответните правилни механизми и процедури, е фундаментален въпрос и проблем за контролната практика.

На финансовия контрол, особено в публичния сектор, през последните години се гледа като един много добър инструмент за постигане на определени користни цели и задачи. Много често, дори в самите Консолидирани доклади за вътрешен контрол в публичния сектор, утвърден от Министъра на финансите, се посочва че една значителна част от организациите въпреки установените слабости в съответните организации и не възможността им да постигнат определени цели и задачи, да не се предприемат мерки и действия за

промяна (както в контролните подходи, така и в контролните процедури).

Заклучение

Въз основа на всичко изложено до тук, може да се приеме че предизвикателствата на финансовия контрол в публичния сектор са:

- постигането на качествени, ефективни, ефикасни и икономични контролни дейности в организациите в публичния сектор;
- утвърждаването на стабилна система за информация и комуникация между звената в организациите от публичния сектор;
- качествено и ефективно управление на рисковете;
- осигуряването и поддържането на компетентността на персонала (в т.ч. на вътрешните одитори);
- поддържането на ефективна и ефикасна система за финансово управление и контрол.

Използвана литература

1. Закон за финансовото управление и контрол в публичния сектор - Обн. ДВ. бр.21 от 10 Март 2006г., изм. ДВ. бр.42 от 5 Юни 2009 г..... изм. ДВ. бр.43 от 7 Юни 2016г., изм. ДВ. бр.95 от 29 Ноември 2016 г.
2. Закон за вътрешния одит в публичния сектор - Обн. ДВ. бр.27 от 31 Март 2006г.,..... изм. и доп. ДВ. бр.51 от 5 Юли 2016 г., изм. и доп. ДВ. бр.95 от 29 Ноември 2016 г.
3. ДИНЕВА,В. (2016) Корпоративна социална отговорност-теория, отчетност и одит, Спектър, с. 297
4. ГЕОРГИЕВ, Г. (1986) Към по-висока социална ефективност на контрола, сп. Пробелми на социалния контрол, с. 6

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД РАЗВИТИЕТО НА ЕЗИКОВИТЕ УМЕНИЯ ПО НЕМСКИ ЕЗИК НА СТУДЕНТИТЕ ОТ ИКОНОМИЧЕСКИ СПЕЦИАЛНОСТИ

Елена Пенчева

Икономически университет – Варна

pencheva_elena@ue-varna.bg

Abstract. The report examines the necessity for unified frame requirements for the foreign language competency of Bulgarian students and makes comparison with the situation in other European countries such as Poland, Romania and Hungary. On the base of internationally certified exams in Economic German, offered by German-speaking countries, the objectives of the German language teaching in economic universities are systematized, and flexible and up-to-date methods of language teaching are identified that correspond to contemporary dynamic social development.

The main objective of the specialized language teaching is to develop optimal language competency for adequate behavior in professional and academic foreign language environment, as well as to adopt efficient learning and teaching strategies that take into account the specifics of foreign language teaching for non-specialists (limited workload with non-homogeneous groups).

Keywords: *unified frame requirements, foreign language competency, internationally certified exams in Economic German, objectives of the German language teaching.*

Икономическите и политически процеси в края на миналото и началото на настоящето столетие доведоха до съществени промени във всички обществени сфери. Те стимулираха професионалната мобилност на специалисти и бизнесмени, активизираха сътрудничеството с чуждестранните партньори, задълбочи се научното сътрудничество между страните, нарастна броят на съвместните меж-

дународни проекти. Това развитие засегна не само повече форми на международен обмен, но и все по-големи групи от населението. То повиши изискванията към чуждоезиковата компетентност на участниците в различните форми на международно сътрудничество.

Тези промени, както и членството на България в Европейския съюз, поставиха пред висшите учебни заведения редица предизвикателства като синхронизиране и уеднаквяване на университетските системи в страните членки. Това повлия съдържанието и формите на обучение в различните държави, например продължителността на обучение в бакалавърската степен, въвеждането на кредити и др. Съпоставимостта на специалностите и възможността на студентите за мобилност повишават конкуренцията между университетите, но и поставят на преден план чуждоезиковата им подготовка.

Различните държави в Европейския съюз реагират различно на необходимостта от конкурентоспособност на студентите по отношение на чуждоезиковата им компетентност. За Великобритания и Германия по обясними причини това не е приоритет, но в по-малките страни не се очаква партньорите да усвоят съответните езици. В Полша, Румъния и Унгария има на национално ниво единни учебни планове за чуждоезиково обучение. Съгласно тях студентите при постъпването си владеят съответния чужд език минимум на ниво B1 и в етапа на бакалавърска степен усвояват езикови умения за специални цели на ниво B2/C1, т.е. специализиран икономически, технически и т.н. език. В Унгария всеки студент, независимо от специалността, полага задължително държавен изпит по специализирана чуждоезикова подготовка. Какво е положението в България? Чуждоезиковата компетентност е застъпена в редица документи, отнасящи се до висшето образование, политиците постоянно подчертават нейното значение, тя е един от основните критерии в рейтинговата система на висшите учебни заведения в страната, но липсват единни критерии и изисквания. В отделните университети учебните програми и броят на часовете за еднакви или сходни специалности, дори тези в рамките на един и същ университет са свършено различни. Впредвид тези различия може да си зададем въпроса, дали

наистина един мениджър има по-малка необходимост от чуждоезиковата компетентност от един счетоводител. Тези решения в момента се вземат от университетските ръководства на база предложения на профилиращите катедри. Нито Министерството на науката и образованието, нито Съвета на ректорите възнамеряват да подложат на обсъждане въвеждането на минимални изисквания към чуждоезиковата подготовка на младите специалисти, като при това не става дума за унищожавашо кокурентията унифициране, а за минимални стандарти, които да предоставят на бъдещите специалисти възможността да общуват в професионален аспект на поне един чужд език с деловите си партньори, да развиват дейност в Европа и по света и да се възползват от знанието в чуждоезични източници. Като малка страна ние сме обречени на това, нашите контакти с останалия свят да се осъществяват на чужд език.

