

# CONTENTS

## ECONOMICS, FINANCE, INVESTMENT, ACCOUNTING

<b>Accounting evidence of procurement and selling goods with value added tax in trading companies in serbia</b>	5
Jelena Simić, Vladan Ivanović, Miodrag Brzaković, Jasmina Madžgalj	
<b>Financial reporting in a function of providing quantitative accounting information</b>	12
Jelena Simić, Vladan Ivanović	
<b>Selfish principles of national socio-economic priorities</b>	18
Ganna Likhonosova	
<b>Analysis of public debt with emphasis on the Republic of Serbia</b>	26
Milos Stojanovic, Aleksandar Stankovic	
<b>Mechanism of the evaluation for the working personnel in the conditions to the innovative development of enterprises</b>	34
Tetyana Calinescu	
<b>Budgeting of “utility building” project (part 1)</b>	39
Velka Bineva	
<b>Budgeting of “utility building” project (part 2)</b>	48
Velka Bineva	
<b>Commodity structure of bulgarian international trade with sub-saharan africa</b>	58
Eduard Marinov	
<b>Research of inactive young population and youth labor market policies in bulgaria</b>	63
Stefan Raychev	
<b>The problem monetary risk</b>	71
Evgeniy Stojanov	
<b>Character, goals and range of activity of the branch organizations</b>	77
Vanya Georgieva	
<b>Branch organizations – legal framework, authorities, membership and additional registrations</b>	87
Vanya Georgieva	

## СЪДЪРЖАНИЕ

### ИКОНОМИКА, ФИНАНСИ, ИНВЕСТИЦИИ, СЧЕТОВОДСТВО

<b>Счетоводни доказателства за покупката и продажбата на стоки с данък добавена стойност при търговските дружества в сърбия</b> Йелена Симич, Владан Иванович, Миодраг Брзакович, Йасмина Маджгали	5
<b>Финансовата отчетност като функция за осигуряване на количествена отчетна информация</b> Йелена Симич, Владан Иванович	12
<b>Принципите на егоизма на националните социо-икономически приоритети</b> Гана Ликхоносова	18
<b>Анализ на публичния дълг на примера на Република Сърбия</b> Милош Стоянович, Александър Станкович	26
<b>Механизъм на оценката на персонала в условията на иновативно развитие на предприятието</b> Тетяна Калинеску	34
<b>Бюджетиране на проект „строителство на сграда” (част 1)</b> Велика Бинева	39
<b>Бюджетиране на проект „строителство на сграда” (част 2)</b> Велика Бинева	48
<b>Стокова структура на външната търговия на България с държавите от суб-сахарска африка</b> Едуард Маринов	58
<b>Изследване на неактивното население в България в младежка възраст и ролята на публичните политики на пазара на труда</b> Стефан Райчев	63
<b>Проблемът – валутен риск</b> Евгений Стоянов	71
<b>Същност, цели и обхват на дейност на браншовите организации</b> Ваня Георгиева	77
<b>Браншовите организации - правна уредба, органи, членство и допълнителни регистрации</b> Ваня Георгиева	87



## ACCOUNTING EVIDENCE OF PROCUREMENT AND SELLING GOODS WITH VALUE ADDED TAX IN TRADING COMPANIES IN SERBIA

Jelena Simić, Vladan Ivanović, Miodrag Brzaković, Jasmina Madžgalj

## СЧЕТОВОДНИ ДОКАЗАТЕЛСТВА ЗА ПОКУПКАТА И ПРОДАЖБАТА НА СТОКИ С ДАНЪК ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ПРИ ТЪРГОВСКИТЕ ДРУЖЕСТВА В СЪРБИЯ

Йелена Симич, Владан Иванович, Миодраг Брзакович, Йасмина Маджгали

**ABSTRACT:** *In trading companies, procurement presents beginning phase of trade, purchase of product that mainly serves for further sale. Sale is realized at the sale price which consists of purchase price, difference in price (added value) which presents income and accounted value added tax. In work, accounting procedure of procurement entry is shown, based on previously formed calculations and procedure of selling goods. The main goal of this essay is to calculate value added tax, which is or not supposed to be paid to tax administration, based on procurement and sale of specific goods.*

**Key words:** *procurement of goods, sale of goods, calculation, and value added tax.*

### Introduction

Goods fall in company's working capital in the form of things that are purchased for further selling, which implies there is no sale without previous procurement. Trade is carried out in two ways: wholesale and retail. Unlike wholesale which refers to selling goods to economy entities in big quantities with rebate, respectively selling goods to trading companies for retail, retail is considered to be selling of goods to final consumers.

Trading companies mediate between manufacturer and consumers, in order to make profit on difference between higher selling price and lower purchase price of goods they are selling.

Bookkeeper makes calculations based on input account and by that he imposed debt to stockroom, warehouse or a shop.

Evidence of goods is done in the main book, main book diary and analytical evidence, when it comes to retail there is no obligation of conducting analytical evidence of goods.

It is important to make calculation without mistakes, and record procurement in the right way, because calculated data will be later used for selling. If company purchased certain amount of goods, and sold it at calculation price, profit should be equal to difference in price, unless there is additional expense or some other income.

### Accounting comprehension of procurement of goods

Trading companies can book their goods in two ways (Žarkić Joksimović, N., Bogojević Arsić, V., 2006.):

- At purchase prices, when warehouse is imposed with purchase price, and when sale occurs, selling price is being formed, goods are transferred from wholesale, and retail warehouse is imposed with selling value.
- At selling price, where selling price is immediately formed after procurement, for entire purchase, and warehouse or a shop is imposed with that value according to calculations.

1. Booking of procurement when stocks are managed at purchase price

Accounting evidence of procurement of goods is being done over special account, calculated purchase value of trading goods. Purchase value consists of:

- Invoice value;
- Purchase depending expense (loading, discharge, freightage, transport etc.);

- Customs and other complementary expenses;
- Value added tax from previous phase of procurement (entrant value added tax).

When it comes to value added tax, we must differentiate entrant value added tax that is found on invoices of suppliers (entrant invoice), account of value added tax on received invoices

and output one that is found on sale invoices (output invoice), it is also found on account named Calculated value added tax. Actually, difference between entrant and output value added tax is a tax that has to be specified on value added tax application and paid to the state tax administration after sale is done.

**Table 1.** Calculation for product “B”

<b>CALCULATION FOR PRODUCT „B“</b>	<b>For 100 pieces</b>	<b>For one piece</b>
1. Invoice value without value added tax	41.666,67	416,67
2. Value added tax in received invoices	8.333,33	83,33
3. Invoice value with value added tax	50.000,00	500,00
4. Purchase depending expenses	12.500,00	125,00
<b>I Purchase value of goods</b>	<b>54.166,67</b>	<b>541,66</b>
6. Difference in price that amounts to 10%	5.416,67	54,16
<b>II Selling value of goods without value added tax</b>	<b>59.583,34</b>	<b>595,83</b>
8. Calculated value added tax	11.916,66	119,17
<b>III Selling price with value added tax</b>	<b>71.500,00</b>	<b>715,00</b>

In this case value added tax is calculated in invoice value, amount of value added tax should be calculated and amount of invoice value without value added tax.

20% value added tax. This invoice is paid in cash.

3. Goods are placed in the warehouse and are managed at purchase price. Profit is 10%

**Example 1.**

1. We bought a hundred pieces of product “B” for 50.000,00 din with 20% value added tax according to invoice 15.
2. For transport expenses we received invoice 18 on whose basis we owe 15.000,00 din with

Value added tax can be calculated using calculated rate, which in general tax rate amounts on 20%.

$$\text{Calculated rate} = \frac{p \times 100}{100 + p} = \frac{20 \times 100}{100 + 20} = 16,666666666666666 \%$$

*Value added tax in received invoice =*

Procurement value with value added tax \* Calculated rate

## Diary

Ordinal number	Description	Owes	Asks for
I	Invoice value of goods Value added tax in received invoices Suppliers <i>-invoice number 15</i>	41.666,67 8.333,33	50.000,00
II	Purchase depending expenses Value added tax in received invoices Treasury <i>-invoice number 18</i>	12.500,00 2.500,00	15.000,00
III	Calculated purchase value of goods Invoice value of goods Purchase depending expenses <i>-for calculated purchase value of goods</i>	54.166,67	41.666,67 12.500,00
IIIa	Goods in warehouse Calculate purchase value of goods <i>-for transfer according to purchase price</i>	54.166,67	54.166,67

Therefore, for value of goods found on invoice we impose debt to account named Invoice value of goods or account Value added tax in received invoices, for value that is shown on entrant invoice, while account that asks for refund is called Suppliers (I change). During procurement of goods expenses of discharge and transport appear. They are booked in account named Purchase depending expenses, while value added tax that appears in that invoice is also booked in account Value added tax in received invoices, while appropriate account asks for a refund depending on method of payment (treasury, checking account etc.) (II change). As we booked all elements of procurement of goods, next step has to do with forming it, which is done using account Calculated purchase value of goods which owes for sum of invoice value of goods and Purchase depending expenses (III change). Lastly, we have to book, so called, transfer of goods to supplies, in that case, account Goods in warehouse owes while account Calculated purchase value of goods asks for a refund (III change).

2. Booking of procurement when goods are managed at selling price.

Selling value consists of (Petrović, Z., Vićenijević, K., Stanišić, N., 2013.):

- Purchase value – expenses of procurement,

- Difference in price and,
- Value added tax (Calculated, Output value added tax).

Difference in price, profit, represents potential income of trading company which is supposed to be used to cover expenses of its management; eventual remains represent achieved financial result. Depending on whether it applies to supplies of goods or to sold goods, difference in price can be realized or unrealized. Realized difference in price applies to sold goods and it is definitive or unchangeable. Unrealized difference is only potential; its amount can be increased and decreased if change of selling prices occurs.

There are three ways of forming difference in price (Mihaljović, I., Randelović, D., 2011.):

1. Free forming of difference in price, seller independently forms difference in price guided by economic interests, such as:

- using percentage of profit on procurement value without value added tax;
- difference in price in formed by subtracting purchase value without value added tax from selling price without value added tax.

2. Forming difference in price to be equal to obtained rebate for goods whose final price is determined by manufacturer or a state.

**Table 2.** Calculation for product “A”

<b>CALCULATION FOR PRODUCT „A“</b>	<i>for 2000 kg</i>	<i>for 1 kg</i>
1. Invoice value without value added tax	166.666,67	83,33
2. Value added tax in received invoices	33.333,33	16,67
3. Invoice value with value added tax	200.000,00	100,00
4. Purchase depending expenses	41.666,67	20,83
<b>I Purchase value of goods</b>	<b>208.333,34</b>	<b>104,17</b>
6. Difference in price that amounts on 10%	124.999,99	62,50
<b>II Selling price of goods without value added tax</b>	<b>333.333,33</b>	<b>166,67</b>
8. Calculated value added tax	66.666,67	33,33
<b>III Selling price of goods with value added tax</b>	<b>400.000,00</b>	<b>200,00</b>

3. Forming difference of price by the state, controlled forming of prices, which also includes difference in price.

**Example 2.**

1. We received an invoice number 56 from a supplier within a country for 2000 kg of product “A” which costs 100,00 din per kilo, 20% of value added tax is included.

2. Costs of transport for acquired goods amounts on 50.000,00 din and are paid in cash. 20% of value added tax is included.

3. Goods are placed in warehouse and are managed at price that amounts on 200,00 din per kilo with 20% value added tax.

**Diary**

Ordinal number	Description	Owes	Asks for
I	Invoice value of goods Value added tax in received invoices Suppliers <i>-Invoice number 56</i>	166.666,67 33.333,33	200.000,00
II	Purchase depending expenses Value added tax in received invoices Treasury <i>-Expenses pait in cash</i>	41.666,67 8.333,33	50.000,00
III	Calcalatet purchase value of goods Invoice value of goods Purchase depending expenses <i>-For calcalatet purchase value of goods</i>	208.333,34	166.666,67 41.666,67
IIIa	Goods in warehouse Calculated purchase value of goods Calcalatet value added tax Difference in price <i>-for transfer according to selling price</i>	400.000,00	208.333,34 66.666,67 124.999,99

Accounting evidence is the same as in previous example when supplies are managed at purchase value, except in change IIIa, where account Goods in warehouse owes for selling value with value added tax, and accounts Calculated purchase value of goods, Calculated value added tax and Difference in price ask for revenue.

**Accounting comprehension of sale of goods**

Trading companies purchase goods from suppliers, in order to sell it to their buyers. By selling or realizing of goods trading companies strive to achieve business result or income from selling those goods. Accounting evidence of selling of goods can be different depending on

which prices are goods in stock managed according to. Realization of goods can be done in wholesale from warehouse or in retail from shops, which is the main cause why this evidence can be different.

1. Sale of goods when stocks are managed at purchase price

Accounting ascertainment of selling of goods is being done based on delivery document and invoice which is given from company to byer. Documentation that has to do with wholesale: As seen from the picture, booking of sales is done

**Diary**

Ordinal number	Description	Owes	Asks for
I	Byers Obligations for value added tax Income from sale of goods <i>-invoice number 345</i>	71.500,00	11.916,66 59.583,34
Ia	Purchase value of sold goods Goods in warehouse <i>-internal calculation of realization of goods</i>	54.166,67	54.166,67

By selling goods and delivering invoice, company asks for a refund that is evidenced by imposing debt to account Byers for value of selling price. Delivery of goods, delivery document and invoice to a byer represents a moment when income derived on that basis is booked, so account Income from sale of goods for selling value of goods diminished for value of contained value added tax asks for a refund. Obligations of company for value added tax acquired by selling goods are evidenced by introduction of account Obligations for value added tax (I change).

based on invoice (delivery document), which is inserted in book of output accounts.

Book of output accounts is used for evidence of output accounts and gives us information about value of realized sale for certain accounted period and information about output (calculated) value added tax.

**Example 3.**

1. We sold 100 pieces of product “B”, from the warehouse, where it was managed at purchase price, according to invoice 345 for 71.500 din with 20% value added tax.

Also, during sale of goods it is necessary to conduct internal calculation of realization, meaning we need to subtract amount on account Goods in warehouse for amount of decrease of value of goods in stock. Internal calculation is realized using account Purchase value of sold goods which owes for purchase value of goods that is taken for a warehouse, while account Goods in warehouse asks for a refund (Ia change).

Based on procurement (Example 1.) and sale (Example 3.) we can calculate value added tax.

**Table 3.** Calculation of value added tax.

Description	Amount without value added tax	Value added tax
1. Traffic of goods and services	59.583,34	11.916,66
2. Previous tax	54.166,67	10.833,33
3. Tax administration (1-2)	5.416,67	1.083,33

According to example 1 and 3, and based on procurement and sale of specific goods, company has obligation to pay to state 1.083,33 din of value added tax in the end of tax period. In this specific example company has acquired additional value of 5.416,67. When 20% of tax rate is added to additional value, obtained amount of value added tax is 1.083,33.

2. Sale of goods when supplies are managed at selling price

Booking of sale of goods when supplies are managed at selling price is identical as in previous example (change I). Difference in price

shows up in internal calculation of realization, because supplies are managed at selling price.

Accounting comprehension of decrease in supplies is done using account Purchase value of sold goods which owes for selling value of goods that is taken from warehouse, while account Goods in warehouse ask for a refund (thesis Ib). In the end, account difference in price – warehouse has to be reduced for amount of realized difference in price of goods that is taken warehouse by imposing debt do account

Difference in price – warehouse, while account Purchase value of sold goods asks for a refund (thesis Ic).

**Example 4.**

1. We sold product “A” from the warehouse, where it was managed at selling price, according to invoice 85 amounted on 400.000 din with 20% value added tax that is included in selling value.

**Diary**

Ordinal Number	Description	Owes	Asks for
I	Byers Obligations for value added tax Income from sale of goods <i>-invoice number 85</i>	400.000,00	66.666,67 333.333,33
Ia	Purchase value of sold goods Goods in a shop <i>-internal calculation of realization</i>	208.333,34	208.333,34
Ib	Calculated value added tax Purchase value of sold goods <i>-for realized value added tax</i>	66.666,67	66.666,67
Ic	Difference in price Purchase value of sold goods <i>-for realized difference in price</i>	124.999,99	124.999,99

**Table 4.** Calculation of value added tax

Description	Amount without value added tax	Value added tax
1. Traffic of goods and services	333.333,33	66.666,67
2. Previous tax	208.333,34	41.666,66
3. Tax obligation (1-2)	124.999,99	25.000,01

Based on examples 2 and 4, and having procurement and sale of specific goods taken in consideration, company in the end of tax period has obligation to pay to state value added tax amounting to 25.000,01 din. In this specific example company has acquired additional value amounting to 124.999,99. When 20% tax rate is applied to additional value, given amount of value added tax is 25.000,01.

**Conclusion**

Aside from making yearly financial reports (which consist of balance sheet, income statement, statistical annex, report on capital

changes, report on cash flows) accountants can calculate taxes, fill tax applications etc.

Accounting process of procurement is highly important in accounting, because based on entry account (invoice of supplier) booking and accounting of procurement is done, calculation is made and by that company is imposed with debt (warehouse, shop, stockroom). Conclusion is that without procurement there is no sale, and a key to accurately booked sale is accurately booked procurement.

After realized sale, company, taxpayer is obligated to, after ending of tax period, pay value added tax to state if calculated value added tax is higher than previous, and to ask for a refund of

value added tax from state if previous value added tax is higher than calculated, previous one. Actually, on the basis of displayed we can conclude that company pays value added tax on difference in price, which represents income, after it is realized.