В тази връзка е логично образователните институции съвместно с работодателите да определят необходимите чуждоезикови умения за различните професии, въз основа на които специалистите по чуждоезиково обучение да формират целите на езиковото обучение за икономисти, юристи, инженери и т.н. Към настоящия момент има проектни разработки само за няколко професии, но никаква инициатива за изработване на единни стандарти. Какво изискват работодателите? В обявите за работа четем общи формулировки като „добри” или „много добри” езикови знания на един или повече чужди езици, но не става ясно дали кандидатът трябва да покаже общоезикова или специализирана подготовка, да не говорим за разликата между знания и умения. По тези причини от голямо значение в специализираното обучение по немски език са целите и изискванията на международно валидните, стандартизирани изпити по икономически немски. При изпитите „Deutsch für den Beruf” und „Wirtschaftsdeutsch International” от кандидатите се очаква да владеят и прилагат диференцирано писмено и устно немски език в професионални ситуации, като например посещение и участие на панаири и изложения, водене на преговори, търговска кореспонденция и др. Успешно положилите изпита умеят:

- да реагират адекватно устно и писмено в ситуации от професионалното ежедневие
- да разбират средно сложни научнопопулярни и специализирани текстове, да съставя самостоятелно рутинни текстове, които се отнасят до фирменото ежедневие

За да достигнат тази степен на владеене на немски кандидатите за изпита трябва да са изучавали чуждия език между 600 и 800 учебни часа (в зависимост от предварителните знания, условията и индивидуалните възможности), както и да са посещавали 100 – 120 занятия по икономически немски.

За австрийския изпит ÖSD- Prüfung C2 Wirtschaftssprache Deutsch е отбелязано, че кандидатите трябва да са в състояние да общуват и действат адекватно на немски език и при сложни, комплексни ситуации от професионалния живот на специалистите по икономика.

Езиковите умения, описани в тези изпити би трябвало да определят целите на обучението по специализиран икономически немски в икономическите специалности на университетите. Аспектите на това обучение, които трябва да се имат предвид са формулирани в научната литература както следва:

- натрупване на необходимия за комуникация в съответната област лексикален обем
- съответните типични граматични правила
- развиване на четирите езикови умения
- запознаване с паразезиковата и нонвербалната специфика на целевата комуникация
- запознаване с културните особености на страните, носителки на езика, включително икономическо странознание и общоприети норми на поведение
- обръщане внимание на межкултурните различия

Но поради функционалното многообразие на дисциплината икономическият немски има различни проявления, които подлежат на хоризонтално и вертикално разпределение. Хоризонталната кла-

сификация обхваща разнообразието от задължителни и препоръчителни теми, като например продуктова политика, организация на предприятието, видове дружества, данъчна система, банки, борси, счетоводство, панаири и изложения и др. Вертикалната класификация обхваща пет нива, определени според степента на абстракция, външната езикова форма, отношенията на участниците в комуникацията и езиковата среда. Всяко ниво съдържа съответните сфери на приложение – теоретични научни текстове в учебници по икономика, участие в конференция, борсови бюлетини, договори, дискусии, участие в изложения, търговски писма, разговори с колеги. Същевременно в статиите и дискусиите в медиите по икономически теми е ясно изразено влиянието на разговорния език. Трябва да бъде установено съотношението между различните нива и това да бъде отразено в учебниците и материалите по икономически немски.

Но специализираното чуждоезиково обучение във висшите учебни заведения се отличава с характерни особености.

- Студентите, особено тези от началните семестри, нямат икономически познания и особено им липсва практически професионален опит. Те по принцип изграждат паралелно чуждоезикови и специализирани познания. В по-горните семестри може на базата на специализираната подготовка да се развият добри умения и на по-ниско езиково ниво. Тази взаимозависимост е от значение при разработването на учебните планове.

- Част от студентите завършват един или повече семестъра по програма Еразъм в партньорски университети в немскоезични страни, което изисква и други езикови компетентности като възможност за разбиране на лекции, писане на реферати, изнасяне на презентации, участие в практики и др. За да се справят успешно с тези предизвикателства, студентите трябва да получат необходимата подготовка в изпращащия университет. В тази връзка може би трябва да се помисли за подготвителни езикови курсове за участниците в международния обмен, което би повишило и броя на кандидатите за участие в програма Еразъм. Друга възможност е вътрешнодиференциран подход, т.е. самостоятелна подготовка на студентите под ръ-

ководството на преподавателя. Тези две мерки биха повлияли положително качеството на чуждоезиковата компетентност на участниците в студентската мобилност.

- Трудно прогнозируеми са важните за конкретното бъдещо работно място езикови умения, т.е. разликата между наученото в часовете и конкретно необходимото е различно голяма. В крайна сметка лексиката и фразиологията в специализирания чужд език бързо остаряват в резултат на промените в икономическата реалност и следва непрекъснато и навременно да се актуализират.

- Непрекъснато намалява хорариума за специализирано чуждоезиково обучение. За постигането на добри резултати се очаква от студентите готовност за повече самостоятелна работа и отлична мотивация.

- Групите стават все по-хетерогенни, от ниво A1/2 до ниво B2/C1, студентите са от различни специалности, с различни умения, различни очаквания и цели.

Как да се справят успешно с това предизвикателство преподавателите по специализиран чужд език? Естествено, че няма готови универсални решения. Но впредвид гореизложеното и ограничените ресурси е добре през първия семестър, когато все още нямат необходимите икономически знания, студентите да разгледат някои аспекти на икономическата география, да се научат да описват графики, да се аргументират, да участват в дискусии и да се запознаят с лексиката от студентското ежедневие. Темите в последващото обучение по специализиран език трябва да са в съответствие с темите от учебните планове и програми по съответната специалност. Поради разнородността на групите по нива и специалности често се налага преподавателят да разработва модули за целите на конкретната група. В последните семестри и в магистърската степен на обучение е препоръчително да се работи с обучаеми от една специалност, дори поради по-малкия брой студенти часовете да са редуцирани.

Основна цел на чуждоезиковото обучение за специални цели е придобиването на езикови умения и на стратегии за тяхното усвоя-

ване, които водят до оптимална възможност за действие в чуждоезиковата среда. Но конкретните цели, които си поставяме за конкретната група студенти трябва да са реалистични, с известна доза предизвикателство, изпълними и с възможност за проверка на успеваемостта., както и заложи в съответната вертикална дълбочина. Те не могат да са еднакви за всички студенти в учебната група, т.к. хетерогенността не се определя само от нивото на владеене на езика, а и от нивото на знания, интелигентността, мотивацията и метакогнитивността (прилагането на стратегии за учене). За успешната работа с хетерогенни групи преподавателят следва да анализира всички тези аспекти, да постави точна начална диагноза, която отчита силните и слабите страни на обучаемите. Това е верният път към най-важните компоненти на работата по метода на вътрешната диференциация – равни шансове и оптимално стимулиране на всички и всеки един от групата. Този метод, който предполага мотивирани обучаеми и обучаващи, възможността да се планират и контролират паралелно протичащи процеси, ангажира изключително много ресурси. При настоящите условия, при които се осъществява чуждоезиковото обучение, по-ефективен е друг вид диференциране – контролираното автономно учене.

Усвояването на стратегии и методи за учене е важна съставна част на съвременното обучение и предпоставка за ефективност. Стимулирането на автономното обучение води до удовлетворение от постигането на индивидуално поставените цели, дава възможност за самостоятелно обучение в последващи етапи от професионалното развитие. Възможно най-реалистичната симулация на професионална реалност подпомага съществено процеса на обучение и влияе върху мотивацията. Широката палитра от модерни учебни средства предлага дидактично многообразие на методите: симулирани ситуации от професионално ежедневие, различни типове текстове, автентични интервюта, казуси, видеоклипове на професионална тематика, проектни задачи и др.

Заклучение:

Промените в професионалната сфера и обществените процеси изискват актуални социални, професионални и лични умения. Неразривна част от тези умения е чуждоезиковата компетентност, която увеличава не само конкурентоспособността на отделния индивид на пазара на труда, но и тази на стопанските субекти и на икономиката на страната в глобален план. Дали е икономически ефективно да се предостави на студента при желание да изгражда и развива тази си компетентност или обществото и в частност държавните институции ще спомогнат за това като въведат във висшето образование единни стандарти за специализирано чуждоезиково обучение, е въпрос за бъдещето развитие на икономиката на страната.

Използвана литература

1. Bach, E.(2002) *Beispiele fachorientierten DaF-Unterrichts*. In *Materialien Deutsch als Fremdsprache* 63, Regensburg
2. Fluck, H-R. (1992) *Didaktik der Fachsprachen: Aufgaben und Arbeitsfelder, Konzepte und Perspektiven im Sprachbereich Deutsch*, Tübingen, Günter Narr
3. Gnutzmann, C. (1992) *Fachbezogener Fremdsprachenunterricht*. Tübingen
4. Hoffmann, L. (1985) *Kommunikationsmittel Fachsprache*, Tübingen
5. Riechard, R. (1998) *Internet im Unterricht Wirtschaftsdeutsch*. In: *Zeitschrift für Interkulturellen Fremdsprachenunterricht*

Тематично направление

**„ИНФОРМАЦИОННИ
И КОМУНИКАЦИОННИ
ТЕХНОЛОГИИ”**

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ГЕОКОДИРАЩАТА СИСТЕМА GEOHASH

Павел Петров

Икономически университет – Варна

Abstract. The Geohash geocoding system is a way of geographic coordinates coding by converting the latitude and longitude pair into an alphanumeric character string where each subsequent symbol increases the position accuracy. The algorithm for separating the map of individual cells uses simple arithmetic operations, but as a result, the cells have different areas - in the proportions near 1:2,4. In this publication, a modification of the algorithm is proposed in order to create cells of the same areas.