### References

1. Kothari, J. 2012. *Finansijsko knjigovodstvo*, Data status, Beograd.
2. Lovreta, S., Petković, G., Končar, J. 2013. *Trgovina - menadžment prodaje i lanaca snabdevanja*, Ekonomski fakultet, Beograd.
3. Lukić, R. 2000. *Računovodstvo trgovinskih preduzeća*, Ekonomski fakultet, Beograd.
4. Medojević, M., Petković, Z. 2004. *Računovodstvo: vežbe i primeri za samostalno rešavanje*, Beogradska poslovna škola, Beograd.
5. Mihaljović, I., Randelović, D. 2011. *Računovodstvo*, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac.
6. Petrović, Z. 2012. *Računovodstvo-staro izdanje*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
7. Petrović, Z., Vićenijević, K., Stanišić, N. 2013. *Računovodstvo*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
8. Škarić Jovanović, K., Tatić, V., Medoević, M., Samardžić, I. 2003. *Računovodstvo*, Beogradska poslovna škola, Beograd.
9. Žarkić Joksimović, N., Bogojević Arsić, V. 2006. *Računovodstvo*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd.

---

**Jelena Simić, Vladan Ivanović,**  
Business school of applied studies Blace  
Str. Kralja Petra I no. 70, 18420 Blace, Serbia  
[simicjelena84@yahoo.com](mailto:simicjelena84@yahoo.com),  
[ivvladan@medianis.net](mailto:ivvladan@medianis.net),  
[gasicmarko@yahoo.com](mailto:gasicmarko@yahoo.com).

**Miodrag Brzaković, Jasmina Madžalj**  
Faculty of Applied Management, Economics and  
Finance of Belgrade,  
Str. Nemanjina no.4, 11000 Belgrade, Serbia



## FINANCIAL REPORTING IN A FUNCTION OF PROVIDING QUANTITATIVE ACCOUNTING INFORMATION

Jelena Simić, Vladan Ivanović

## ФИНАНСОВАТА ОТЧЕТНОСТ КАТО ФУНКЦИЯ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА КОЛИЧЕСТВЕНА ОТЧЕТНА ИНФОРМАЦИЯ

Йелена Симич, Владан Иванович

**ABSTRACT:** Role and importance of financial reporting is shown in work itself, which represents process of providing quantitative (accounting) information about company and their communication with interested buyers, or decision makers. Financial reporting and quality of financial reports, aside from respecting professional and legal regulations, also implies respecting ethical norms, or ethical respecting of financial reports creators in terms of providing relevant information to both internal and external users in order to conclude adequate business decisions. Based on financial reports decision makers have a possibility to analyze achieved results and to predict future results, and also to compare them with other companies, plans, and bring a conclusion on company's success in future periods by using these methods, so it is very important for these information which come from financial reports to be useful for decision - making process.

**Key words:** Financial informing, characteristics of financial information, making business decisions.

### Introduction

Modern business conditions are characterized by numerous dynamic changes which are affected by various factors. Regarding to this, accounting should provide relevant financial reports that would provide their users reliable basis for making adequate business decisions. When taking matter of quality of financial report in consideration, it implies analyzing many challenges and limitations which are found on the way of securing their correctness.

Financial informing represents process of periodic disclosure of financial information of general use intended for both external and internal users (*Scott, 2011*). It is a process which includes preparation of financial reports and their disclosure to publicity. Also, very important activity in process of financial informing is revision of financial reports that provides its users with security in terms of credibility of financial reports. Allegedly, revision drastically decreases level of informational risk and increases credibility of financial reports (*Malinić, 2008*).

Financial informing is defined as process of securing quantitative (accounting) information about a company and their addressing to

interested users, or decision makers (*Deegan and Unerman, 2011*).

Main role of financial reports is to provide information to both external and internal users in order to conclude proper business decision. Using financial reports, decision makers have the possibility to comprehend achieved results and to predict future results, and to compare their company with other companies, plans and to make a conclusion about company's success in future periods, using these methods.

### Financial reports and their users

Demands of numerous users are satisfied using these financial reports (*Škarić, 2012*): Balance of condition, Balance of success, Report on monetary flows (Balance of cash flow), Report on changes of capital, and Remark with financial reports. These financial reports altogether represent yearly (ending) balance of a company. Using yearly balance, management of a company presents this balance to company's owners, employees, state, creditors, and others interested on how successfully it led the company.

### *Internal users*

Internal users are users within a company, such as capital owners, management, employees, and syndicate. Management of a company is responsible company's business results and for realizing its goals. Management uses instruments of financial informing in order to grade achieved profitability, liquidity, and solvency. Information about mentioned indicators has big importance in matters of planning and controlling activities and in business decision making. Specificity of management as an accounting information user derives from its responsibility for preparation and presentation of financial reports for needs of external users. It means that management has to adapt yearly balance of a company to its own informative needs and also to needs of numerous external users to whom it is only source of information about property and earning position of a company.

### *External users*

External users of financial reports are capital owners – outsiders, investitures, creditors, business partners, state organs, chambers of commerce, and the rest of the publicity that uses presented financial reports to gather information about financial results of a company, about its state, earning, and safety of invested capital.

Investitures are interested in accounting information, in order to grade profitability of a company, or to grade risk of capital investing. On basis of disclosed information, investitures make decisions about withdrawing, retention or increase of invested capital.

On the basis of financial reports, creditors grade financial situation and company's ability to pay in order to estimate if it will be able to refund borrowed funds with appropriate interests. Also, suppliers and other creditors grade company's profitability, in other words its ability to collect agreed amounts of money in agreed time (*Haslam and Chow, 2012*).

Byers as a group of financial reports users want stable, long – term cooperation and safe supply channels.

Government and its institutions are interested in information about efficiency of allocated resources, and by that, activities of every company. To this group of financial reports, this information are necessary in order to regulate company's activities, defining monetary politics, managing statistical evidence on national income

and other data necessary in leading politics of development of national economy.

Publicity is interested in company's work in different ways. Mainly, local publicity, where company leads its activities. Reason for this is because development of certain areas and possibility of an employment depends on company's efficiency. Using information shown in financial reports, publicity learns about company's prosperity and expectations of its future management (*Hajnrih and Suljović 2010*).

### **Revised conceptual frame for financial informing – goals and qualitative characteristics**

First conceptual frame of MSFI has been brought in 1989. But, surrounding in which informing entities do business has greatly changed. That change is shown, mostly, in development of financial market and new forms of assets and liabilities, as well as the informational needs of investors and creditors. Therefore, the revision of the conceptual framework as a basis for the development of international financial reporting standards, imposed itself as a necessity. The International Accounting Standards Board (*IASB*) and the US Committee for Financial Accounting Standards Board (*FASB*) have jointly launched a project in 2004 to revise the conceptual framework.

Project of revision and compliance of these two conceptual frameworks for financial reporting takes place in the following phases (*Škarić, 2012*):

- Objectives and qualitative characteristics;
- Elements and recognition;
- Evaluation;
- Reporting entities;
- Presentation and Disclosure;
- The scope and purpose;
- Application to non-profit entities and
- Other.

"The completion of the first phase has brought a new name to conceptual framework - Conceptual Framework for Financial Reporting 2010, it ended on September 28, 2010" (*Škarić, 2012*). "Defining the objectives of financial reporting and the qualitative characteristics is an extremely important phase of the project of revising the conceptual framework, as selected objectives of financial statements and demanding

characteristics of the information contained in the financial statements have determinative influence on how will the rules for the recognition of elements of financial statements and basis of evaluation will be defined in other stages of the project".

The objective of financial reporting for general purposes in the new conceptual framework is aimed at providing information primarily, for existing and potential investors, creditors and lenders in order to make appropriate business decisions. Circle of information users is reduced, people who may, ex officio, seek and obtain desired, primarily, internal information, are excluded.

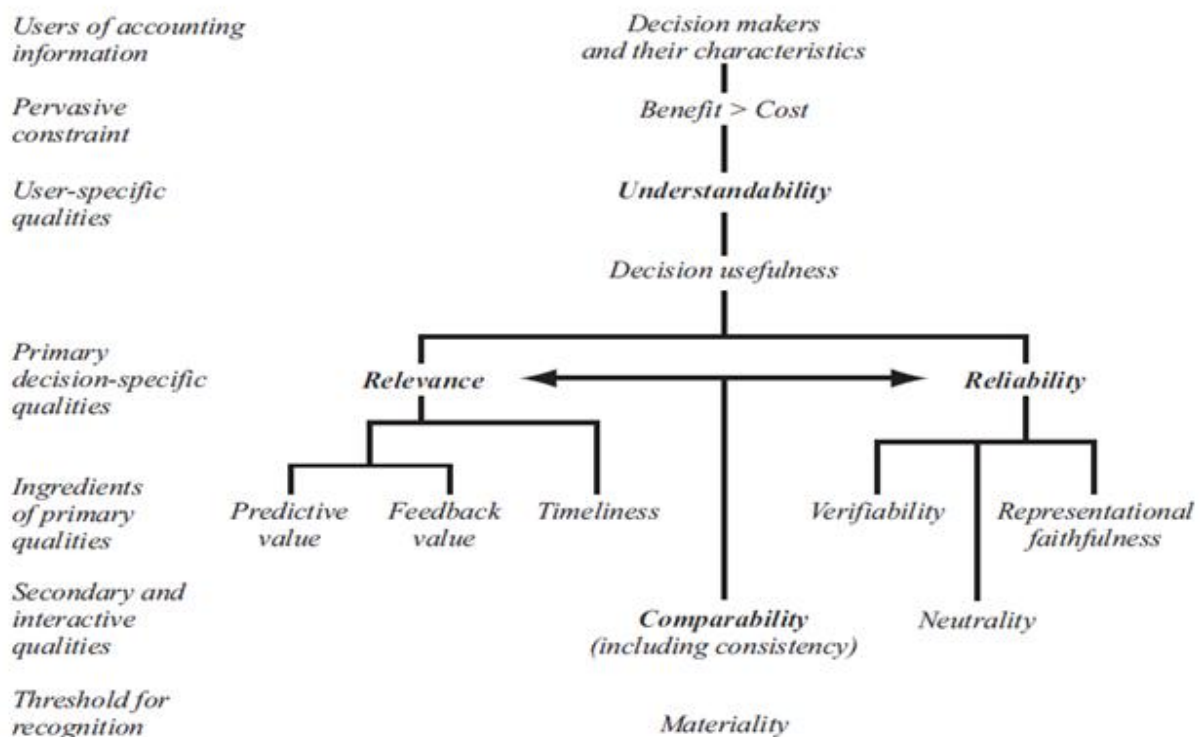
Differences in defining the objectives of financial reporting have led to differences in the

definition of the qualitative characteristics of financial reports. In the old conceptual framework all of the qualitative characteristics carried the same importance for quality of financial reports.

It is important that the information, that are provided to users, to be useful for their decision-making process. In order to ensure the usefulness, this information should have certain characteristics. These characteristics are (Deegan and Unerman, 2011):

- relevance,
- reliability,
- comparability,
- intelligibility.

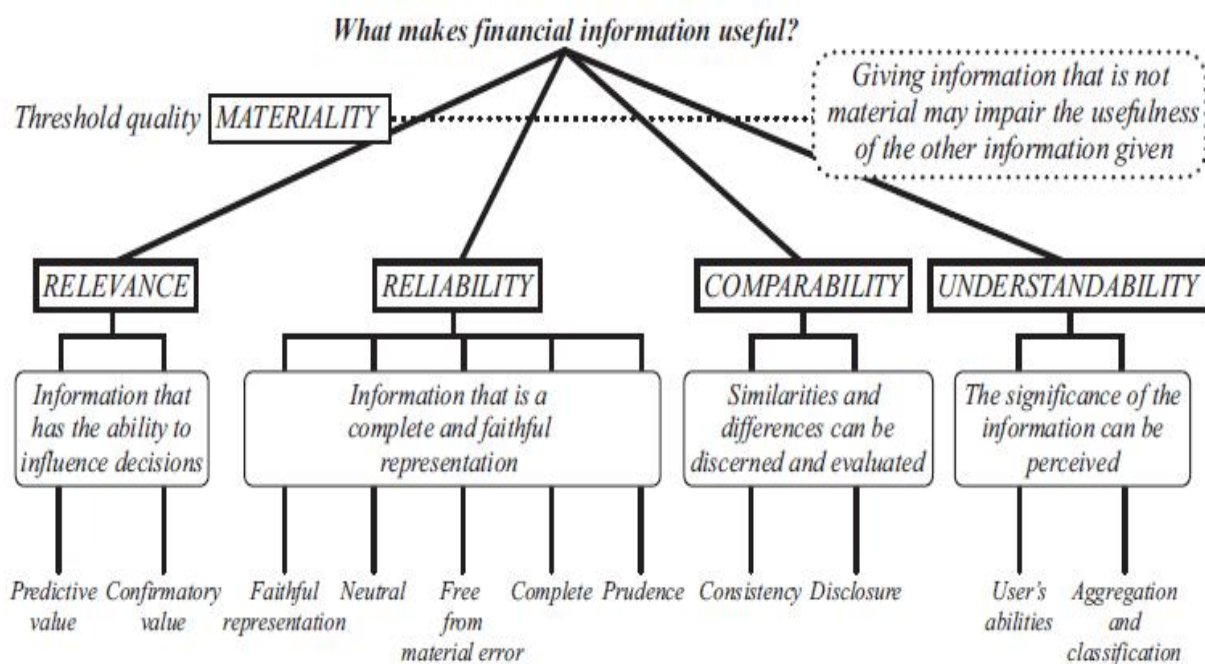
The FASB, in SFAC 2 *Qualitative Characteristics of Accounting Information*, examines the characteristics that make accounting information useful. It establishes a 'hierarchy of accounting qualities' (see Figure 1).



**Figure 1.** FASB's hierarchy of accounting qualities

Source: Haslam, J. and Chow, D. 2012. *Financial reporting, LSE - the London School of Economics and Political Science, University of London*, page 36.

Similarly the ASB, in Chapter 3 of the SOP, sets out the qualitative characteristics of useful financial information in a diagram which is more detailed than the FASB but based on the same characteristics discussed above (see Figure 2).



**Figure 2.** ASB's qualitative characteristics of useful financial information

Source: Haslam, J. and Chow, D. 2012. *Financial reporting, LSE - the London School of Economics and Political Science, University of London, page 36.*

*Materiality.* Information has the quality of materiality if its omission or misrepresentations may influence the economic decisions that users make on the basis of the financial reports. There must be an assessment of whether information is material, which means, whether this information can influence the decisions of users? Materiality is seen as an important feature, because if some information is irrelevant to users, then they are not interested in that information, no matter if it possess all the other characteristics, non – material information should not be given because they may jeopardize an understanding of the financial reports. Materiality depends on the size and nature omitted or incorrectly reported thesis which is being valued in the particular circumstances, so we cannot determine a unique limit of materiality, in other words, a limit that the quality of information should exceed so it would become materially valuable, but it depends on the situation.

*Relevance.* It represents characteristic of information to provide to the decision maker enough data to make decisions. Relevant information helps to confirm certain facts and states as a basis for their prediction. Relevant information contributes to their users so they can make decisions based on them. Secondary quality of relevant information is their

predictability and reversibility. Financial Information has the quality of predictability if it can be used by the users to predict future results. It should be noted that financial information is not necessarily there to predict or to have quality of predictability, but allow users to make predictions based on them. Financial information has the quality of reversibility when it provides feedback (confirmation or change) of the previous assessment. Predictability and reversibility as characteristics of financial information are interrelated, and often information that have quality of predictability also have quality of reversibility. For example, information on income for the current year, which can be used as a basis for predicting revenues in the coming years, can also be compared with the predictions of income from previous years and which concern the current year. The results of these comparisons can help the user to correct and improve the process of prediction (prognosis).

*Reliability - The credibility.* The financial reports represent the company's operations in words and numbers. To be useful, the financial statements, in addition of relevance, should be reliable, and faithfully represent events that are contained in them. To make a financial report entirely credible, it must meet three conditions:

to be complete, impartial and compiled without errors (*FASB*). Of course, it is difficult to attain perfection but it is possible to strive towards maximizing the listed qualities to the fullest extent possible.

*Complete.* In order for a view to be complete it has to contain all the necessary information that will enable the user to understand the phenomenon which he represents, including the necessary descriptions and explanations. For example, a complete view of a group of assets will, as a minimum, include the characteristics of the group of assets, and an explanation of the numerical values of the group means (for example, purchase price, correction of prices or fair value). For some things, a complete presentation may also request explanations of important facts about the quality and nature of the case, the factors and circumstances that may affect the quality and nature of the procedure that led to numerical interpretation.

*Neutral.* Neutral display represents such a display that is no bias in the selection or presentation of financial information, without the existence of elements of manipulation in order to present information in a different way than the actual situation. Neutral information is information that it does not affect the decision, on the contrary, the basic requirement is that the relevance of the information to be used in business decision making.

*Composed without errors.* True to display or credibility of the information, does not mean the accuracy of information in all aspects. Showing no error means there are no errors in the description of the phenomenon nor in the process that was used to acquire that information (choice of methods of collecting information and its implementation). In this context, without error does not mean perfectly accurate in all aspects.

*Comparability.* Business decisions often involves making a decision between two or more alternatives, such as selling or keeping investments, investing in one or another entity, and the like. Thus, information about a reporting entity are more useful when there is a possibility to compare with the same or similar information of another reporting entity or the same entity or with information from other periods. Comparability is a qualitative feature that allows users to identify and understand the similarities and differences between items.

*Intelligibility.* Classifying and presenting information clearly and concisely provides the intelligibility of information. Intelligibility is the

quality of information that enables users to understand its meaning, assuming that customers are qualified and willing to examine with due care that financial statements.

Additional characteristics of financial information, which reinforce the previous are (*Greuning et al, 2011*):

- Consistency,
- Confirmability,
- Proper timing.

*Consistency.* Even if it is related to the quality of comparability, it cannot be identified with him. Consistency refers to the use of the same methods for the same things, or from period to period within the reporting entity or in one period but in many reporting entities. Comparability is the goal, and consistency allows you to achieve this goal. It should be noted that the same business event can faithfully be displayed in several ways, with the help of alternative accounting methods for the same business events, and this leads to a reduction of comparability.