Keywords: Geohash, geocoding, map, geospatial database

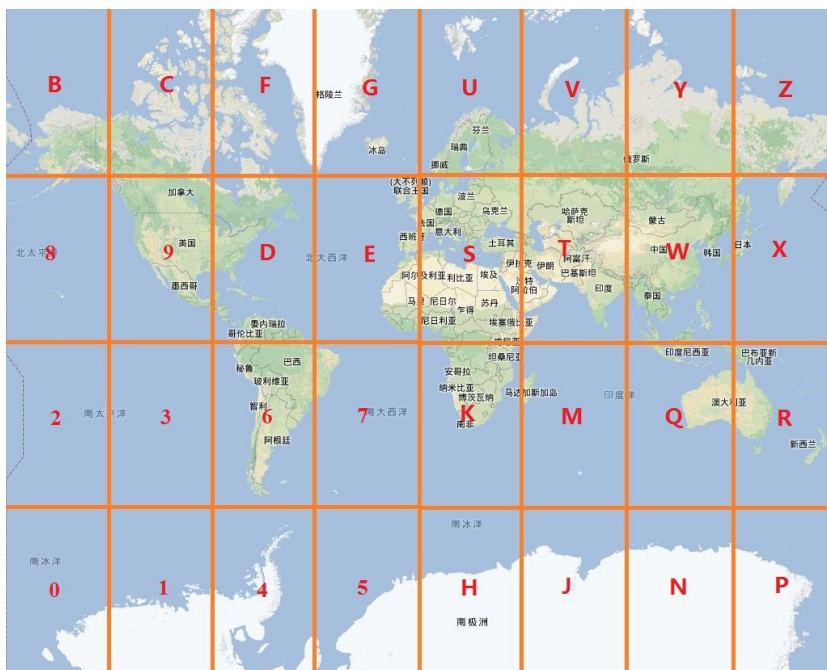
Въведение

Системата за геокодиране Geohash [1] е начин за кодиране на географски координати чрез преобразуване на двойката географска ширина и дължина в един буквено-цифров символен низ, където всеки следващ символ увеличава точността на местоположението. Geohash низът може да се използва като уникален идентификатор, за пространствено индексирание и за бързо търсене. Съществува и онлайн система за преобразуване на географски координати в geohash - <http://geohash.org/>. Понастоящем geohash се използва в редица системи за управление на бази от данни и системи - REDIS, MongoDB, MySQL, Lucene, Sord, Cassandra, Memcached, CouchBase, HBase, PostgreSQL (PostGIS), DynamoDB, и др.

В настоящето изложение приемаме, че Земята е сфера, като при нужда от по-голяма точност следва да се използват параметрите на референтен елипсоид (например WGS84) или при нужда от най-голяма степен на точност - референтен геоид.

Някои алгоритмични особености при прилагане на системата за геокодиране Geohash

Преобразуването на географските координати в низ чрез системата geohash се извършва като първоначално картата се разделя на 4 реда и 8 колони. Получените 32 клетки се наименуват със символи от множеството "0123456789bcdefghjkmnpqrstuvwxyz" по специален начин, който не е съществен при разглеждане на настоящия проблем. Пример за първоначалното разделяне на картата на Земята на 32 клетки е даден на фиг. 1.



Фигура 1. Първоначално разделяне на карта на 32 клетки

Източник: Elasticsearch Geoshape query false results, <<http://stackoverflow.com/questions/38880369/elasticsearch-geoshape-query-false-results>>

При разделянето на картата на клетки се използват следните правила: географската ширина е число в интервала $[-90; +90]$ (положителни стойности - северното полукълбо, отрицателни - южното полукълбо), а географската дължина е число в интервала $[-180; +180]$ (положителни стойности - източна дължина, отрицателни - западна дължина). Тези числа представляват ъгли в градуси измерени спрямо центъра на сферата, която приемаме, че представлява Земята. Географската ширина е ъгълът, образуван от равнината, пресичаща Екватора и линията, свързваща центъра на сферата и точката от сферата, а географската дължина е ъгълът между равнината на главния (гринуичкия) меридиан и равнината на меридиана на точката от сферата (и двете последно споменати равнини преминават през центъра на сферата, а сечението им представлява земната ос).

Разделянето на картата се извършва чрез делене на числата на половина. Така например на фиг.1 първата хоризонтална линия е разположена на географска ширина 45 градуса, което се получава чрез разделяне на сбора $(0+90)$ на 2. Този начин за разделяне на картата на отделни клетки използва прости аритметични операции, но в резултат на това получаващите се клетки са не само с различни размери, но и са с **различни площи**.

За всяка клетка процесът на деление може да се повтори и тя да се подраздели на по-малки 32 клетки, като особеното на системата Geohash, е че ако веднъж е използвано разделяне на 4 реда и 8 стълба, то следващия път разделянето е на 8 реда и 4 стълба.

Всяко разделяне на една клетка на по-малки клетки води до добавяне на нов символ към Geohash низа. Броят на символите в низа е пряко свързан с точността на местоположението. Ако се премахнат символи от края на низа, то ефектът е същият както да се премахват цифри от края на числата указващи географската ширина и дължина.

Например преобразуването на местоположение в двора на ИУ-Варна с координати ($\varphi=43,20869207^{\circ}\text{N}$, $\lambda=027,92361975^{\circ}\text{E}$) преминава през серия от стъпки, които са показани в табл.1.

VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
 „ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
 РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ“ (ИПС-2017),
 12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ

Таблица 1

Преобразуване на географски координати в геохеш низ от 9 символа

GeoHash низ	граница на клетката			размери на клетката		център на клетката		местоположение на центъра на клетката	
	юг, г.ш.	север, г.ш.	запад, г.д.	изток, г.д.	височина, гр.	широчина, гр.	г.ш.		г.д.
s	0,0	45,0	0,0	45,0	45,0	45,0	22,5	22,5	пустинята Сахара, Либия
sx	39,38	45,00	22,50	33,75	5,63	11,25	42,19	28,13	край с.Резово
sxe	42,188	43,594	26,719	28,125	1,406	1,406	42,891	27,422	край с.Веселиново, Шуменски окръг
sxev	43,066	43,242	27,773	28,125	0,176	0,352	43,154	27,949	в морето пред с.Шкорпиловци
sxevg	43,1982	43,2422	27,9053	27,9492	0,0439	0,0439	43,2202	27,9272	в района около ЖП-гарата и Аспарухов мост
sxevg3	43,2037	43,2092	27,9163	27,9272	0,0055	0,0110	43,2065	27,9218	в района около Колхозния пазар
sxevg3v	43,20786	43,20923	27,92313	27,92450	0,00137	0,00137	43,20854	27,92381	в района около кръстовището на Червения площад
sxevg3vk	43,20871	43,20854	27,92347	27,92381	0,00017	0,00034	43,20863	27,92364	на територията на ИУ-Варна, спортна зала
sxevg3vkg	43,208714	43,208671	27,923598	27,923641	0,000043	0,000043	43,208692	27,923620	в двора на ИУ-Варна

Трябва да се има в предвид, че докато височината в сантиметри, метри или километри на една клетка може предварително да бъде определена с приемлива степен на точност, то това не се отнася за нейната широчина. Например широчината в метри на долния край на клетката "S" е равна на височината (ако приемем Земята за сфера), но е по-малка от широчината в горния край. Това е така, тъй като меридианите се събират в една точка на полюсите и поради това широчината в метри в горния край на клетка "U" (и останалите клетки на същия ред) ще клони към нула. Ако приемем, че радиуса на Земята, приета за сфера е 6 378 км., то с приемлива степен на точност можем да кажем, че: 1° на екватора е равен на 111,3 км. за височина и широчина на клетка; 1° на 22,5° с.ш. или ю.ш. е 102,5 км. за широчина на клетката; на 45° - 78,7 км., а на 67,5° - 43,5 км. за широчина на клетката.

Използването на геохеш дава възможност бързо да се намират обекти, които са разположени близко едни до други. В по-голяма част от случаите те ще имат еднакви префикси на геохеш низа. Подобни обекти могат да се извлекат с бързи за изпълнение SQL заявки. Например следната заявка:

```
SELECT * FROM table WHERE geohash LIKE 'sxevg%';
```

ще извлече обекти, намиращи се в гр.Варна (без периферните квартали), а заявката:

```
SELECT * FROM table WHERE geohash LIKE 'sxevg3%';
```

ще извлече обекти, намиращи се около сградата на ИУ-Варна.

Проблеми при съществуващия подход

В резултат на механичното разделяне на ъглите, представляващи географската ширина на равни части, се получава така, че клетките, намиращи се на различни редове, имат различни площи. Тази разлика още при първоначалното деление на северното полукълбо е показана на фиг.2. Площа на клетките от горния ред е 29,3% спрямо общата площ на северното полукълбо [4, 5].



Фигура 2. Разлика в площите между реда с клетките между 0° - 45° с.ш. и реда с клетките 45° - 90° с.ш.

Заклучение

Възможно е разделянето на пространството на отделни клетки да се извършва на принцип за равни площи. За целта вместо разделянето на меридиана да става на равни ъглови части, то трябва да се извършва по по-сложен механизъм. Например първата хоризонтална линия вместо на 45° трябва да се разположи на 30° паралел. По този начин площите на клетките от двата реда ще е еднаква.

Използвана литература

1. Geohash, <<http://en.wikipedia.org/wiki/Geohash>>
2. <<http://geohash.org/>>
3. Elasticsearch Geoshape query false results, <<http://stackoverflow.com/questions/38880369/elasticsearch-geoshape-query-false-results>>
4. Equirectangular projection, <https://en.wikipedia.org/wiki/Equirectangular_projection>
5. Spherical Segment, <<http://mathworld.wolfram.com/SphericalSegment.html>>

ПАРТНЬОРСКИТЕ ПРОГРАМИ И ТЯХНОТО ПРИЛОЖЕНИЕ ПРИ ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ С КНИГИ

Десислава Гроздева
Икономически университет – Варна

Abstract. In today's globalized world and continuous and rapid development of the technologies, more and more retailers look at Internet and e-commerce platforms and try to integrate them in their business strategy. To retain their market share and customers' interest they reach out to new business models in Internet. Due to the high competitive Internet market companies are seeking appropriate resources to increase their profits. Good alternative are the affiliate programs in Internet, by dint of which the retailers can earn money selling their partner's goods and helping the development and popularization of their web page. The objective of the study is to explore the nature of the affiliate programs, their advantages and disadvantages, and based on that to show how they can be implemented in Bulgarian Internet bookstore business.