*Confirmability.* Confirmability as the quality of information provided to users that information faithfully represents the business event to which it relates. Confirmability means more professional and independent observers could reach consensus, although not necessarily mean complete agreement, which results in a credible display. Confirmability (verification) of certain information means that the display can be direct or indirect. Direct verification means checking a certain amount or a representation through direct observation, such as counting money. An indirect confirmation means checking the entry (input) in a model, formula or other technique and calculation of output using the same methodology. An example is to check the accounting value of inventory by checking the inputs (quantities and costs) and calculation of the end-time list using the same assumption of inventory flow (for example, using the FIFO method).

*Proper timing.* It is understood that the decision makers have the information before it loses its ability to influence the decision. As information gets older, it loses its usefulness. However, some information may continue to be well timed long after the end of a reporting period, in order to estimate trends.

## Conclusion

The financial reports, as part of the process of financial reporting have history of more than 200 years. Today, high-quality financial reports have become a necessity in the business world as contributing to confidence, security and forming the basis for making appropriate business decisions by the user.

Financial reporting is intended to provide financial information about the reporting entity (business subject) that is useful to existing and potential investors, creditors and lenders in deciding on granting funds to the entity. Therefore information coming from financial reports requires such qualities that will primarily serve current and potential investors, lenders and other creditors and must be relative and credible. The relevance and credibility are two fundamental qualitative characteristics of useful financial information, while increasing the usefulness of information is achieved if additional information is comparable, verifiable, well timed and understandable. Also, an important precondition for quality, fair and honest representation of company performance is ethical behavior of the creator of the financial statements, in other words, respecting ethical norms.

All the above characteristics affect quality of financial reporting in order to create high-quality financial reports that create a favorable environment for foreign capital inflows, increasing investor confidence, their investment activity and economic activity in general.

## References

1. Deegan, C. and Unerman, J. 2011. *Financial Accounting Theory*. London: McGraw-Hill, second European edition.
2. FASB, 2010. Conceptual Framework for Financial Reporting, FASB Concepts Statements No. 1 and No. 2,

<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822892635&blobheader=application/pdf>

3. Gallhofer, S. and Haslam, J., 2007. *Exploring social, political and economic dimensions of accounting in the global context: the IASB and accounting disaggregation*, *Socio-Economic Review* 8(4), pp. 633–64.
  4. Greuning H., Scott, D. and Terblanche, S., 2011. *International Financial Reporting Standards: A Practical Guide*, The word bank, Washington.
  5. Hajnrih, J. and Suljović, E. 2010. *Kvalitetno finansijsko izveštavanje kao pretpostavka funkcionisanja finansijskog tržišta*, *Anali ekonomskog fakulteta u Subotici* br. 23, str.187-198.
  6. Haslam, J. and Chow, D. 2012. *Financial reporting*, LSE - the London School of Economics and Political Science, University of London.
  7. Lewis, R. and Pendrill, D. 2004. *Advanced Financial Accounting*. (Harlow: Financial Times Prentice Hall,) seventh edition [ISBN 9780273658498] Chapters 1–3.
  8. Malinić, D. 2008. *Finansijsko izveštavanje kao determinanta kvaliteta korporativnog upravljanja*. *Ekonomika*, Niš, br. 1-2, str. 17-27.
  9. Scott, W. 2011. *Financial Accounting Theory*. London: Prentice-Hall.
  10. Škarić, K. 2012. *Finansijsko računovodstvo*, Ekonomski fakultet, Beograd.
- Greuning, H. 2006. *Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja: praktični vodič*, Mate, Beograd.

---

**Jelena Simić, Vladan Ivanović,**

Business school of applied studies Blace  
Str. Kralja Petra I no. 70, 18420 Blace, Serbia  
[simicjelena84@yahoo.com](mailto:simicjelena84@yahoo.com),  
[ivvladan@medianis.net](mailto:ivvladan@medianis.net).



## SELFISH PRINCIPLES OF NATIONAL SOCIO-ECONOMIC PRIORITIES

Ganna Likhonosova

### ПРИНЦИПИТЕ НА ЕГОИЗМА НА НАЦИОНАЛНИТЕ СОЦИО-ИКОНОМИЧЕСКИ ПРИОРИТЕТИ

Гана Ликхоносова

**ABSTRACT:** *Historically, the socio-economic conditions in Ukraine have an impact on the perception of personal targets for the development of individual selfish principles (survival, stabilization, approval). The author in the article emphasizes the need for these goals to meet their priorities of the state, economic security and national development. Conducted analysis of the social organizations of Ukraine and other countries. Substantiates the reorientation of such activities from the scope of social protection in the field of providing quality social services population and community organizations.*

**Key words:** selfishness, priority, personal interests, quality of social services, state social policy.

#### Actuality

Despite the efforts of the authorities to improve the socio-economic situation and the improvement of living standards in Ukraine increased the number of citizens and even populations in need of government assistance. One of the mechanisms of state and social support for people in connection with old age, disabilities or difficult circumstances is the provision of social services. This form of social support, its development is a priority of the state policy in Ukraine due to the high level of poverty, social abandonment, violation of social and family ties, low population adaptation to market conditions, etc.

A necessary component of democracy in a society is the existence of an extensive system of civil society organizations. Only in a democracy such associations have the necessary conditions for the operation and development of real participation in the decision of the state and public issues.

Precisely in a democratic society can be formed and operate a full-fledged partnership between the state and non-state sector, creating favorable conditions for public disclosure of potential vectors and social activity. Awareness of the potential and possibilities of social organizations, their inclusion in social reform is a factor in the successful implementation of the national priorities of the state.

Acute problem remains the lack of funding for social services. The basis of determining the amounts of funding are often based on the principle "from the achieved level" is based on the performance of the previous year, it means that the objective need not serve as a reference [1].

#### The Setting of the Problem

In circumstances where the relevant government organizations are not able to perform their duties properly due to lack of funds and other resources, the difficult political situation, the state should seek partners and develop cooperation between the various sectors, such as the public sector (central and local authorities) the private sector (business) and non-governmental (public, social, or "third" sector). In addition, to provide state-guaranteed social services to those who need them, you need to solve the problem of normalization of the list of social services, their volume, calculate the cost of services. This will let both at the state and local levels, to determine the required amount of funds for the provision of social services to different target groups, will make it possible to build a full-fledged partnership between the state and non-state sector, creating favorable conditions for realizing the potential and direction of activity of social non-governmental organizations. After all, the involvement of such organizations in the provision of social services

is an extremely positive development that meets the latest European trends. These organizations have better knowledge of local issues, familiar with their needs and are often able to offer an effective way of providing social services to the local population.

Today civil society in Ukraine is under active development. Network of social organizations in Ukraine has significant potential impact on the development of democratic institutions, reforms at the local level, the implementation of innovative ideas and approaches to solving social problems.

### **The overview of the recent surveys**

According to the theory of organization [2, p. 56], the social organization is a public subsystem is characterized by the presence of man as subject and object management in a set of interrelated elements and realizes itself in the production of goods, services, information and knowledge.

At January 1, 2009 in Ukraine were registered 61,610 organizations 11972 - charitable, 21828 - 4536 enterprises and religious associations of citizens (religious organizations, trade unions). It should be noted that only about 10% of the non-governmental social organizations is really working, in addition, about 85% of the activities of non-governmental organizations focused on the social level, cities, districts, regions [3].

As a rule, the charters of public organizations and charities whose main activities are defined such as the representation of interests and assistance to its members or charity. The most common activities of Ukrainian social organizations is to protect the rights and interests of certain social groups of people, lobbying, training and advisory services, education and dissemination of information to the public, social issues, educational activities.

Despite the increase in their activity, the majority of non-governmental organizations in Ukraine have some difficulties with the implementation of its functions related to: lack of regular funding; imperfection of the current legislation; lack of relevant skills and qualifications of leaders and employees; problems with the training and development of employees; low activity and low levels of confidence in their services on the part of society; lack of openness in government and the desire to cooperate with non-governmental organizations [4, p. 12].

Most national and international experts [5, p. 63] pointed out that the role of social organizations in the socio-political processes is to offer services directly to missions and the protection of public and civic interests. Their effectiveness is provided by the ability to quickly and adequately respond to the needs of a wide range of citizens, to find innovative and relatively inexpensive methods for solving problems at the local level.

In April 2007 was adopted the Concept of reforming the system of social services in Ukraine [6]. The concept involves the use of flexible budgetary procedures, the introduction of market mechanisms, de-monopolization of social services and the expansion of the service providers, decentralization of management and the role of local governments in addressing social issues.

According to the Concept of state policy should be aimed at strengthening the municipal and public sector providers of social services, development and priority support small social agencies in the community. The introduction of market relations in the sphere of social protection in conjunction with decentralization allows involving the local social organization, financing them from regional and local budgets [6].

### **Basic research material**

Provision of social services in Ukraine has traditionally been the prerogative of the state. But we can't lose sight of the existence of non-governmental and social organizations, which mainly provide the demand for social services in the community.

Non-governmental organizations may rightfully belong to a leading role in the provision of social services at the community level. Social NGOs, on average faster than the government respond to the contradictory trends of social sphere. These organizations are often the first to respond to the needs of vulnerable groups and take on addressing emerging social issues. Due to its mobility and creativity, they are able to provide to identify and address the needs of different social groups, while contributing to the development of competitive social services.

In its work, the social organization guided by the needs and interests of their clients, have extensive experience in helping them to enjoy the trust of local communities. With its close proximity to the customers they can perform specific functions that the state or is unable to

perform or organization will require more administrative and financial resources.

Thus, in the implementation of national priorities for reforming the system of social services enhances the role of non-governmental non-profit organizations. The most common functions that can be performed non-governmental social organization in the provision of social services:

- Direct address delivery of social services in the community;
- The study of the needs and expectations of customers;
- Gathering and storage of information about the demand for services and changes in the social situation in society;
- Participation in the formation of local social programs and development planning of social services at the local level;
- Realization of public control over the quality of social services and the effectiveness of local social programs.

Non-state actors in Ukraine are independent in the choice of forms, methods and types of services provided by them. Also, the law does not limit the organization regarding the sources of funding for social services. This can be a means of state and local budgets, special funds, funds of enterprises, institutions and organizations, fees for social services, charitable assistance funds (donations) means recipients of social services and other sources. [7]

Order of the Ministry of Labor and Social Policy from 06.09.2004, the № 1099/9698 [8] defines the criteria by which the state can provide budgets non-state actors after the competition. Thus, non-governmental entity must meet the following criteria:

- Entitlement to social services on a professional basis (license);
- Financial viability, which among other things provides the possibility provision of services at their own expense, followed by reimbursement and the availability of the necessary material and technical base;
- Experience in providing social services;
- The level of personnel qualification;
- Indicators of social services, such as: the number of customers, standards of staff time per client, types of social services;
- The price of social services.

Clear criteria allow to choose the most experienced and professional suppliers among the applicant organization. The criterion of the "price of social services" gives grounds for

assuming that the local authorities so will buy social services.

The desire to fulfill certain criteria and minimum standards for obtaining a license is an incentive for organizations to improve the quality of social services and the professionalism of its own. However, for better selection than the financial viability and qualification criteria should also apply to the quality of social services, work experience with budgetary funds, performance of the service.

However, non-governmental social organizations have certain common problems associated with the viability of their services:

- Lack of regular funding;
- Lack of appropriate skills and qualifications of leaders and employees;
- Problems with the training and development of employees;
- Low activity and low levels of trust in the services of social organization of the society;
- Lack of government transparency and willingness to cooperate with the social organization.

The current legal framework does not provide for employee participation of NGOs in the accreditation system, the state retraining and advanced training of employees social security system. Workers of non-governmental social organizations not subject to social security established for employees of state institutions of the same level of qualification. Therefore, non-state actors are less attractive to skilled workers, while at the same time, the lack of professionalism is distrust of the services of social organization of the state and citizens.

Analyzing the characteristics of the financial condition of non-governmental organizations in Ukraine should pay attention to the fact that they are becoming increasingly happening through the participation of international donors. Today the most powerful non-governmental organizations are those that have larger and long-term support of international funds and international partners. According to studies by the World Bank and Counterpart Creative Centre, grants from international donors make up the lion's share of funding of NGOs (60 - 68%) [5, p. 64].

In such a situation, only 10% of Ukrainian companies have revenues from commercial activities, such as social entrepreneurship. The share of income from such activities is on average 4% of the budget organizations [1].

For comparison the figures on the proportion of different sources of financing of social

organizations in developed countries can lead (Table. 1). Such non-governmental service organizations in the UK receive from the state 26% of the funding, own income - up to 35%. Social organizations in Finland have up to 57% of public financing and up to 38% - own revenues.

In Germany, the provision of social services functions transferred to non-state actors and, therefore, clear that the percentage of public financing of social organizations in this country is rather high - 83%, own revenues account for 10% of the total budget of the organization [1].

*Table 1*

**Sources of financing of non-governmental social organizations**

Country	Public financing	Own revenues
Great Britain	26%	35%
Finland	57%	38%
Germany	83%	10%
Ukraine	17%	4%

*Source:* Summary of the author based on [9]

Now the most common in Ukraine is to support non-governmental social organizations mechanism subsidies. Government support in the form of grants provided to NGOs on their statutory activities. The size of the support is generally determined in accordance with the operating costs of the organization, carrying out individual events, meetings and forums [10]. The state is also free of charge or on favorable terms provides material resources - facilities, equipment and preferential terms of the lease premises or land.

In practice such support has the same organization. In fact, Ukraine has no objective procedures for determining the non-governmental social organizations that can receive state support, as well as criteria for evaluation of efficiency of such a mechanism of budget financing.

Today the representatives of the local authorities and experts agree that the procedures for the allocation of public subsidies and their appointment do not reach desired goals to reduce the severity of social problems in the society. That is why together with the support of public organizations in the form grants some local authorities separately allocate funds for social project contents. In addition, local budget contains expenditure on the social programs in different areas connected with children, youth, women, separate categories of persons with disabilities.

Local authorities can provide Ukrainian social organizations with grants, if there are funds in the local budgets, on the performing of one-time social projects according to the priorities, which are determined by the local authorities. The grants support constructive and innovated initiatives in the field of youth policy, prevention, and public education.

Social order is the most effective way of maintaining the viability of the social organizations in the European countries. In fact, social order is a mechanism of the revelation and selection of the effective, rational ways for decision of the concrete social problems of social initiative, and providing it further support based on contract. Means from government are granted after a competitive review of services and possibilities of the social organization by the decision of the definite local socio-economic problems. In general, the difference of this mechanism from direct state subsidies is in the direction of the funds to support services organization.

The financial support is determined depending on the direct expenses on the organization and provision of the definite amount of services and number of the clients. The feature is a contract, which is made for a few years and set out the obligations to provide services of relevant content, extent and quality, achievement indicators of service provision. This allows controlling quality and asses' effectiveness of the order fulfilment. Actually, this mechanism is a combination of the government subsidies and purchasing of services.

The social order is done, as a rule, on those areas, which are not provided with social services in the society. The order can be for such services, as the psychological help and support, preventive work with vulnerable groups, working with families of children with disabilities, the organization of shelters for homeless, distributing of humanitarian aid, street work with homeless and abandon children, providing them with food and shelter, organization leisure activity for children, youth and the disabled, activation of the society, work of clubs of

interest, providing advices and consultations, training of volunteers and so on.

Private social organizations can provide effective work with clients. Especially, with difficult groups, for example, with people who have intellectual disability, or with psychological problems and their relatives. Such client unwillingly goes at the state organizations and trusts more to the private organizations. In addition, government programs and institutes cannot react fast of the needs of such clients.

In the context of the financial limitations of the local budgets, such mechanism is more rational and effective than subsidies. Its advantage is in the flexibility of the administrative and budgetary regulations, relatively low cost, higher performance with customers.

The order of services in the independent suppliers allows economizing administrative and financial resources of the government: it is cheaper to have resources for contracts, than for making and support of the new institutions and new state employees. Also it is possible to extend or cancel the contract, if any condition was not fulfilled or services had low quality. Moreover, it is not possible to do such manipulations, when you are dealing with state institution.

In Ukraine, social order for private social organizations is not spread enough because of absence of the appropriate legislation, weak methodological basis, and lack of knowledge and abilities of the representatives of authorities and performers on the organization and holding of the contests. Problem is possibility of release of the funds, which designated for the social protection and social welfare. These funds are tightly connected with content of public institutions and fixed in the delegated powers of local authorities. International experience shows that the stimulus for the development of the contractual principle is refusal of the institutionalization policy, which provides priority development of institutions in the society.

Uncertainty of the social order on the national level retards the development of the private social agencies. The social order isn't the necessary practice of the solving of the social problems on the local level. The support of the social organizations takes place in the condition of the powerful lobby by the separate organizations for receiving of the local means and agreement of the government to give them support. The initiators in such relations act social

organizers themselves, not the local authorities, which functions include prioritization of state social programs, which corresponding needs of the region and the procedure of the social order itself.

The mechanism of the social order has some disadvantages. Especially, it concerns reporting, low level of management of the private social organizations, their opposition to the government. Not all the social organizations have necessary resources and culture for entrance in the contractual obligations and fulfillment of the order according to the standards. Often "service" social organizations have not enough knowledge for the independent monitoring services, measuring results of the activity, establishment of the quality standards and recording of the reporting, and sometimes consciously resist to the fulfillment of the state demands.

That is why today the state is faces the necessity of the increasing of the effectiveness of the social services. The importance has the reducing of financial losses, which connected with the addresses of social groups, financing of the overcapacity network of the state institutions. Optimization of the delivery system of the social services possible on condition of the introducing of the new mechanisms cooperating of government and private sectors, using of existing resources and potential of the social organizations, which provide social services in the society.