Keywords: *affiliate programs, e-commerce, Internet bookstore.*

Въведение

През последните години електронната търговия се утвърждава като успешна форма на търговски обмен, към която фирмите се ориентират все повече в условията на интензивна конкуренция на пазара и бързо разпространение на информационните и комуникационните технологии. Нараства и броят на потребителите, които се възползват от възможността да наберат онлайн необходимата информация за търсения продукт, а след това да го закупят от избрания електронен магазин в удобното за купувача време. В стремежа си да удовлетворят повече клиенти и увеличат своите приходи, търговците проявяват активен интерес към партньорските програми в интернет, посредством които могат да печелят пари, предлагайки стоките

на своя партньор и подпомагайки популяризирането на сайта му.

Целта на разработката е да се изяснят същността, начинът на функциониране на партньорските програми, техните предимства и недостатъци, и на тази основа да се представи кратък обзор на приложението им на книжния пазар в България. В доклада са използвани данни от проведено самостоятелно проучване от автора. Представената информация ще очертае границите на използването на партньорските програми от родните сайтове, предлагащи книги, и може да бъде полезна относно тяхното бъдещо усъвършенстване.

Същност и начин на функциониране на партньорските програми

За да осигурят нарастващи постъпления на парични средства в своя бизнес, мениджърите следва добре да познават наличните възможности за генериране на приходи и да изберат най-подходящата комбинация от тях. Това важи с пълна сила и за електронните търговци, които трябва да съчетаят умело реализираните приходи от онлайн продажби с тези от реклами и препратки, от платени такси и абонамент, информационно посредничество и др. По този начин сайтът се превръща в печеливш и се осигуряват стабилни конкурентни позиции в интернет среда.

Алтернативен източник на финансови средства се явяват приходите от препратки, реализирани въз основа на партньорските програми (affiliate programs; associate programs). По своята същност посочените програми „обединяват група сайтове, които си помагат при правенето на бизнес срещу допълнително възнаграждение“ (Върбанов, 2004, стр. 197). Те се договарят помежду си онлайн търговецът да плати определена комисиона на партньора си, който да му осигури трафик към сайта и нови клиенти. Присъединяването към партньорските програми е безплатно и се осъществява бързо и лесно. Конкретно при електронната търговия с книги, всеки един от сайтовете, участващи в програмата за асоцииране, помества хипертекстови връзки към предлаганите книги или директно към е-книжарницата, която е организатор на програмата. Тя от своя стра-

на, заплаща договорения процент на партньора си за всяка реализирана продажба, кликания на клиента или абонаменти за бюлетини, осъществени след препратка от партньорски сайт.

Съществуват различни начини за насочване на посетителите към сайта на търговеца. Най-популярните от тях са следните (Илиев, Кашева и Сълова, 2011, стр. 208-209):

- Поставяне на банери или текстови линкове на сайта на партньора, сочещи към сайта на търговеца.
- Обяви или реклама, насочена към сайта на търговеца.
- Разпращане на рекламни e-mail съобщения.
- Реклама в социалните мрежи.
- Публикуване на статии и PR материали в блогове.
- Въмъкване на партньорския линк в сигнатурата на електронната кореспонденция или форуми.

Независимо от това, какъв вариант за привличане на потребителите е използван от електронния магазин, най-важното е да има партньорски номер, който е вграден в генерираните партньорски линкове и реклами. В противен случай става невъзможно идентифицирането на този, който препраща посетителите и съответно не може да му бъде изплатена полагащата му се комисиона.

Основните участници в транзакциите на партньорската програма са афилиатът (партньорският сайт), търговецът (търговският сайт) и клиентът. Възприето е привличащият сайт, който насочва потребителите към електронния магазин на търговеца, с цел извършване на определени действия, да се нарича афилиат (от английската дума „affiliate” – съдружник, партньор, помощник). Той не продава съответната стока или услуга, а само отвежда посетителите до другия участник – търговецът, от чийто сайт могат да я закупят. Взаимоотношенията между двамата контрагенти са регламентирани в договора за партньорство, с условията на който трябва да се съгласи всеки нов афилиат. В него са уточнени получаваната комисиона, правата и задълженията му.

За да се определи доколко полезни и привлекателни са парт-

ньорските програми е необходимо е да се открият техните предимства и недостатъци от гледна точка на партньора и на търговеца. Възможността за безплатно включване към програма за асоцииране, от която може да се генерират допълнителни приходи, представлява основно преимущество за афилиата. Без да влага допълнително средства той получава пари за пренасочване на потребители към друг сайт. От друга страна, това води до увеличаване на конкуренцията вътре между отделните афилиати, които се състезават кой пръв ще препрати конкретен клиент към сайта на търговеца, за да получи възнаграждение. Освен това, партньорът следва добре да обмисли своята продажбена стратегия, за да не се получи така, че да пропусне да реализира продажба от собствения сайт, препращайки клиентите си към друг такъв. В повечето случаи комисионата е предварително фиксирана от търговеца, което е неблагоприятно за партньорите му. При условие, че тя не удовлетворява напълно даден участник, твърде вероятно е той да се демотивира с течение на времето.

Предимството за търговеца от прилагането на партньорска програма е, че той плаща единствено за постигнати резултати. При успех е налице увеличаване на обема и стойността на продажбите, повишаване на трафика към сайта и популяризирането му, като рекламните разходи са ограничени. Ако е избрана правилно, партньорската програма може да бъде много ефективна в привличането на подходящи клиенти към сайта. В случай, че тя е неуместна, като разход ще бъде отчетен само този по разработването и поддържането на програмата. Така значително се намалява стойността за придобиване на клиенти. Разбира се не всички партньори на сайта са активни, а това може да доведе до неизпълнение на планираните показатели и съответно до неудовлетворение на търговеца от прилагането на програмата.