The Ukrainian legislation provide right for the private social organization to take part on the market of the social services, engage budget funds for performing such activity and getting pay for services from receivers. It means that social services can be the subject of the sale and purchase, and the system of the social services will develop according to the laws of the market relations. It is obvious that not every private social organizations are ready to fulfil the contracts and not all can get social orders from the state.

Very important problem for the social organizations is ability to life. In addition, the weakest place is unfair professionalism of the social organizations, which provide social services, lack of the qualified social workers, managers, law cultural accounting and fulfilment of the contractual obligations.

The absence of the universal standards of the social services is also retard the development, which could establish the level of the requirement for the subject and services without

reference to the forms of their ownership. The existing state social standards in the field of the social protection made as norms of ensuring of the concrete institutions of the Ministry of Social Policy and the Ministry of Youth and Sport. The funds are planned taking into account the costs which go on the maintenance of these institutions. Such standards do not provide for the use of subjects of private ownership.

The state has not accepted civil society as an equal partner in the system of the organization and providing social services. It isn't ready to "give up" money funds and gives a part of powers in this sphere to the private social organizations. At the same time the successes of the separate organizations, the growth of the trust to the private social organizations from the government and citizens allows to make a conclusion, that there is a tendency to expand the influence of the civil society also in the social sphere.

In modern condition, in Ukraine the most appropriate is complex scheme, which provide a combination of state social services and delegation of private social organizations the right to provide some kinds of the social services on the base of the contracts.

The necessity in the fundamental changes in the system of the social services is caused by the mismatch of the social services to the new demands and needs of the people. The socio-economic changes, which are happening in Ukraine, exacerbate and produce different social problems. Increased risk for the vulnerable group of the people: people with disabilities, children, and youth, the elderly, large families, and existing mechanisms of the functioning system of the social services usually have no possibility to react fast on the people's needs. Distribution of funds is done on maintenance of institutions and large centers rather than the procurement of services, which people with disability and elderly need. Not always funds for the social services are planned and spent rational. That is why definition of a minimum set of the social services and development of the methodology for calculating the cost of social services, provides a thorough calculation of the cost of each social services, relevant to the creation of the social services market, the development and attraction of the private social organizations in the system of social services.

In such a way, national priorities of the social security should be oriented for the functioning of the relevant structures for assignment of the

qualitative social services. Public institutions and private social agencies can be such structures.

In general, national priorities of the development social organization's activity can be displayed with the help of such directions:

- Achieving a balance of powers between the states, this has resources, and subjects, which have knowledge and ideas for solving of social problems in the society. The state has to learn to delegate authorities to the private sectors, establish mechanisms to support community initiative on the local level;

- The realization of the principle of the secondary of the government services towards the societies, what will be decisive at the building of the relations between state and independent private social organizations;

- Determination of the list of social services, for which organization local authorities should be responsible. Such decentralization should promote the use of the contracting. Delegate authorities for the organization of the social services in the field of the local authorities. To secure for the local organs of the power the right to determine social services providers and make contracts for the execution of the social orders. Determine within the delegated authorities in the field of the social security the list of the social services, which was different from the services on the content of institutions, providing social services;

- Changing of the approaches to the forming of the social standards: the state standards should be made for the services (regardless of provider), not for the institutions. It will be the flexible funding mechanisms of private social subjects. The standards should to determine requirements to the quality and providing of the services, maximum tariffs for the certain types of services, their obligatory scope and content. On the legislature level it is necessary to improve the meaning of the term "social standard"; introduce and concretize meaning "quality of the social services", standards of the quality and social services, present a new list of the state social standards in the field of the social security, the list of the social services, rules of the monitoring of the standards of the social services;

- Development and implementation of the complex national normative documents on the minimum standards of the social services. Such standards should establish common requirements for the services regardless on ownership of the suppliers, describe content of the services,

conditions of its getting, content of the services, process and technology of the service's providing, requirement for the system of the management quality. The standards should be applied as an instrument of the state regulation of the market and concluding of the contracts on the making of the social order;

- The transition from financing of the institution, which provide social services to the financing of the concrete kinds of the services, which are guaranteed by the state. The Budget Legislation should contain the appointments of the expenditures on the financing of the social services. The delegation of the authorities to the local budgets should be transferred to the organization of the specific package of the social services on the definite territory. It will allow starting planning of the budget means, based on the coast of the services and the demand for them.

- The formation of the investment institutions in the field of the social services, that will help to accumulate and coordinate business investment, of the international funds and development agencies, which are directed on the social sphere;

- Development of the provision of the social order, the order of the contest performing to determine executive, results of the effectiveness of the order's performing;

- Providing the systems of education for the workers of the local self-administration on the needs of the local community in the social services, forming of the social order of the local level, tendering process, control over the implementation of the contracts;

- Improving the system of the specialist training services and institutions, which provide social services. Develop the procedure of the increasing of the qualification and accreditation

## Literature

1. *Проект ТАСІС «Посилення регіональних соціальних служб»*: – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/labour/sp/document/36508>.

2. **Добреньков В. И.** *Социология менеджмента: учебник для вузов* / В. И. Добреньков, А. П. Жабин, Ю. А. Афонин. – М. Академический Проект; Альма Матер, 2011. – 278 с.

of the specialists of the social institutions of all forms of the ownership. To develop requirement to the qualification level of the specialists independently of the ownership and subordination of subjects. Introduce the system of the preparing of the social workers at the palace of work, including specialization on working with specific groups of the recipients.

- Forming of the system of the quality and effectiveness indicators of the social services, engagement in their common state system of the monitoring the implementation of the social program. The methods of the monitoring and indicators of the effectiveness should be based on the aspects of the improving the quality of the beneficiaries' life.

## Conclusions

So, today state does not take to the full the civil society as equal partner in the system of the social organizations and providing of the social services, isn't ready to contribute financial resources and the part of the authorities in this sphere. At the same time the success of the separate organizations, the growth of the trust to the private social organizations from the citizens allows to suppose that there is a tendency to expend the influence of the civil society (the institutions of which are private social organizations) and in the social sphere. The increasing of the social organization role in reforming the system of social services is an objective precondition of development of the national priority of development of the Ukrainian society-its democratization, socially equitably and responsible coexistence of all its members and holders.

3. *Система социальных услуг в Украине. Обзор процесса реформирования* – К.: МОП, 2009. – 132 с.

4. **Горемикіна Ю.** *Проблеми розвитку недержавних організацій у сфері надання соціальних послуг* // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – №1(11). – С. 32.

5. *Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України. 2012-2014 роки. Звіт за даними дослідження* / Творчий центр Каунтерпарт. **Любов Паливода, Оксана Кікоть, Ольга Власова.** – К: "КІТ", 2014. – с. 63–64.

6. Розпорядження КМУ "Про схвалення Концепції реформування системи соціальних послуг" від 13 квітня 2007 р. № 178.

7. Закон України "Про соціальні послуги" від 19.06.2003 № 966-IV, ст.12.

8. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 27.07.2004 р. № 165 «Про затвердження Критеріїв оцінки конкурсних пропозицій про залучення бюджетних коштів для надання соціальних послуг» // Офіційний вісник України від 24.09.2004. - № 36. С. 181.

9. **Горєлов Д.** *Роль громадянського суспільства у реформуванні системи надання соціальних послуг населенню:* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/28.htm>.

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 13.07. 2005 р. № 577 "Про затвердження порядку використання у 2005 році коштів державного бюджету для надання фінансової підтримки громадським організаціям інвалідів і ветеранів, що мають статус всеукраїнських".

11. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001р. № 2542-III, ст. 91.

12. **Сідельник Л.** *Залучення організацій громадянського суспільства до надання соціальних послуг в Україні. Аналітичний огляд сучасного стану та перспектив* / Л. Сідельник // Український незалежний центр

політичних досліджень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucipr.kiev.ua/publications/4197>

13. **Лихоносова А. С.** *Система налоговых рычагов воспроизведения и развития славянского населения* / А. С. Лихоносова // Математические модели и информационные технологии в организации производства. Научно-практический журнал. – 2013. – № 2(27). – С. 108 – 114.

---

Ganna Likhonosova  
Volodymyr Dahl East Ukrainian national university  
Taxation and Social Economy Department  
Radynskiy Avenue, 59a  
Severodonetsk, Luhansk region,  
Ukraine,  
93406

Анна Лихоносова  
Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля  
Кафедра налогообложения и социальная экономика  
Проспект Советский, 59-А,  
г. Северодонецк, Луганская область,  
Украина,  
93406

e-mail: [lihonosova\\_anna@mail.ru](mailto:lihonosova_anna@mail.ru)



## ANALYSIS OF PUBLIC DEBT WITH EMPHASIS ON THE REPUBLIC OF SERBIA

Milos Stojanovic, Aleksandar Stankovic

## АНАЛИЗ НА ПУБЛИЧНИЯ ДЪЛГ НА ПРИМЕРА НА РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ

Милош Стоянович, Александър Станкович

**ABSTRACT:** *The aim of this paper is to highlight the problem of public debt faced by more and more countries of the European Union and to examine the positive practices of certain European countries in monitoring and controlling public debt. Countries that cannot be taken as an example of good practice are the Republic of Italy, the Kingdom of Spain and the Republic of Greece, on the other hand Poland and Slovak Republic are the eurozone countries that have good public debt management policy. Slovak Republic and the Republic of Poland in addition to Maastricht criteria, they define their own criteria, especially the boundaries of participation of public debt to gross domestic product and the measures to be applied in cases where the share of public debt to gross domestic product closer to the defined boundary or make a break through. With regard to the problem of public debt of Republic Serbia it is more expressed, these positive practices should show the way, who along with fiscal reform, should lead to a reduction in public debt and thereby create an adequate environment for future economic development. If the Republic of Serbia does not take appropriate measures to reform of the fiscal system and reduce public debt, recessive trends in the economy will be deepen. Thereby ability to overcome the crisis and achieve higher rates of economic growth will be reduced. It is necessary in the future to rationalize the public sector, through reducing unproductive expenditures and the establishment of a sustainable system of fiscal decentralization implement in the further reforms.*

**Key words:** Public debt, Budget deficit, GDP, Fiscal policy, Fiscal system reform.

### Introduction

The main characteristic of all modern states, bouth developing countries or developed countries is the problem with the budget deficit. The budget deficit needs to be covered. Growth of the budget deficit comes from increase of function of the state. Earlier it was thought that the main function of the state was to ensure internal and external security. Today the state besides ensuring internal and external safety, also takes care of the health of its population, education, providing social assistance to the poorest segments of the population. also affects the flow of operations through resource allocation, income distribution, economic development and stabilization of of the conjunctural trends in the economy. Also it is considered that the repayment of public loans and interest on public loan, is the main cause of the continued growth of public debt. Specifically, when the loan becomes due for payment, the state is again borrowed to pay for the debt and accrued interest, but usually under unfavorable conditions, which certainly reflects negatively on public debt.

### The issue of public debt

Public debt and the national debt is the total government debt which it recorded according to its domestic and foreign creditors at a time. It represents, in fact, a collection of various forms of loans that usually made by state for the purpose of achieving certain budgetary goals. Public debt represents the accumulated budget deficit, as the government increases public debt when the record deficits. Budget surplus, on the other side reduces the public debt. [1]

The increase in public debt is a problem that has escalated especially after the 80s of the 20th century, first has engulfed the economically underdeveloped countries (Argentina, Mexico, Chile, etc.), And later the most developed countries like the United States. From the beginning of the 80's and the implementation of Reaganism, the US permanent record budget deficit, except in the period 1999-2001. The deficit in 2003 and 2004 represented 3.8% of GDP, the United States, and only during 2006 amounted to 435 billion USD. [2] In the year 2011 the budget deficit was 8.6% of GDP and public debt 67% of

GDP.[3] But the US is not the most indebted countries in the world, Japan's public debt to GDP ratio stood at 219% in 2011-the year, in Zimbabwe, 202%, 161% Greece, Lebanon, 128%, 128% Jamaica . Due to the increasing indebtedness of countries after 80 years, there has been the development of various measures for monitoring the indebtedness of countries. This is an important indicator of a country's liquidity

and its credit rating which affects the further possibility of borrowing to finance of the budget deficit. Monitors the absolute amount of debt and debt structure as well as its share in GDP, the share of foreign debt in total public debt and interest structure of the debt.

The World Bank uses the following methodology in the analysis of the level of indebtedness.

**Table 1.** Indicators of indebtedness by the World Bank methodology

<b>Indicator</b>	<b>Highly indebted</b>	<b>Middle charge</b>	<b>Low charge</b>
<b>Public debt / GDP</b>	The ratio of > 80%	48% <ratio <80%	48% > ratio
<b>External debt / GDP</b>	The ratio of > 50%	30% <ratio <50%	30% > ratio
<b>Public debt / exports</b>	The ratio of > 220%	132% <ratio <220%	132% > ratio
<b>External debt / Exports</b>	The ratio of > 275%	165% <ratio <275%	165% > ratio

The methodology presented in table no.1 is used by the National Bank of Serbia and the Public Debt Administration and by central banks around the world. The methodology allows countries to monitor the movement of public debt, to analyze the possibilities of reducing the public debt. Also, is internationally important for the analysis of credit rating.

### **The impact of public debt on macroeconomic variables**

Privacy sovereign debt is an important link between monetary and fiscal policy. Focus is on primarily referring to borrowing through government securities. Trades government securities is the most important instrument of monetary policy in developed countries - open market operations. Government borrowing in the domestic market, leading to the so-called crowding out effect. Under the "squeezing" means any reduction in private consumption and investment, which is caused by the growth of government borrowing. If the increase in government spending and / or reduction of tax revenue leads to a deficit that is financed by increasing debt, then debt can cause a rise in interest rates, thereby reducing the impact on private investment. Borrowing country uses the funds that would otherwise be used for private sector investment. "Squeeze" is largely the result of structural deficit, as the recession causes a decrease in the demand for money, which leads to a reduction in interest rates, which affect that monetary policy is not restrictive. "Crowding out" will be if there

are unused production capacity as these lead to the emergence of the so-called. the paradox of encouraging investment - an increase in government spending stimulating effect on investment and production volume.

The advantage of government borrowing in the domestic market is that the funds remain in the country. Consequently, there is no possibility that the state is illiquid towards abroad, which would affect the rating of the country and the possibility of further borrowing conditions on the international market. Government borrowing abroad may lead to price increases and insolvency towards abroad.

The advantage of government borrowing on the foreign market is in a ability of providing funds at lower interest rates. For this type of borrowing is an essential solid credit rating. It is important to question what the funds obtained by borrowing are used. the use of funds for investment and infrastructure development is considered to be justified. As an important instrument of economic policy, the national debt can have positive and negative effects, which depends exactly on rules of using these funds.

Compliance with certain principles on the use of funds of government debt provide positive effects:

- The principle of productivity and profitability: investing funds obtained by borrowing for productive purposes,
- The principle of utility: the burden of repayment should be distributed evenly between taxpayers, depending on the benefits that brings the debt (construction of schools, etc.),

- The principle of equity: debt burden should be distributed evenly across generations,
- Non cyclical principle in time of depression and unemployment state debt is used for the revival of economic activity, and is repaid in times of economic growth,
- The principle of universality: at enrollment of loan participate more and more citizens,
- Comparative principle: before contracting the debt, perform an analysis of the effects and check whether it is cost-effective to let the project to private sector.

State debt affects the allocation and distribution of resources. Reflects the decisions of previous generations and limiting decisions of future generations.

Empirical examples show that high government debt has a negative impact on economic growth and may discourage capital accumulation. It is possible to increase inflation, real long-term interest rates, lower private investment, the expected growth distortion taxation. Unsustainable growth relationship of government debt to GDP could lead to capital outflows from the country and cause a banking or fiscal crisis. If we take the example of Spain, we can come to a conclusion that the growth of the public debt of Spain, led to a drop in the credit rating of the country.

After 2008, there was an increase in public debt of Spain and simultaneously the GDP growth rates reduced. The reason for this decrease is just a drop of credit rating and increase interest rates on of government debt bonds, thus proving that high public debt has a negative impact on economic growth. Year 2009 the share of public debt to GDP ratio of Spain increased to 53.26% (year 2008 participation was 39.85%) and simultaneously there has been a stagnation of GDP by 2% compared to 2008. This trend continued in the year 2010 where the share of public debt to GDP ratio increased to 60% and the gross domestic product in 2010 compared to 2009 decreased by 10%.[3] This tendency is present not only in Spain but also in other countries with a large share of public debt in particular with a large share of external debt.

### **Problems with the public debt in Spain and Italy**

In recent years, are increasingly debated in European circles on the public debt of Italy and Spain. The problem in these countries occurred

when financial markets began to negatively evaluate their ability to service their debts properly which resulted in a large increase in borrowing costs in the financial markets, leading to debt maturing replaced with new debt under unfavorable conditions, which affect the further growth of public debt. Up to deterioration in the position of these countries in the financial markets is due to the constant growth of the budget deficit, with state funds were mainly used in non-productive purposes, large tax evasion, particularly in Italy, as well as the large size of the informal economy in these countries, also after 2008 the growth rate of GDP decrease in these countries also features Spain's banking sector are commendable and all of these reasons have led to the previously mentioned problems. If we look at Table. 2 we see that the debt of Italy and Spain from year to year is getting bigger. For these reasons, the leaders of the European Union sought from these countries:

- To introduce saving measures and reduce the budget deficit;
- To increase the number of years need for retirement and reduce social benefits;
- To carry out appropriate reforms in the fiscal system and banking mechanism;
- To carry out the privatization of state enterprises and other measures.

Also, in order to help these countries, the European Central Bank joined the redemption of Spanish and Italian government bonds, in addition to purchase the Greek bonds to help Greece.

In Spain, especially the problem in implementation of these reforms because of the high unemployment rate, which is higher than 20 percent. But the Spanish and Italian governments are willing to cooperate with the EU in the process of implementing measures of balancing the budget and deficit reduction in public debt, but if we look at the data for the year 2012, by which the public debt in Spain 83.2% of GDP[4], while Italy 126.1% we can conclude that provide a package of reforms to date have failed. Therefore, these two countries and the EU, whose members they need in the future to seriously develop a strategy for reducing public debt, considering that further growth in public debt of these two countries can bring to a deterioration of the results of the European Union. Although it should also be said that the situation is unfortunate, but not alarming as it is in Greece.

**Table 2.** The movement of the public debt of Spain and Italy in% relative to GDP

Year	Public debt as % of GDP	
	Spain	Italy
2001	55.5	108.79
2002	52.55	105.69
2003	48.74	104.42
2004	46.21	103.9
2005	43.02	105.94
2006	39.56	106.65
2007	36.11	103.62
2008	39.85	106.31
2009	53.26	116.06
2010	60.12	118.99
2011	68.1	120.1

### Public debt in Poland, Slovakia and the UK

The public debt crisis in the euro zone is a good indication that without responsible governance of public finances, there is no possibility for ensuring macroeconomic stability and positive growth rates. According to the Maastricht Treaty, public debt should not exceed 60% of GDP. However, this limit is breached by Greece, Italy, Spain, but also in Portugal, France, Ireland, Great Britain ..., which led to countries that are approaching the border introduce certain fiscal constraints. One of these countries is Poland, which in 2012 had public debt in the amount of 53.8% in relation to GDP. In Poland, in addition to the Maastricht criteria on public debt, are used and limits defined in national legislation. National legislation is planned that if the rise in public debt above 50%, and 55% in terms of GDP taken up appropriate measures. When it comes to exceeding the limits of the public debt

of 50% in relation to GDP, the government has an obligation to the deficit and revenues of the central government to maintain the same or lower level, as compared to the year when the debt exceeded. This rule applies to local authorities.[5]

If, however it comes to exceeding the limit of 55% of GDP, the government is obliged to prepare for next year balanced budget or a budget with a surplus and thus reduce the share of public debt to GDP. If it exceeds the limit of 60% of GDP, the same rules apply as for exceeding the limit of 55% of GDP, but in this case the government is obligated to one month from the date of exceeding the debt, the publication program for its reduction . It also prohibits the issuance of guarantees for borrowing by commercial entities. [5]

**Table 3.** Poland Public Debt as a % of GDP

<b>Year</b>	<b>Public debt as % of GDP</b>
2001	37.56
2002	42.16
2003	47.05
2004	45.67
2005	47.09
2006	47.74
2007	44.99
2008	47.11
2009	50.92
2010	54.98
2011	56.7

If we look at the data in table. 3, what we can notice that in 2011 was breached another frontier, which is prescribed by law, but the Polish government has taken adequate measures to reduce the budget deficit as early as next year, reflecting the decline in the share of public debt to GDP. Therefore, we can conclude that Poland has a good public debt management policy. Similar measures are defined in Slovakia (border with appropriate measures are defined in national legislation and in percentages of 50%, 53%, 55%, 57%, 60% and so far have not only taken measures, given that the limits are not breached).<sup>11</sup> The aim is to increase public debt stops before it reaches the upper national limit of

60% of GDP. It is also anticipated that the reference limit for public debt to reduce over the years starting from 2018 to 2027, when the limits of the law above all be less for another 10%. In the UK are not prescribed numerical measures already required at the end of the mandate of the government, the debt is less compared to the moment when the mandate started, it is regulated under the Law on fiscal responsibility. In fact, in the UK they were prescribed rules that public debt can not be higher than 40% of GDP (this rule was introduced year 1997), however, after breaking this limit, there was a change in the rules.

**Table 4.** Movement of public debt in the UK and Slovakia

<b>Year</b>	<b>UK</b>	<b>Slovakia</b>
2000	40.87	50.3
2001	37.7	47.82
2002	37.24	43.42
2003	38.55	42.37
2004	40.23	41.47
2005	42.08	34.16
2006	43.13	30.5
2007	43.94	29.57
2008	52.05	27.79
2009	68.32	35.42
2010	75.5	41.78
2011	85	43.3
2012	88.7	48.6

If we look at the data in Table 4 we can conclude that the problem of public debt more prevalent in the UK than in Slovakia. It should be noted that the UK is more developed, it has a much higher credit rating, which allows it to use cheaper sources of financing, rather than when it comes to Slovakia, and therefore we can conclude that at higher figures its debt is sustainable, as at Slovakia would not be the case.

Slovakia to the current policy of public debt should be commended and should be used as a starting point when designing public debt of others, especially the less developed countries.

### **Republic of Serbia Public debt**

Public debt of the Republic of Serbia includes direct and indirect obligation of the state to domestic and foreign entities. The legal framework for government borrowing is defined by the Law on Public Debt. According to the Law on Public Debt of the Republic of Serbia includes:[6]

- Debt of the Republic which arises under a contract entered into by the Republic of Serbia;
- Debt of the Republic on the basis of the securities;
- Debt of the Republic on the basis of contracts and agreements are renegotiated obligations assumed by the Republic under the previously concluded contracts, as well as securities issued by special laws;
- Debt of the Republic which arises from the guarantee date of the Republic or on the basis of direct takeover obligations as a debtor for payment of debt in respect of guarantees given;
- The debt of local government.

National Assembly of the Republic of Serbia decides on borrowing of the Republic of Serbia by taking long-term loans, borrowing to finance investment projects on providing guarantees and counter-guarantees, as well as the immediate takeover of obligations as a debtor based on the date the guarantee. The Government of the Republic of Serbia decide on the issuance of government securities, unless otherwise specified.[6] The Minister of Finance decides on taking short-term loans for financing the budget deficit, the deficit of current liquidity and for

refinancing of debt, as well as the emission of short-term government securities.[6]

The management of the public debt of the Republic of Serbia is under the jurisdiction the debt management office, a special department within the Ministry of Finance. Public debt management includes:[6]

- Conducting transactions to risk management, including reducing or eliminating the risk of exchange rate fluctuations, interest rates and other risks;
- Decision-making on purchase and sale of foreign currencies;
- Monitoring daily balances on consolidated treasury account system;
- Investing and perform other transactions Proceeds from debt, and other available cash of the Republic, after the regular execution of the budget of the Republic.

The main objective of public debt management is to minimize the cost of borrowing in accordance with the appropriate degree of risk. The obligation of public debt repayment can be in local or foreign currency. Repayment of debt has a permanent appropriation in the budget of the Republic and priority in payment in relation to other public expenditures determined by the law governing the budget of the Republic. During budget execution can not be made any changes in the amortization schedule of public debt, as well as the methodology for the implementation of the plan.[1]

Table No. 5, we conclude that the share of public debt to GDP in the period from the year 2000 until the year 2009 had a tendency to decline, and after year 2009 to grow. Causes of reducing public debt in the period from 2000 to 2009 are:

- writing off 66% of Paris and 62% to the London Club debt;
- Restore around 1.3 billion euros in savings bonds and domestic debts past due;
- the repayment of debts to foreign creditors;
- relatively modest new borrowing - the deficit is financed by revenues from privatization.

**Table 5.** Public Debt in the Republic of Serbia in relation to GDP (%)

<b>Year</b>	<b>RS Public debt in relation to GDP</b>
2001	97.7
2002	68.3
2003	61.7
2004	52.6
2005	50.2
2006	35.9
2007	29.9
2008	28.3
2009	32.8
2010	41.8
2011	45.4
2012	56.2
2013	59.6
2014	70.9

To increase the public debt both in absolute terms and as a share of GDP has occurred in the period after the year 2009. The increase in debt was mostly contributed to the financing of the fiscal deficit, and to a lesser extent, the depreciation of the real exchange rate of RSD and the regulation of some foreign debts. The deficit is growing due to the reduction of public revenues, but also due to the increase in public expenditure. The decrease in public revenue was due to low economic activity, primarily, while expenditure growth caused huge transfers to the fund for pension and disability insurance, but also because of the emergence of large extraordinary public expenditures that are incurred as a result of natural disasters that had affected Serbia.

The current public debt of the Republic of Serbia was established:

- takeover of states' obligations of its predecessors (the largest part of the debt), includes converting a guarantee of the former Yugoslavia under the savings in direct debt of the Republic of Serbia;
- government borrowing Serbia in the period 2001-2011. years, particularly in the period 2009-2011;
- conversion of past due in reconciling budgetary commitments from the 90s to the public debt;
- part of the public debt of the Republic of Serbia was formed and the assumption of private debt pyramid schemes to citizens.

**Table 6.** The structure of the debt of the Republic of Serbia by origin

<b>Type of obligation</b>	<b>Amount</b>	<b>%</b>
External debt	10346118	59.0
Domestic debt	7199609	41.0

If we look at Table 6, we conclude that the external debt accounts for 59% and domestic debt from 41% of the total debt. This certainly is not convenient, because external debt dominates

domestic and interest on external debt means reducing domestic capital accumulation to repay debt.

**Table 7.** Interest debt structure

Type of interest rate	%
Fixed	77
Variable	23

What is convenient when paper discusses the public debt of the Republic of Serbia, is his interest structure. 72% of the debt is fixed rate, which means that the interest rate risk is relatively low.

These days, the public debt is a very common theme among Serbian politicians. The budget deficit is a permanently present. Also, Serbia is dependent on new borrowing with the aim of covering the deficit or the repayment of loans taken previously. If the investor confidence in the solvency of the state has lost, it would have led to the crisis and the inability of the state to fund some of its basic obligations. How do debt crisis would not have occurred and to such a high public debt declined in Serbia approached reforms. In fact the government has committed to increase the VAT rate, has started to decline in wages and pensions in the public sector, but considering only that it was a huge share of public debt to GDP ratio, it is necessary that in the future through rationalization in the public sector, through reducing unproductive expenditures and the establishment of a sustainable system of fiscal decentralization implement further reforms.

If, however, these reforms are not implemented or partially implemented, there are great opportunities in Serbia comes to the debt crisis and negative developments in the economy, which is in this moment relatively undeveloped.

### Conclusion

Under the influence of globalization availability of international funding sources is increased, which allows countries easier access to finance. This ultimately leads to increasing indebtedness of countries, public debt management as a segment of economic policy puts into focus the international community. The European Union requires its policy of member states and candidate

countries to respect the limits of public debt in relation to GDP, which must be respect by Serbia.

If Serbia wants to comply with these criteria and thus fulfill some requirements for membership in the European Union, will have to proceed with radical reforms in the context of their fiscal policy.

### References

1. Djurović Todorović J., Djordjević M. 2010. *Javne finansije*, Niš, Ekonomski fakultet u Nišu
2. IMF <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/pdf/text.pdf>
3. Indexmundi, [http://www.indexmundi.com/unit-ed\\_states/public\\_debt.html](http://www.indexmundi.com/unit-ed_states/public_debt.html)
4. CIA Library, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>
5. EC, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication10063\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication10063_en.pdf)
6. Zakon o javnom dugu, <http://www.trezor.gov.rs/uploads/file/Zakoni/Zakon%20o%20javnom%20dugu.pdf>

---

Miloš Stojanović  
Faculty of Economics  
University of Niš  
Čairska 12, 18000 Niš, Republic of Serbia  
milos.s87@hotmail.com

Aleksandar Stanković  
Megatrend University  
Paunova 75/6, 11000 Belgrade, Republic of Serbia  
aleksandarstankovic@yahoo.com



## A MECHANISM OF THE EVALUATION FOR THE WORKING PERSONNEL IN THE CONDITIONS TO THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Tetyana Calinescu

### МЕХАНИЗЪМ НА ОЦЕНКАТА НА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯТА НА ИНОВАТИВНО РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Тетяна Калинеску

**ABSTRACT:** *It is proved that the introduction to the innovations are not possible without the activation of human labour. These innovations, have been developed ideas, and new methods of the encouragement and motivation of the workers, to promote the conscious aspirations of working personnel, in relation to a permanent professional achievement. The position of classic and modern economic ideas became theoretical and methodological basis of this research. Due to the use of scientific and special methods of cognition, it is was accented, that the modern methods in evaluation of the personnel, includes the different set of indexes, which contain the factors of the external and internal environment enterprises. Their influence on the development of the intellect and mentality of the and humanized labour, of the workers, created competitiveness of the personnel, in accordance with the requirements of the innovative development. The methods of generalization of the existent estimations, allowed to form research purpose, constrained with forming the constituents in the mechanism of an evaluation the working personnel of enterprise, in accordance with the terms of modern innovative transformations. The tasks of research have been set, coming from the main principles of input the innovations. Likewise from the beginning of labour activity, which embraces all spheres of work the enterprise, from productive, technical and technological, marketing, created the premises, for the administrative conclusions. The applied value of such mechanism will realize the input tasks of research and answers, for those isomorphic processes, which will take place in the modern enterprises. In this case, the mechanism can be applied to the evaluation of personnel of different industries and management levels. Then, the indexes over the evaluation answer, with its all tendencies of aggregating and homogenization, will complement the new extended, computer-integrated results. In this case, the scientific novelty, is determined by the new looks to the questions, which touch the evaluation of personnel in relation to aggregating and integration of indexes the valuation of personnel in the conditions of globalization the innovative development of enterprises. It is well-known that a general tendency of homogenization the evaluation of personnel, will be unchanged through an attempt to widespread profitable campaigns, and for successful businessmen, who have substantial achievements in the socialization of the enterprises. The socialization of the modern working personnel - must become basis for further scientific researches, based on the determination of the distributive individual value in the human capital of an enterprise.*

**Key words:** Innovative development, working personnel, mechanism of evaluation, isomorphism, homogenization, socialization.

### Introduction

The World experience in the introduction of innovations, shows that providing an economic increase, it is impossible without the activation of human labour and the innovative ideas in the culture of the production. The decision of these problems in Ukraine requires providing, at first, new methods of encouragement and motivation of workers for innovative labour tasks. Also, the conscious aspirations of working personnel in relation to permanent professional development,

need innovative knowledge in this prospect, which will help to promote the competitiveness of enterprises, with its aims and tasks, which will stand before innovative development of the enterprises. The result of that, the enterprises will follows an innovation, to examine the labour activity, which embraces all spheres of the activity in an enterprise. In this case, the productive technical and technological, marketing, will fit in the administrative organization, of the production. Then, the

mechanism of evaluation of working personnel in the conditions of innovative development, will be enough specific, with the elements of the creation, socio-economic effect, for the satisfaction and the interests of workers, for the public benefits.

### **Analysis of the last investigation and publications**

The modern Ukrainian and foreign science has enough achievements in the relation to the evaluation of innovations [1; 2, p. 10 - 65, 160 - 225], innovative labour [3, 4], working personnel [5, 6] and other [7, p. 339 - 362; 8; 9]. But the process of globalization, brings the corrective results in the scientific researches in the direction and determination, to the leading role of man in an innovative process, which distinguishes the processes of evaluation the personnel, in his creative capabilities, and the level of labour from all of other constituents of innovative development of enterprise. Under these circumstances there is a necessity to estimate a working personnel in the complex environment of innovative development, in which a personnel has the opportunity not only to show the capabilities, but also to enrich the spiritual and material sense. In this case, it will be possible the realization of the innovations.

The **purpose of this research** is forming of the constituents in the mechanism, to the evaluation of working personnel of an enterprise, in the conditions of the modern innovative transformations.

### **Basic material of investigation**

Today, already nobody denies the circumstance of the introduction the innovations in all spheres of socio-economic activity of human. The rapid change of the human reference-points, priorities and values, are noticed not only by the research workers, but also by the practical workers, and the leaders of all levels in management. They see the dynamic necessity to reconstruct the work activity, with the purpose of positive changes in an economy with competitive enterprises and personnel. These problems, are described in the most labour books of author [10, 11, 12, 13, 14, 15]. On the other hand, there is discussed the negative attitude toward the socio-economic necessities of human, and the interests of the personnel resulted in braking of the innovative development of

labour, and the differences in relation to the workers. In this context, the proclaimed strategic aims to the modernization, which requiresless social labour, will increase the social tension of the enterprises, the decline of the labour, and the violation of the stability in productivity.

The modern methods of evaluation of personnel have included different set of indexes, which contain the factors of external and internal environment, that influence the development of human's intellect [16, p. 174 - 177], mentality [17, p.119 - 122, 160 - 177, 287 - 303] and humanization of labour, of its workers [4, p.182 - 192], to the competitiveness of personnel [2, p. 286 - 291; 3, p. 201 - 224,319; 15, p. 118 - 127, 161 - 167] in accordance with the requirements of the innovative labour development. The generalization of these estimations allowed to the mechanism in the evaluation of personnel (see fig. 1), coming from that aims of innovative development of every enterprise, can be different [18, p. 208]: it will increase of role the scientific and technological factors; the creation of effective mechanisms in the development of enterprise; structural alteration of production; increase of general potential, professional and personality internals of workers. This innovative development will be enough for a public policy, professional level, for the purpose in the homogenization [9] of indexes. This phenomenon is successfully enough explained by an isomorphism, under which it is understood by the limited nature of application some resources in innovative development, in the process which can force every enterprise to look a like in the same environment. The all organizational units, as a rule, move in the same direction together. This explains the likeness of approaches in relation to the mechanism of evaluation the personnel of enterprises choice of evaluation of the indexes, at the individual level and on micro macro- and global level. Surely, every enterprise tries to choose the most rational ways, but in the conditions of modern vagueness, its try to have certain unity, which touches the structure of organization, management, culture of production, and allows to have only estimations and comparative descriptions in relation to the competitiveness of personnel and enterprise.