Широко разпространено е мнението, че „2% от всички афилиати са отговорни за генерирането на 90% от всички продажби чрез партньорски програми“ (Gardner, 2003, p. 20). Реализирането на основната част от продажбите се извършва от така наречените супер

афилиати (Super Affiliates), които поддържат качествени и атрактивни сайтове, съдържащи актуална информация, като по този начин привличат много посетители. Това са най-предпочитаните и търсените от търговците партньори. Те си поставят като водеща цел получаването на конкретен размер приходи от препратки, който напълно ги удовлетворява, и сериозно се заемат с нейното постигане. Възприемат програмите за асоцииране като важна част от своя бизнес, инвестирайки успешно време, пари и усилия. Супер афилиатите разполагат с отлични познания за продуктите на търговеца и ги използват подходящо, за да пренасочат посетителите си към търговския сайт, удовлетворявайки в значителна степен потребителските изисквания.

За да прилагат пълноценно партньорската програма в своята дейност, търговците и афилиатите следва да познават в детайли начина на нейното функциониране. Първата стъпка при стартирането е да се направи избор на подходящо програмно осигуряване, включително и на удобен софтуер за обработка на проследяването, изработване на отчети и администриране на плащанията. След това се създават текстови линкове или банери, предназначени за партньорите. Връзките и банерите трябва редовно да се актуализират при въвеждане на нови продукти или оттегляне на стари такива, като е препоръчително да се ползват динамични връзки, при които актуализацията се осъществява автоматично. Изисква се всяка връзка да насочва към подходящата страница в зависимост от желаното действие, към което се стремим – регистрация, продажба, кликания на клиента.

Когато вече е налице подходящата програма за асоцииране, следва афилиатът да се регистрира в нея, получавайки своя идентификационен номер. В резултат на това се генерира партньорския му линк или банер, чрез който партньорът препраща клиенти към търговския сайт. Търговецът разпознава откъде идва посетителят посредством така наречената „бисквитка“ (cookie). Тя е текстов файл, който помага да се проследят действията на потребителя, насочен от конкретен афилиат, при условие, че покупката не бъде реализирана веднага при първоначалното влизане на клиента в търговския сайт.

Бисквитката съществува за определен период от време, фиксиран от търговеца, през който, ако потребителят извърши поръчка или друго действие, уточнено в договора, партньорът ще получи уговорената комисиона. В този период, независимо колко пъти клиентът посещава сайта на търговеца, той се разпознава като посетител, изпратен от определен партньор. Възнаграждение може да се начисли само във времето, през което съществува бисквитката. След изтичане на нейния срок потребителят вече не може да бъде идентифициран, като насочен от даден афилиат, в резултат на което не се плаща комисиона. Когато на името на партньора бъде събрана минималната сума, определена в договора, тя се изплаща от търговеца.

По този начин функционират повечето партньорски програми, предлагани от онлайн търговците. Те се използват успешно при електронната продажба на туристически и застрахователни услуги, на облекло, обувки, потребителска електроника, книги, стоки за дома и др. Във връзка с това, в настоящата разработка ще бъдат представени накратко резултатите от проведеното авторово проучване относно приложението на партньорските програми при електронната търговия с книги в българското интернет пространство.

Изследване на партньорските програми при електронната търговия с книги в България и възможности за подобряването им

Основната причина изследването да бъде насочено точно към книжния е-пазар у нас е, че в световен мащаб книгите са едни от често купуваните стоки онлайн, а сайтовете на електронните книжарници се отличават с изключително богато съдържание и специални приложения. Трябва да се има предвид и факта, че един от първите електронни търговци, стартирал собствена партньорска програма още през 1996 г. е Amazon.com. Програмата касаела продажбата на книги, докато към настоящия момент тя се прилага успешно и за много други продукти като електроника, козметика, играчки, дрехи и др. Родните потребители също проявяват интерес към онлайн покупката на книги. През 2016 г. 12,3 % от българите, поръчвали

стоки или услуги по електронен път, са закупили по интернет книги, списания, вестници или електронни материали за обучение (НСИ, Вид на поръчване стоки и услуги от лицата по интернет, 2017).

При провеждане на представеното изследването е използван методът преглед на документи (съдържанието на уеб сайтовете, предлагащи книги). Информацията е набрана лично от автора. Поради обстоятелството, че трудно би могла да се създаде база данни за всички фирми, предлагащи книги в българското интернет пространство, при определяне на извадката бяха прегледани всички открити сайтове за търговия с книги, включени в най-популярните български интернет каталози: search.bg, all.bg, yes.bg, dir.bg, info.bg, gbg.bg. Използвана е и търсачката google.bg. Общият брой на включените в изследването сайтове, предлагащи книги, е 86. Набирането на информацията е реализирано през месец март 2017 г.