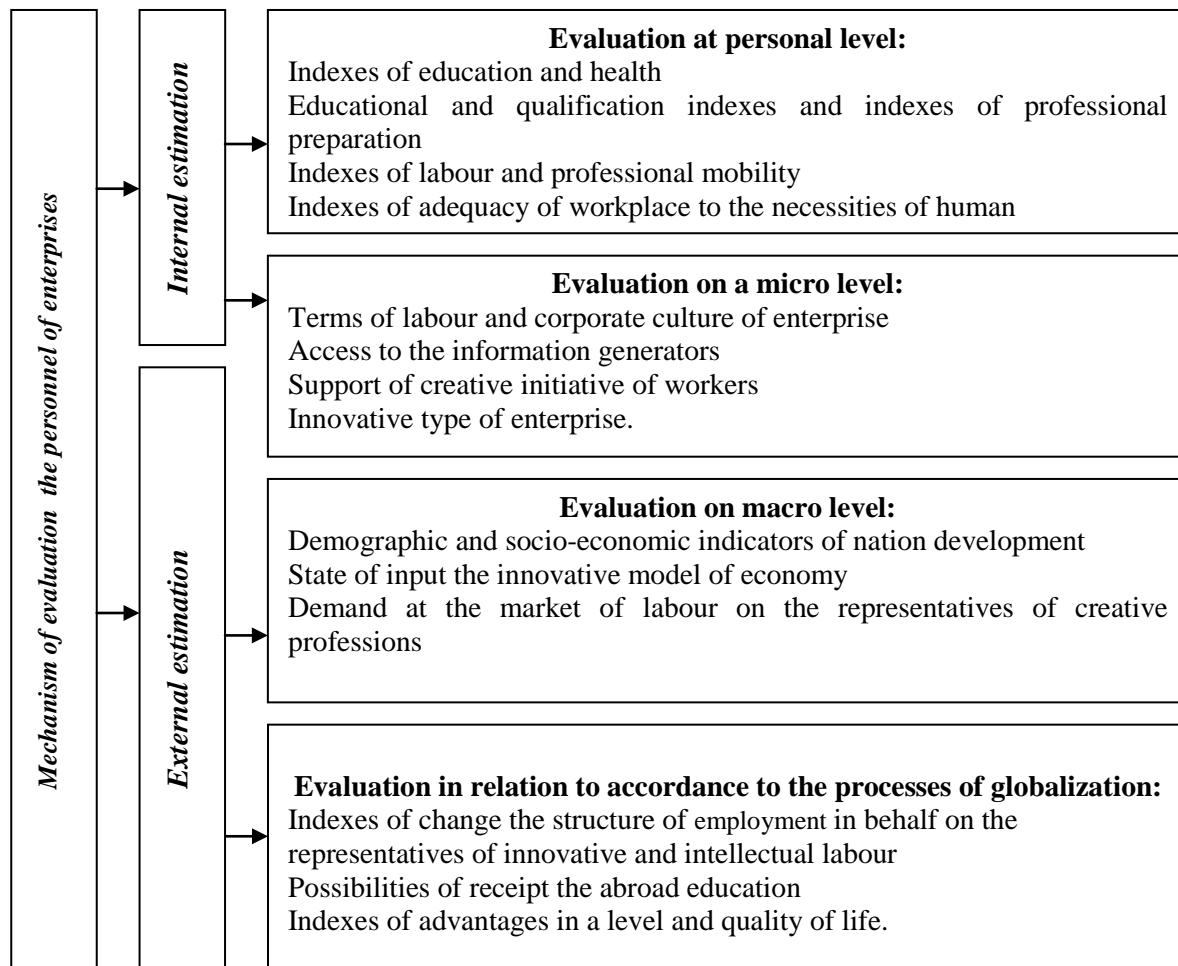
In every country, region and industry, there can be different reasons of isomorphism, which determines its style and forms [9, p. 170 - 179]:

1. Force that arises up through a political compulsion and problems of legitimacy. Often enough in quality of such compulsion can come

forward the legislative fields certain, governmental acts to compel an enterprise to carry out certain actions within the framework of the set limitations: political, technical, technological, financially-tax and others like that. In such terms it does not follow the hope on the displays of creation the personnel. The enterprises try to move after the set rituals and ceremonies, trying not to differ from general estimations in certain society or group of enterprises.

2. The inheritable property, can take place, when all the actions must answer to the existent standard arising up to the uncertainty. A such type of conduct an enterprise, often engage in an imitation, and design of a certain situation, with the prognosis in the function within the

framework of the existent requirements, does not give always synonymous answers for the existent problems. In this sense, an inheritance has more aspects for the display of creation. But, if one enterprise will search a deserving output in difficult situations, then other can simply copy its conduct. There the requirements are for professionalism. Then, the capacity for creation and quality of education, can be higher for a personnel on the primary enterprises, then on the second, it are not so more whimsical. The simple performers of those programs are more in needed here, that already worked out someone and to be adapted. At all identical terms, results of evaluation of personnel and its capacity for innovations, first will be considerably higher, than on the second.



**Fig.1.** Mechanism of evaluation of personnel of enterprises is in accordance with the terms of innovative development

Source: it is worked out by an author on the basis of [3, p. 319]

3. The normative, depends on the professional internal of personnel, and guidance of enterprise. Within the framework of this isomorphism the permanent search of compromise goes between a present level by professionalism of personnel, stimuli for creation, and the level of satisfaction of their interests and guidance on the different levels of management. The level of professionalism in the middle of one organization can be different, while all the personnel demonstrates common interests in achievement of the aims, increase of professionalism, devotion and loyalty to the ideas of innovative development, that it is inalienably related to providing of prosperity of both organization and individuals. One of important constituents of evaluation at this level of isomorphism - there are indexes in relation to selection of the personnel, and the level of socialization and effectiveness in it decision made. One of the facilities of the distribution of normative principles and going near an evaluation, where are professional and business associations, and creative groups, which develop the reflexive personal and collective thought [19, 20].

In practice there is no type of isomorphism in a clean way, but mixed. In this case, one predominating task can give different results in an evaluation, in which the different terms of innovative development and environment, which can influence to the end. Every enterprise there have specific changes which result in upgrading of personnel, its professional capabilities and, simultaneously, it results in a volume, that enterprises do not want to fall behind the requirements of the development, in this cognition. Everybody tries to copy and design the development of an enterprise which they consider successful. Then, the gravitation is attached to those successful actions and methods of achievement of positive results in innovative development of and enterprise, and personnel. Also, this example is taken with enterprises in the process of globalization, where they try to be attached to the best world experience, to go out to the new markets of sale and have indexes of innovative development, avoiding those partners which less achievement

### Conclusion

It is indicated, that the mechanism in the evaluation of personnel, answers those

isomorphic processes, which take place in every enterprise. In this case, it is possible to consider, that this can be applied to the evaluation, in different industries and management levels, because it brings indexes over answer of all tendencies in the aggregating homogenized enterprises. Surely, the process of innovative development is continual, and indexes can be complemented to change, to deepen in the degree of their evaluation, or to be more computer-integrated to each other. However, the general tendency of evaluation of personnel - will be unchanged from a desire to make good corresponding to the best experience, and to get the widespread successful business and the best profitable campaigns, which they may have substantial achievements in socialization of the enterprises.

In Ukraine, now, there are not terms for development and strength of creative maintenance in the activity of personnel. There are limited investments in education, science, and training of personnel. If this development, will be available, it will predetermine a necessity activation of other mechanisms, to stimulate the workers for self-development, social responsibility in business, forming of distributive value and non-material stimuli to innovative labour. Further, there searches will be directed into this motion, including evaluation of distributive value which will be done for every worker of enterprise, for his participation in the process of innovative development.

### References

1. Голубев А.В. Методичний підхід до оцінювання інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/23\\_D\\_2009/Economics/49921.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49921.doc.htm)
2. Воронков Д.К. 2010. *Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти*: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК». - 340 с.
3. *Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія*. 2012. М.В. Семикіна, С.Р. Пасека та ін. / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., М.В. Семикіної. – Черкаси: Видавництво «МАКЛАУТ». - 320 с.
4. Гончаров В.Н., Дорофійенко В.В., Радомский С.И., Радомская М.С. и др.

2005. *Гуманізація праці: адаптація організаційно-економічних систем к человеку*: Монографія. Под общей ред. д.э.н., проф. В.Н. Гончарова. – Донецк: ООО «Альматео». – 224 с.
5. Дороніна М.С., Ковальова В.І. 2009. *Управління поведінкою персоналу. Гендерний аспект*. Наукове видання. – Х.: АдвАтм. – 284 с.
  6. Доронін А.В. 2008. *Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка управління, розвиток*: Монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК». – 320 с.
  7. Томасон Дж. Ф. 2002. *Управление персоналом / Дж. Ф. Томасон // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер. – С. 339 – 362.*
  8. Сидорина Т.Ю. 2014. *Цивілізація праці: заметки соціального теоретика*. – СПб: Алетейя. – 400 с.
  9. Димаджіо П.Дж. 2014. *Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях / П. Дж. Димаджіо, У.В. Пауэлл // Классика новой экономической социологии [Текст] / сост. В.В. Радаев, Г.Б. Юдин: пер. с англ. и с фр.; под науч. ред. В.В. Радаева, Г.Б. Юдина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономической экономики. – С. 164 - 191.*
  10. Калінеску Т.В., Ліхоносова Г.С., Кирилов О.Д., Наталенко М.О. 2012 *Соціально-економічні каталізатори інноваційної активності підприємств*: монографія. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. - 288 с.
  11. Калінеску Т.В., Недобега О.О., Наталенко М.О. 2012. *Інновації у соціально-економічному розвитку підприємств регіону*: монографія. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. - 272 с.
  12. Калінеску Т.В., Понамарьова І.В., Наталенко М.О. 2013. *Інноваційна стратегія розвитку підприємств на основі збалансованої системи показників*: монографія. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. - 288 с.
  13. *Забезпечення інвестиційної привабливості підприємства*: монографія 2013. [Коллектив авторів], за наук ред. Т.В. Калінеску. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. - 220 с.
  14. Калінеску Т.В., Зеленко О.О., Наталенко М.О. 2013. *Соціальне інвестування та відповідальність підприємств*: монографія. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. - 292 с.
  15. *Активізацію інноваційної діяльності підприємств*: монографія. 2014. [Коллектив авторів], за наук ред. Т.В. Калінеску. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. - 224 с.
  16. Семикіна М.В., Гунько В.І, Пасека С.Р. 2012. *Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку*. [Коллективна монографія] / За ред. М.В. Семикіної. – Черкаси: видавництво ТОВ «МАКЛАУТ». - 336 с.
  17. Богиня Д.П., Семикіна М.В. 2003. *Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики*. Передмова І.Ф. Кураса. – Київ: «Штурм». – 382 с.
  18. Гончаров В.М., Деречинський Ю.Н, Припотень В.Ю., Коверга С.В. та ін. 2009. *Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону*: монографія. – Донецьк; СПД Купріянов В.С. – 280 с.
  19. Калинеску Т.В. 2012. *Рефлексивные составляющие инновационной активности предприятий // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты*: моногр. / Р.Н. Лепа, С.Н. Шкарлет, Ю.Г. Лысенко и др.; под ред. Р.Н. Лепы / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Т. 1. - Донецк, АПЕКС. – Т.1. – С. 34 - 50.
  20. Калинеску Т.В. 2012. *Рефлексивный подход к инновационной активности предприятий // Рефлексивные процессы и управление в экономике: тезисы докл. III Всеукр. науч.-практ. конф. (Севастополь), 20 – 26 сентября* / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ред. кол.: Р.Н. Лепа (отв. ред.) и др. - Донецк, АПЕКС. – С. 265 – 268.

---

Tetyana Calinescu  
 Organisation: Volodymyr Dahl East  
 Ukrainian National University  
 Department: Taxation and social economy  
 department  
 Address: Prospect Radianskyi, 59-a,  
 Severodonetsk, Luhansk region, 93406, Ukraine,  
 e-mail: [t.calinescu@mail.ru](mailto:t.calinescu@mail.ru)



## БЮДЖЕТИРАНЕ НА ПРОЕКТ „СТРОИТЕЛСТВО НА СГРАДА” (ЧАСТ 1)

Велика Бинева

### BUDGETING OF “UTILITY BUILDING” PROJECT (PART 1)

Velka Bineva

**ABSTRACT:** *The aim of the article is to reveal a significance and technology for drawing up a budget, to illustrate a budget building for cost management through pre-planning project activities and through using relations time-expenses. In the first part are examined essences of budgeting and a project budget, approaches for a budget developing, technology for its drawing up and budget controlling. In the second part is developed a utility building project.*

*The thesis is that one theoretically well-grounded and adapted, towards the market situation, project budget is going to open new opportunities and benefits for business organizations. It is considered that, under market circumstances the budget is an effective managerial and controlling instrument.*

**Key words:** budgeting, project, time-costs.

#### Въведение

За успешното реализиране на проект са важни два компонента. От една страна, е техническото управление на проекта, което включва планиране и оценка на разходите, управление и контрол при реализацията на проекта, управление на риска, управление на качеството, проектна документация и оценка на резултатите. От другата страна са компетенциите на участниците в проекта. Главната задача на екипа, изпълняващ проекта е осигуряване на изпълнението на всички работни операции в срок, в рамките на определения обхват и бюджет, т. нар. бермудски триъгълник на проекта [Chatfield, С., Т. Johnsonp 2007]. Комбинацията от тях определя качеството на проекта.

Важно място сред трите компонента заема бюджетът, тъй като всеки инвеститор прави оценка на проекта чрез множество финансови показатели. Разработването на бюджет на проекта на практика е план за действие и инструмент за контрол. Контролирането на разходите изисква цялостно разгръщане на работните операции, от които зависи реализацията на проекта, коректно оценяване на разходите, изучаването им във времето и своевременно реализиране на корективни действия, когато е необходимо.

*Тезата е, че един научнообоснован и адаптиран към пазарната ситуация бюджет на*

проект ще разкрие нови възможности и ползи за бизнес организациите. Счита се, че в условията на пазарна икономика бюджетът е ефективен управленски и контролен инструмент.

*Целта* на настоящата статия е да разкрие значението и технологията на съставяне на бюджет на проект, да се илюстрира изготвяне на бюджет за управление на разходите чрез препланиране на дейностите по проекта и чрез използване на отношението време-разходи.

На практика технологията на съставяне бюджет на проект е сложна съвкупност от процедури, дейности, техники и подходи. По тази причина в част от случаите е използван методът на абстракцията, като се концентрира върху най-важните аспекти на разглеждания проблем.

#### Бюджет на проект

Бюджетиране е процесът на агрегиране и обобщаване на информацията за разходите на отделните дейности, нейното структуриране по направления, видове и изграждане на структурна разбивка на тези дейности [Андреев, О., 2006].

Бюджетирането, заедно с оценката и контрола на разходите, са основните дейности при управление на разходите по проекта. Оценката на разходите, при която се разработва

прогноза за паричните потоци, с чието участие проекта ще бъде завършен в срок, се осъществява във фазата на планиране от жизнения цикъл на проекта. Контрола на разходите се осъществява на един по-късен етап и включва мониторинг и анализ на действителните разходи и техните отклонения от базовата линия, установяване на причините, довели до тези отклонения и вземане на решение за корективни действия.

Разработването на бюджета на проекта, изисква наличие на информация за дейностите, които се намират на входа на дадения процес. Чрез графика на проекта се определя логическата последователност и възможните

зависимости между работите, очакваната им продължителност и т.н. Графикът е основа за по-нататъшно конкретизиране на ресурсите и разпределяне на разходите. Например, един по-широк обхват от дейности налага по-продължително време за изпълнение, или повече разходи, или повече ресурси и т.н. Обратно, когато не могат да се осигурят определени ресурси или разходи за конкретен период от време, тогава се свива обхвата на проекта. В противен случай се повишават значително рисковете за неговото изпълнение. На Фиг. 1 са представени входовете и изходите на процеса бюджетизиране.



Фиг. 1. Процес на бюджетизиране

Бюджета на проекта се явява изход на процеса Бюджетизиране и вход на процеса Контрол на разходите и като такъв той е основание за отчитане, мониторинг и контрол на цялостното разходване на средствата по проекта.

Бюджетът е паричната сума, одобрена като разходи, необходими за изпълнението на целия обем работи по проекта. Това е план за действие, представен чрез паричния измерител. На практика бюджетът на проекта е разходоопределящата линия по време на жизнения цикъл на проекта. Съществуването на бюджета е необходима предпоставка за осъществяването на всеки един етап – от проучването до внедряването [Андреев, О., 2006].

Разработват се различни *видове проекто-бюджети*:

- според съдържателния обхват – бюджет на дейностите и задачите, бюджет на отделните организационни единици, бюджет на отделните единици на технологичната структура на проекта, комбинирано представяне на бюджета;

- според времето, за което се разработват – дългосрочни нар. още стратегически бю-

джети, които обхващат цялото времетраене на проекта и обикновено подлежат на оптимизация; средносрочни, които се разработват на основата на непрекъснатото планиране и се актуализират предимно на три месеца; краткосрочни, обхващат период от една година и отразяват подробно разходите за материали, труд и финанси за всяка дейност;

- според стадия на жизнения цикъл – предварителни (оценъчни), утвърдени (официални), текущи (коректируеми), фактически. След извършване на технико-икономическите изследвания се съставят предварителни бюджети, които носят по-скоро оценъчен, отколкото директивен характер. Тези бюджети се подлагат на съгласуване и утвърждаване. Утвърденият бюджет се превръща в еталон, по отношение на който се осъществява сравнението с фактическите резултати. В хода на реализация на проекта възникват отклонения от планираните показатели, които своевременно се отразяват в текущите бюджети. След завършване на работата се създава фактически бюджет, отразяващ реалните стойности.

На тази основа могат да се обособят основните *характеристики на бюджета*, а именно:

- подготвя се и се одобрява предварително;
- отнася се за определен период от време;
- за определянето му се използват различни финансови и нефинансови методи;
- отнася се за организацията-изпълнител по проекта и проектния екип.

*Основни задачи* на бюджета са [Андреев, О., 2006]:

- да бъде инструмент за финансирането на процеса на осъществяване на проекта, като осигурява постигането на стратегическите цели на организацията и основната цел на проекта;
- да осигури подробен план за дейностите на проектния екип и подизпълнителите през жизнения цикъл на проекта;
- да координира всички дейности на проектния екип по такъв начин, че да се достигнат и поставените финансови цели;
- да осигури начини за определяне на финансовите отговорности на всички екипи и да осигури нужната за тяхното правилно функциониране информация.

## Подходи при разработване на бюджет

Процесът на формиране на бюджет осигурява връзката между целите на организацията, така както се разбират от управлението, и действията на ръководителите на проекти за постигане на тези цели [Щуб, А., Бард, Д., Глоберсон, Ш., 1994]. В тази връзка, разработването на бюджета е процес, с който целите на организацията се превръщат в план за установяване на необходимите ресурси, процеси и схема за реализация.

При изграждането на бюджета могат да се използват подходите: отгоре-надолу, отдолу-нагоре [Славова, И., 2011; С. Димов, 2013]:

- При използване на подхода *отгоре-надолу* двигателят на процеса по разработване на бюджета е стратегическия план, съставен от висшето ръководство на бизнес организацията. Стратегическия план и бюджет се предават на ръководителите на функционални отдели и на проекти, които подготвят тактическите и детайлните оперативни бюджети. Един от проблемите при съставяне на този вид бюджет е разпределянето на зададените средства от дългосрочния бюджет в детайлните. Необходимо е да бъде определена оптималната комбинация при зададените изисквания и лимити. Процесът на съставяне на бюджета отгоре-надолу е представен в Таблица 1.

**Таблица 1.** Подход отгоре надолу при подготовка на бюджет

Етапи	Организационно равнище	Вид на бюджета
1	Висше ръководство	Стратегически бюджет на основата на целите на организацията, ограниченията и политиката
2	Функционално ръководство	Технически бюджет за всяка функционална единица
3	Ръководители на проекти	Подробен бюджети за всеки проект, вкл. разходите за труд, материали, режийни разходи и т.н.

Източник: Щуб, А., Бард, Д., Глоберсон, Ш., Управление на проекти, 1994, т.2, с.21

- При използване на подхода *отдолу-нагоре*, всеки ръководител на проект подготвя предложение за бюджет. Предложенията следва да подпомагат ефективното и ефикасно изпълнение на проекта. На основата на тези предложения функционалните ръководители подготвят предложенията си от името на своите организационни единици. Последната стъпка е обобщаване от висшето ръководство и координиране на бюджетите на индивиду-

алните проекти в обобщаващ стратегически дългосрочен бюджет. Предимствата на този подход са ясният поток на информация и използване на детайлни данни, налични на равнище управление на проект. Висшето ръководство има ограничено влияние върху процеса на подготовката на бюджета, което се възприема като недостатък, но в същото време може да влияе върху крайния резултат чрез спускане на предписания за подготовка

на бюджетите и подчертаване на целите и политиката на бизнес организацията. Процесът

на съставяне на бюджет отдолу-нагоре е представен в Таблица 2.

**Таблица 2.** Подход отдолу нагоре при подготовка на бюджет

Етапи	Организационно равнище	Вид на бюджета
1	Висше ръководство	Поставяне на цели и избор на проекти (определяне рамките на бюджета)
2	Ръководители на проекти	Подробни предложения за бюджети на проектите, включително разходите за материали, труд, режийни
3	Функционално ръководство	Средносрочен бюджет за всяка функционална единица
4	Висше ръководство	Поправки и одобрение на обобщения дългосрочен бюджет, получен в резултат на процеса

Източник: Щуб, А., Бард, Д., Глоберсон, Ш., Управление на проекти, 1994, т.2, с.22

### Технология на съставяне на бюджет

Бюджетът се съставя чрез оценка на разходите по дейности и ресурси. Тъй като планграфикът на проект отнася дейностите и ресурсите към определен календарен период, то бюджета се свързва със същия календар. Като резултат се формират систематизирани парични потоци. Няма универсална технология за съставяне на бюджет, но въпреки това може да се предложат следните етапи:

- Дефиниране обхват на проекта;
- Разработване на структура на работните операции;
- Дефиниране на отделните работи;
- Определяне на взаимовръзките между работните операции;
- Оценка на потребностите от ресурси за всяка от работните операции;
- Оценка на продължителността на работните операции;
- Разработване график на проекта;
- Оценка на разходите;
- Формиране на бюджета.

Обхватът на проекта дефинира базовите, междинните и крайни резултати, за постигане и цялото количество работа, което трябва да бъде извършено, за да се постигнат работите с необходимото качество и в зададения срок [Андреев, О., 2006]. Цялостната работа по проекта се представя чрез структурна разбивка на дейностите.

Процесът на дефиниране на работните операции включва идентифициране и документиране. Получава се пълен списък на операциите по проекта, чрез който ще бъдат постигнати междинните и крайни резултати. Не-

обходимо е наименованието и описанието на всяка работа да бъде кратко и в същото време да дава достатъчно информация. При уточняване на последователността на работите се определя и документира логическата взаимозависимост между отделните работи в списъка. Основната цел е да се постигне такава яснота, която да позволява не само удобното изработване на график на проекта, но и оптимално скъсяване на неговата продължителност [Андреев, О., 2006].

Следваща процедура е определянето на необходимите по вид и количество ресурси за всяка от дейностите и за периодите от време, през които всеки ресурс ще бъде назначен към съответната работа. Понятието ресурс при управлението на проекти обикновено се третира в широк смисъл. Включват се трудови, финансови и материално-технически ресурси, екипа на проекта, времетраенето, информацията и технологиите. Ресурсите са основното перо, което генерира разходи по проекта. Методите за определяне количеството на ресурсите, необходими за изпълнението на работите в проекта са [УСЕС-1/09.08.2007]:

- Използване на съществуващи технически норми – разходни норми, в които е заложена информация за разхода на всички ресурси, необходими, за да бъде изпълнено качествено една работа;

- Използване на информация от предходни проекти, в които са се изпълнили идентични работи. Такива са работите, за които няма технически норми, но подобен вид работи са изпълнявани и вече има информация за разхода на ресурси;

- Експертна оценка – при този начин експерти определят кои са ресурсите, необходими за изпълнението на работите, както и разходните норми за единица работа.

Основните *методи за формиране на цените* на ресурсите са детерминиран (включва прилагането на конкретни методики) и недетерминиран (включва прилагане на пазарни цени; цени от предходни изпълнени вече проекти като се отчита инфлацията; експертна оценка). Разходните норми на необходимите ресурси също се получават по детерминиран и недетерминиран метод. При детерминирания метод съществуват технически норми, често препоръчителни, за различните отрасли и сфери. При недетерминирания се прилага опит от предишни подобни проекти или експертна оценка.

Оценката на продължителността на дадена работа е количествено изражение на очаквания брой времеви периоди, необходими за акуратното и изчерпателно изпълнение на

тази работа. В случаите, когато продължителността на дадена работа е установена, при това с достатъчна степен на сигурност е прието да се работи с фиксирани стойности за нейното времетраене. Когато продължителността може да се определи само приблизително, се използват вероятностни оценки, формулирани чрез сценарийния анализ под формата на оптимистично, песимистично и реалистично очакване.

Графикът на проекта е едновременно таблично и графично изражение на продължителността на отделните работи и техните елементи – начален и краен срок, отговорници, ресурси и т.н.

Като следваща стъпка за всяка работа от проекта се конкретизират необходимите разходи и се разпределят по съответните пера на бюджета. Един от множеството варианти за разпределяне на разходите в бюджета по пера е представен в Таблица 3 [[www.vn.government.bg](http://www.vn.government.bg)].

**Таблица 3.** Разходи в бюджета на проект по пера

Перо	Съдържание
Възнаграждения	Разходите за заплащане на експерти и/или членове на организацията, отговарящи за управлението и координацията на проекта. Включват се всички данъци и такси, които трябва да бъдат платени, освен ако за тях няма предвидено друго специално перо в бюджета. Посочват се мерните единици, използвани при определянето на размера на възнаграждението.
Консултации	Включват се средствата за ползването на услуги на експерти и специалисти извън рамките на организацията. Посочва се какъв вид услуги и експертна работа са необходими и времето, което се предвижда за тях.
Командировки	Изчисляват се въз основа на националните стандарти и лимити за дневни и нощувки. Надвишаването на тези разходи над нормативно определените води до включването на частта над нормата към личните доходи на командирования (облагат се с данък общ доход).
Разходи за оборудване	Посочва се конкретно вида оборудване, което се закупува, броя и цената. Представят се оферти за различни модели и от различни доставчици. Закупеното оборудване се използва само за нуждите на проектната група. След това, може да се използва от организацията, ако при договарянето не е предвидено друго.
Консумативи	Разходите, свързани с дейността по проекта. Ежедневните разходи се отчитат към административните.

Перо	Съдържание
Административни разходи	Включват се разходите за наем на офис, комуникации, използването на компютър и други. Обикновено се посочва каква е максималната сума, която може да се включи в тази част на бюджета (не повече от 3-10 % от общата му стойност).
Издания	Разходи за редактиране и отпечатване, пощенски разноски за годишните доклади, плащания за дизайн, илюстрации или фотографии. Посочват се брой страници, копия, тираж, цена на копие и други.
Семинари / Конференции	Включват се разходи, чиято цел е обучение, обмен на опит или популяризиране на постигнати резултати; пресконференции; стратегически срещи, целящи институционално укрепване и вземане на решения и т.н. За всяка проява се определя вида на срещата, продължителността и мястото на провеждане, броя на участниците и други. Конкретизират се и се изброяват други специфични разходи – наем за зали, наем за оборудване и съоръжения, хонорари за превод, хонорари на преподавателите и т.н.
Други разходи	Включват се превоз на оборудване или стоки, превод (цена на час), компютърни услуги (цена на ден или час) и т.н.

Въз основа на план-графика на проекта, за всеки разход се задава определена дата и така се получават паричните потоци на разходите във времето. При някои проекти се залагат и приходите от дейностите по проекта. В резултат на процеса се получава бюджет на проекта.

### Бюджетен контролинг

Стремежът при контролирането на бюджета е планираните разходи по проекта да се задържат в определения лимит [Jacobs, J. E., 2003]. Процесът на контролиране на разходите по проекта включва:

- мониторинг на разходите при реализацията на проекта, с цел откриване на отклонения в бюджета;
- управление на измененията с цел обезпечаване изпълнението на бюджета;
- предотвратяване на предварително планирани грешни решения;
- информиране на всички заинтересовани лица за хода на изпълнение на проекта по отношение на спазването на бюджета.

По значението на планирания и усвоения бюджет и реалните разходи за изпълнение на работите по проекта може да се съди за характера на проблемите, а именно неспазване на срокове или надхвърляне на бюджета. Управлението на разходите по проекта може да бъде осъществено чрез различни техники и

балансиране между основните ограничения по проекта. За тази цел е необходимо внимателно да се изчислят времевите параметри:

1. Изчисляване на времето за ранно начало на работите по проекта. Приема се, че най-ранното време за начало на работа 1 е  $ES_1 = 0$ . Времето за ранно начало на следващите работи  $j$  по проекта се изчислява по формулата:

$$(1) \quad ES_j = \max\{ES_i + T_i\}$$

където:

$ES_j$  – най-ранно време за начало на работа  $j$  ;

$ES_i$  – най-ранно време за начало на работа  $i$  , предшестваща работа  $j$  ;

$T_i$  – продължителност на работа  $i$  , предшестваща работа  $j$  .

2. Изчисляване на времето за късно начало на работите по проекта. Приема се, че най-късното време за начало на последната работа по проекта е равно на най-ранното време за начало на тази работа. Времето за късно начало на работа  $j$  по проекта се изчислява по формулата:

$$(2) \quad LS_j = \min\{LS_j - T_i\}$$

където:

$LS_i$  – най-късно време за начало на работа  $i$  ;  
 $LS_j$  – най-късно време за начало на работа  $j$  ,  
следваща работа  $i$  ;

$T_i$  – продължителност на работа  $i$  .

3. Изчисляване на времето за ранен и късен край на работите по проекта. Времето за ранен край на работа  $i$  по проекта се изчислява по формулата:

$$(3) \quad EF_i = ES_i + T_i$$

където:

$EF_i$  – най-ранно време за край на работа  $i$  ;

$ES_i$  – най-ранно време за начало на работа  $i$  ;

$T_i$  – продължителност на работа  $i$  .

Времето за късен край на работа  $i$  по проекта се изчислява по формулата:

$$(4) \quad LF_i = LS_i + T_i$$

където:

$LF_i$  – най-късно време за край на работа  $i$  ;

$LS_i$  – най-късно време за начало на работа  $i$  ;

$T_i$  – продължителност на работа  $i$  .

4. Изчисляване на резерва от време за работите по проекта. Резервът от време  $TF_i$  за изпълнение на работа  $i$  по проекта се изчислява по формулата:

$$(5) \quad TF_i = LS_i - ES_i = LF_i - EF_i$$

където:

$TF_i$  – резерв от време за изпълнение на работа  $i$  ;

$LS_i$  – най-късно време за начало на работа  $i$  ;

$ES_i$  – най-ранно време за начало на работа  $i$  ;

$LF_i$  – най-късно време за край на работа  $i$  ;

$EF_i$  – най-ранно време за край на работа  $i$  .

Препланиране на дейностите по проекта се осъществява чрез използване на резерва от време на задачите и преминаване от план-график с ранно начало към план-график с късно начало. Използването на план-график с ранно начало води до относително по-големи разходи на по-ранни етапи от изпълнение на проекта, докато планирането с късно начало

води до по-високи разходи на по-късните етапи. Изборът между планиране с ранно или късно начало влияе върху нивото на риск, свързан с навременното изпълнение на проекта [Георгиев, К., 1998]. Причината е, че в основата на планирането е вземането на решения, а целта е облекченото им постигане [Караджова, Зл., 2014]. Когато се планира с късно начало, всички задачи започват възможно най-късно и не се наблюдава резерв от време, който да служи за смекчаване на неприятните последици срещу неопределеността и вероятността от закъснение. Затова при планирането на бюджета се прави компромис между ограничените средства и риска от непазване на сроковете предвидени в проекта.

Възможно е използването на отношението време-разходи в случай, че крайния срок на проекта не може да бъде спасен без използването на допълнителни ресурси. При тези условия, се налага планирането на допълнителни разходи за ускоряване на част от задачите. Трябва да се реши кои работи да се ускорят и с колко [Marzo, G., 2012]. Това решение се взема след анализ на възможностите време-разходи за ускоряване на критичните задачи и другите задачи от проекта.

Друга възможност е управление профила на ресурсите. По своята същност това е изравняване или равномерно разпределение на ресурсите във времето. Цели се намаляване на ширината при използване на ресурсите във времето. Приема се, че постоянната норма на използване на ресурсите води до по-ниски разходи за тях. Разпределението се осъществява чрез разместване на работите, които не се намират на критичния път.

За реализацията на който и да е проект са необходими средства както собствени, така и привлечени. Чрез правилната им експлоатация ще се постигне устойчивост и съразмерно развитие [Караджова, Зл., 2011] За определяне на техния размер и разпределянето им във времето, и в двата случая, е необходим инвестиционен план.

#### **Реализиране на проект: Строителство на сграда**

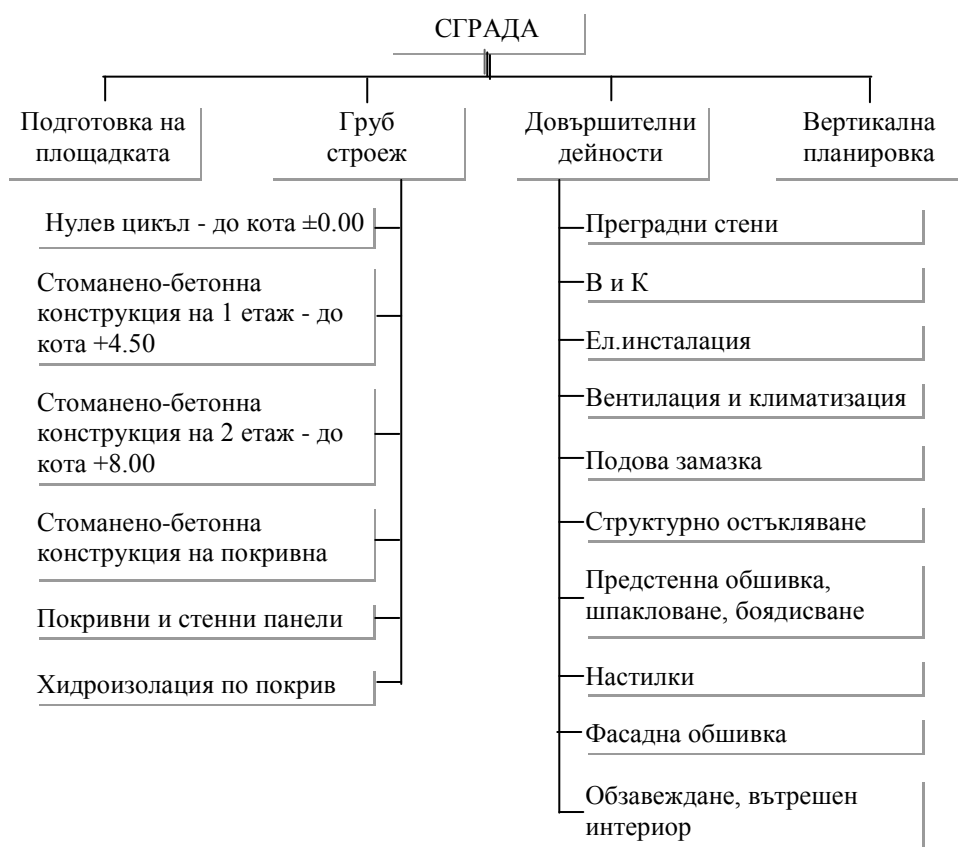
Процедурата по съставяне на бюджет на проект, свързан със строителството на сграда е съобразена със следната технология:

- Дефиниране обхвата на проекта;
- Разработване структура на работите;

- Определяне последователността на работите;
- Оценка продължителността на работите;
- Разработване график на проекта;
- Оценка на разходите по проекта получените парични потоци;
- Съставяне бюджет на проекта.