Във връзка с проведеното проучване е целесъобразно да се открият няколко важни отличителни характеристики на книжния е-пазар, които обосновават необходимостта от прилагането на партньорски програми в този сектор. Тъй като броят на издаваните заглавия постоянно расте, необходимо е да се извършва своевременно обновяване на асортимента в книжарниците и популяризиране на публикуваните нови книги. Поради съществуващото голямо разнообразие и уникалност на стоковия асортимент, изключително полезно се оказва въвеждането на програма за асоцииране в по-големите онлайн книжарници, към които да се пренасочват потребителите, интересувани се от конкретно заглавие. Там вероятността да се предлага търсената книга нараства, като се има предвид по-богатия асортимент, с който разполагат тези книжарници.

Друга особеност на електронния пазар на книги е, че при изчерпване на даден тираж, определено заглавие трудно може да се замени с друго. Разбира се тя не се отнася за електронните издания. Затова в интернет пространството се появяват все повече антикварни книжарници, при които използването на партньорска програма, ще увеличи значително трафика към техния сайт, и съответно продажбите. Важна отличителна черта представлява и наличието на уни-

кални доставчици – издателите, които също успешно биха реализирали своите издания посредством програма за партньорство. Ако издателите не желаят да се ангажират пряко с продажби на дребно, те могат да препращат купувачите директно чрез линкове към онлайн книжарницата, която разполага със съответната книга.

Въз основа на представените характеристики на книжния е-пазар ще изложим накратко получените резултати от проведеното изследване. В рамките на проучените 86 сайта, продаващи книги, 15% от тях предлагат партньорски програми. Това са общо 13 онлайн книжарници, от които 4 са сайтове на български издателства. Останалите 9 е-книжарници са собственост на търговци на дребно, включително и една антикварна. Тези резултати показват, че все още партньорските програми не са достатъчно разпространени при онлайн търговията с книги у нас. Като основателна причина за това можем да посочим твърде niskият процент на комисионата, която се начислява на афилиатите при реално извършена продажба от е-книжарницата след пренасочване на клиент към нея от даден партньор.

При проучване на общите условия за участие в партньорската програма се установи, че повечето онлайн търговци предлагат стандартна комисиона, която е 5% от стойността на продадената книга. Изключение правят две интернет книжарници: едната плаща на афилиатите си 7% комисиона, а другата – 10%. Начислени по този начин, паричните възнаграждения на партньорите са твърде niskи и ги демотивират в по-нататъшните им действия. Препоръчително е заплащането да варира в границите между 10% и 12%, за да се повиши интересът към програмите за асоцииране. Добре би било в условията за партньорство на програмата, ставките за възнаграждение да се диференцират в две групи, според вида на продадената книга – материален или дигитален. Поради тази причина комисионата при реализация на електронно издание следва да бъде по-висока (около 15 – 18%).

Прави впечатление, че при всички проучени програми преобладава моделът на заплащане за извършена продажба (Pay-per-sale),

който се използва самостоятелно. За да се генерират по-високи приходи за афилиата е целесъобразно да се прилага подходяща комбинация, в която са включени и другите познати модели: плащане за клик (Pay-per-click) и плащане за регистрация или абонамент (Pay-per-lead). Минималната стойност, изплащана от търговеца при натрупването ѝ е 50 лева при всички изследвани партньорски програми. Ако през даден месец не е достигната посочената сума, то тя се натрупва за следващия. На последно място, но не и по важност следва да подчертаем, че най-предпочитаният у нас начин за получаване на възнаграждението от афилиата е по банков път.

Заклучение

Представените теоретични обобщения за партньорските програми съвместно с извършения кратък обзор на приложението им при електронната търговия с книги показват, че въпреки същественото изоставане по отношение на своето виртуално равнище в интернет среда, някои онлайн търговци се възползват успешно от предимствата на тези програми. Те позволяват на фирмите да стигнат до различни целеви пазари, да увеличат своето онлайн присъствие и приходите си. Всеки един бизнес агент трябва самостоятелно да оцени потенциала от възможното приложение на партньорската програма и да открие най-подходящата за себе си.

Използвана литература

1. ВЪРБАНОВ, Р. (2004) *Основи на електронния бизнес*. Велико Търново: Абагар.
2. ИЛИЕВ, П., КАШЕВА, М., СЪЛОВА, С. (2011) *Електронен бизнес. Първа част*. Варна: Наука и икономика.
3. НСИ. (2017). *Вид на поръчваните стоки и услуги от лицата по интернет*. Достъпно на: <http://www.nsi.bg/bg/content/2833/вид-на-поръчваните-стоки-и-услуги-от-лицата-по-интернет> [Достъп 03/04/2017].
4. GARDNER, R. (2003) *The Super Affiliate Handbook: How I Made \$436,797 Last Year Selling Other People's Stuff Online*. WebVista Inc.

**VIII МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ
„ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ” (ИПС-2017),
12 МАЙ 2017 г., ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА, БЪЛГАРИЯ**

**ИКОНОМИКАТА В ПРОМЕНЯЩИЯ СЕ СВЯТ – НАЦИОНАЛНИ,
РЕГИОНАЛНИ И ГЛОБАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ
(ИПС-2017)**

**Сборник с доклади от VIII международна научна конференция
Том II**

Даден за печат 20.06.2017 г.
Излязъл от печат 30.06.2017 г.
Формат 70×100/16

Печатни коли 13,9
Издателски коли 12,5
Тираж 50

Издателство „Наука и икономика”
Икономически университет – Варна
ул. „Евлоги Георгиев” 24
Печатна база на ИУ – Варна

ISBN 978-954-21- 0928-0