Функционалната структура на проекта систематизира информацията и осигурява ясен начин за разбиране, планиране, организиране и контролиране на работите. Чрез прилагане на метода декомпозиране (Фиг. 2.) основната цел на проекта, а именно строител-

ството на сграда е разбита на няколко задачи. Всяка задача е декомпозирана на съответните подзадачи. Декомпозирането на задачите е извършено, при спазването на изискванията: крайния резултат от работата да е измерим, началото и края на работите да са ясно дефинирани, лесно да се извършва оценка за времетраене и разходи по време на изпълнението. Дефинираните работи са основа за последващи действия по съставяне на бюджет на проекта, като определяне на последователност, продължителност и оценка на необходимите разходи.



**Фиг. 2.** Декомпозиране на основната цел на проекта до ниво подзадачи

Целта да се получи успешен бюджет може да бъде реализирана, само ако, дейностите са ясно определени и е формирана правилна оценка на необходимите разходи. В следващата част на разработката е показана технология на съставяне бюджет на проект, свързан със строителство на сграда и прилагане на техниките за управление на разходите по проекта.

### Литература

1. Андреев, О., Мениджмънт на проекти, СОФТТРЕЙД, София, 2006
2. Бюджет. <http://www.vn.government.bg/world/stranici/guide-proekt/razrobotvane/budjet.htm> [налично към 23.12.2014]
3. Георгиев, К., Управление на иновациите, Технически университет-Варна, Варна, 1998
4. Димов, С. Съвременни аспекти на бюджетирването на бъдещи финансови потоци

(Теоретични подходи и емпирично изследване). Годишник БСУ, т. XXIX, 2013, с. 74-103

5. Методически указания за подготовка и изпълнение на инвестиционни проекти, Министерство на финансите, УСЕС-1/09.08.2007

6. Караджова, Зл. Управление на малкия бизнес в туризма, Изд. „Университет „Проф. д-р Асен Златаров”, Бургас, 2014

7. Караджова, Зл. Обща характеристика на концепция за устойчиво развитие. Годишник на Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас, 2011, т. XL, с. 149-150

8. Славова, И. Бизнес стратегии, планове, бюджети. Сиела, София, 2011

9. Щуб, А., Бард, Д., Глоберсон, Ш., Управление на проекти, Делфин Прес, Бургас, 1994, т.2

10. Chatfield, C., T. Johnson. Microsoft Office Project 2007 Step by Step. Софопрес, 2007

11. Jacobs, J. E. Budgeting and Budgetary Control. Posted 2 Jun 2003, <http://ssm.com/abstract=400120> [available at 1.12.2014]

12. Marzo, G. Investment Project Valuation for the Entity-Firm Perspective. Posted 10 August 2012 <http://ssm.com/abstract=1710549> [available at 1.12.2014]

---

***Velika Bineva, PhD***

*Prof. Dr Assen Zlatarov – Burgas, Bulgaria,*

*Faculty of Social Sciences*

*bineva@abv.bg*



## БЮДЖЕТИРАНЕ НА ПРОЕКТ „СТРОИТЕЛСТВО НА СГРАДА” (ЧАСТ 2)

Велика Бинева

### BUDGETING OF “UTILITY BUILDING” PROJECT (PART 2)

Velka Bineva

**ABSTRACT:** *The aim of the article is to reveal a significance and technology for drawing up a budget, to illustrate a budget building for cost management through pre-planning project activities and through using relations time-expenses. In the first part are examined essences of budgeting and a project budget, approaches for a budget developing, technology for its drawing up and budget controlling. In the second part is developed a utility building project.*

*The thesis is that one theoretically well-grounded and adapted, towards the market situation, project budget is going to open new opportunities and benefits for business organizations. It is considered that, under market circumstances the budget is an effective managerial and controlling instrument.*

**Key words:** budgeting, project, time-costs.

В настоящата статия е показана технология на съставяне на бюджет на проект, свързан със строителство на сграда и прилагане на техниките за управление на разходите по проекта. Бюджетът е елемент от дейностите при осъществяване на процеса на планиране и като такъв се изготвя в рамките на подготовката за изпълнение на проекта. При съставянето на бюджета на разглеждания проект се взема под внимание само реализацията на проекта, т.е. извършени са предпроектни проучвания и са налице технически проект, работен проект и разрешителна документация за извършване на строителните дейности. Бюджетът на проекта е разработен в съответствие с изискванията, заложиени в счетоводните стандарти, Закон за счетоводството, Закон за независимия финансов одит и други.

#### Дефиниране обхвата на проекта

Обхватът на проекта включва всички дейности, които трябва да бъдат изпълнени, за да се постигнат целите в рамките на определения период от време, с конкретен бюджет и качество. С други думи, разработва се цялостна структура на работите.

Изпълнението на проекта се разделя на три етапа: подготовка, изпълнение и внедряване в експлоатация.

1. *Подготовката на проекта* включва дейностите по организация на проектния

офис, назначаване на персонал по проекта, сключване на договор за строителен надзор и провеждане на процедура по избор на изпълнител на строителството, т.е. всички работи, без които е невъзможно осъществяването на следващите етапи от проекта.

2. *Изпълнението на проекта* включва всички дейности по строителство на сградата – подготовка на площадката, изпълнение на груб строеж, довършителни дейности и вертикална планировка.

3. При *внедряването на проекта в експлоатация* се извършват дейностите по издаване на разрешение за ползване или удостоверение за въвеждане в експлоатация на сградата.

#### Определяне последователността и продължителността на работите

Определянето на последователността на работите води до т.нар. обвързаност. Взаимовръзките между отделните работи в списъка и определянето на продължителността на им са базата за разработване на мрежовия график на проекта.

Последователността и продължителността на работите по проекта са определени чрез експертна оценка. Те, заедно с определените предишна и следваща работа, са основа за разработване на графика на проекта. В Таблица 1 са описани всички работи по проекта,

които трябва да бъдат изпълнени, за да се постигне крайната цел.

**Таблица 1.** Последователност и продължителност на работите по проекта

№	Вид работа	№ на предходна работа	№ на следваща работа	Продължителност (дни)
<b>I ПОДГОТОВКА НА ПРОЕКТА</b>				
1	Организация на проектния офис	0	2,3	10
2	Сключване на договор за строителен надзор	1	4	5
3	Провеждане на процедура по избор на изпълнител	1	4	15
<b>II ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТА</b>				
4	Подготовка на строителната площадка	2,3	5	10
5	Изпълнение на нулев цикъл - до кота ± 0.00	4	6	18
6	Стоманено-бетонна конструкция на 1 етаж - до кота + 4.50	5	7,11,12,13,14	15
7	Стоманено-бетонна конструкция на 2 етаж - до кота + 8.00	6	8,16,17,18,19, 20,21	15
8	Стоманено-бетонна конструкция на покривна плоча	7	9	10
9	Монтаж покривни и стенни панели	8	10	2
10	Хидроизолации по покрив	9	25	5
11	Преградни стени - 1 етаж	6	15	9
12	Водопровод и канализация - 1 етаж	6	15	5
13	Електрическа инсталация - 1 етаж	6	15	8
14	Вентилация и климатизация - 1 етаж	6	15	7
15	Подова замазка и шлайфана бетонова настилка на склад - 1 етаж	11,12,13,14	23	2
16	Преградни стени - 2 етаж	7	22	9
17	Водопровод и канализация - 2 етаж	7	22	5
18	Електрическа инсталация - 2 етаж	7	22	8
19	Електрическа инсталация - стълбище и коридори	7	23	8
20	Вентилация и климатизация - 2 етаж	7	22	7
21	Вентилация и климатизация - стълбище и коридори	7	23	7
22	Подова замазка и шлайфана бетонова настилка на склад - 2 етаж	16,17,18,20	23	2
23	Подова замазка - стълбище, коридори, сервизни помещения	15,19,21,22	24	2
24	Структурно остъкляване	23	25,26,27,28	14
25	Фасадна обшивка	10,24	29	15
26	Предстенна обшивка, шпакловане, боядисване - 1 етаж	24	31	10
27	Предстенна обшивка, шпакловане, боядисване - 2 етаж	24	32	10
28	Предстенна обшивка, шпакловане, боядисване - коридори и стълбище	24	30	10
29	Вертикална планировка	25	34	15
30	Настилки - стълбище, коридори, сервизни помещения	28	33	9
31	Настилки - 1 етаж - ПВЦ	26	33	2
32	Настилки - 2 етаж - ПВЦ	27	33	2
33	Обзавеждане, вътрешен интериор	30,31,32	34	10
<b>III ВНЕДРЯВАНЕ НА ПРОЕКТА В ЕКСПЛОАТАЦИЯ</b>				
34	Издаване на разрешение за ползване или удостоверение за въвеждане в експлоатация	29,33		15

На основата на разработен, по метода на критичния път, мрежови график, при който

проектът е представен като мрежа от взаимосвързани работи и описващи ги параметри,

е извлечена информация за съставяне бюджета на проекта. Това са най-ранното време и най-късното време, когато една работа започва или най-ранното и най-късното време, когато тя завършва, пълния резерв от време, с което може да бъде забавено изпълнението на дадена работа или нейното начало, без това да промени продължителността на целия проект [Chatfield, С., Т. Johnsonp 2007]. Чрез мрежовия график са идентифицирани критичните работи по проекта, които нямат ре-

зерв от време и тяхното забавяне води до забавяне изпълнението на проекта като цяло. Критичните работи определят т.нар. критичен път, а той от своя страна – продължителността на изпълнение на проекта.

Данните, извлечени на база на изготвения за проекта мрежови график, са представени в Таблица 2. При първоначалното съставяне на бюджета на разглеждания проект се използват данните от мрежовия график с ранно начало и ранен край на работите.

**Таблица 2.** Данни за работите, получени от мрежовия график на проекта

№	Вид работа	Ранно начало (дата)	Късно начало (дата)	Ранен край (дата)	Късен край (дата)	Резерв (дни)	Критична работа
<b>I</b>	<b>ПОДГОТОВКА НА ПРОЕКТА</b>						
1	Организация на проектния офис	1/03	1/03	11/03	11/03	0	К
2	Сключване на договор за строителен надзор	11/03	21/03	16/03	26/03	10	
3	Провеждане на процедура по избор на изпълнител	11/03	11/03	26/03	26/03	0	К
<b>II</b>	<b>ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОЕКТА</b>						
4	Подготовка на строителната площадка	26/03	26/03	5/04	5/04	0	К
5	Изпълнение на нулев цикъл - до кота ±0.00	5/04	5/04	23/04	23/04	0	К
6	Стоманено-бетонна конструкция на 1 етаж - до кота +4.50	1/05	1/05	16/05	16/05	0	К
7	Стоманено-бетонна конструкция на 2 етаж - до кота +8.00	24/05	24/05	8/06	8/06	0	К
8	Стоманено-бетонна конструкция на покривна плоча	16/06	11/07	26/06	21/07	25	
9	Монтаж покривни и стенни панели	4/07	29/07	6/07	31/07	25	
10	Хидроизолации по покрив	6/07	31/07	11/07	5/08	25	
11	Преградни стени - 1 етаж	8/06	1/07	17/06	10/07	23	
12	Водопровод и канализация - 1 етаж	8/06	5/07	13/06	10/07	27	
13	Електрическа инсталация - 1 етаж	8/06	2/07	16/06	10/07	24	
14	Вентилация и климатизация - 1 етаж	8/06	3/07	15/06	10/07	25	
15	Подова замазка и шлайфана бетонова настилка на склад - 1 етаж	17/06	10/07	19/06	12/07	23	
16	Преградни стени - 2 етаж	1/07	1/07	10/07	10/07	0	К
17	Водопровод и канализация - 2 етаж	1/07	5/07	6/07	10/07	4	
18	Електрическа инсталация - 2 етаж	1/07	2/07	9/07	10/07	1	
19	Електрическа инсталация - стълбище и коридори	1/07	8/07	9/07	16/07	7	
20	Вентилация и климатизация - 2 етаж	1/07	3/07	8/07	10/07	2	
21	Вентилация и климатизация - стълбище и коридори	1/07	9/07	8/07	16/07	8	
22	Подова замазка и шлайфана бетонова настилка на склад - 2 етаж	10/07	10/07	12/07	12/07	0	К
23	Подова замазка - стълбище, коридори, сервисни помещения	16/07	16/07	18/07	18/07	0	К
24	Структурно остъкляване	22/07	22/07	5/08	5/08	0	К

№	Вид работа	Ранно начало (дата)	Късно начало (дата)	Ранен край (дата)	Късен край (дата)	Резерв (дни)	Критична работа
25	Фасадна обшивка	5/08	5/08	20/08	20/08	0	К
26	Предстенна обшивка, шпакловане, боядисване - 1 етаж	5/08	13/08	15/08	23/08	8	
27	Предстенна обшивка, шпакловане, боядисване - 2 етаж	5/08	13/08	15/08	23/08	8	
28	Предстенна обшивка, шпакловане, боядисване - коридори и стълбище	5/08	6/08	15/08	16/08	1	
29	Вертикална планировка	20/08	20/08	4/09	4/09	0	К
30	Настилки - стълбище, коридори, сервизни помещения	15/08	16/08	24/08	25/08	8	
31	Настилки - 1 етаж - ПВЦ	15/08	23/08	17/08	25/08	8	
32	Настилки - 2 етаж - ПВЦ	15/08	23/08	17/08	25/08	1	
33	Обзавеждане, вътрешен интериор	24/08	25/08	3/09	4/09	1	
<b>III ВНЕДРЯВАНЕ НА ПРОЕКТА В ЕКСПЛОАТАЦИЯ</b>							
34	Издаване на разрешение за ползване или удостоверение за въвеждане в експлоатация	4/09	4/09	19/09	19/09	0	К

За начало на проекта е определена датата 1 март. Следователно ранното начало на първата работа ще е именно тази дата. Критичният път на проекта се определя от работите 1, 3, 4, 5, 6, 7, 16, 22, 23, 24, 25, 29 и 34. Най-ранното начало на последната работа от критичния път на проекта и нейната продължителност определят факта, че проектът не може да завърши по-рано от 19 септември на същата година. Може да се направи извода, че бюджета на проекта ще бъде съставен за периода: 1 март – 19 септември. При тези условия паричните потоци във времето ще бъдат определени от крайните срокове на завършване на работите [Бинева, В., 2013]. Приемаме, че това са дните за заплащане за извършената работа.

### Представяне на бюджета

При изготвянето на бюджета е важна оценката на разходите по проекта. След провеждане на анализ на дейностите по проекта, се открояват разходите:

- Разходи за работни заплати и социални осигуровки – оценени са на база назначения, от страна на инвеститора, персонал за изпълнение на проекта (ръководител на проекта, технически ръководител и охрана, възлизаци на 6 300 лв. на месец;

- Разходи за оборудване на офиса – определени са 3 100 лв., които ще бъдат необходими в началото на проекта. Това са разходи за компютри, принтер, копир, факс, офис об-

завеждане, т.е. всичко необходимо за организация на проектния офис;

- Административни разходи – планирани разходи за консумативи, телефон, вода, електроснабдяване и отопление, възлизаци на 480 лв. на месец;

- Разходи за провеждане на процедура за избор на изпълнител – определени са в размер на 500 лв. на база отработените човекочасове от инвеститора по организация на работата по провеждане на процедурата;

- Разходи за строителен надзор – определени са на база площта на застрояване на сградата и продължителността на проекта. Плащането е на три вноски в началото на проекта, към края и след получаване на разрешение за ползване. Съответно 2 000 лв., 3 975 лв. и 1 000 лв.;

- Разходи, свързани с въвеждането на обекта в експлоатация – стойността им е 3 500 лв. и ще бъдат извършени в края на проекта;

- Разходи за строителство – определени са на база изготвени количествено-стойностни сметки за работите по проекта чрез използване на технически норми в строителството.

При установяването на всички разходи и разработването на бюджета е необходимо получените стойности да бъдат разпределени по месеци. Този процес е познат и като отчитане на сезонността на произтичащите по време на проекта процеси [Славова, И., 2011]. Именно разпределянето по фази, в конкретния случай по месеци, дава възможност за преглед на из-

пълнението на бюджета, за определяне на разликите между планираните и действително получените стойности.

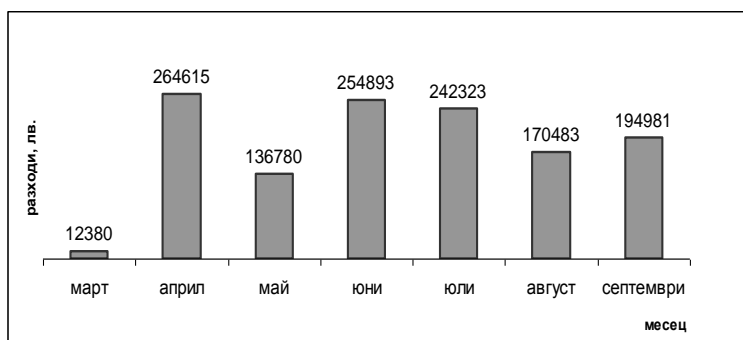
След обобщаване на разходите, бюджетът на проекта е представен общо и с разбивка по месеци в Таблица 3 и във вид на диференци-

ална диаграма на планираните парични потоци във времето (Фиг. 1). Представянето на бюджета в детайлен вариант спомага за това да бъде направена точна оценка и анализирана интензивността на вложените парични средства за изпълнението на проекта.

**Таблица 3.** Бюджет на проекта

лева

Наименование на разходите	Общ бюджет	Разходи за месец						
		Март	Април	Май	Юни	Юли	Август	Септември
Разходи за работни заплати и социални осигуровки	42000	6300	6300	6300	6300	6300	6300	4200
Разходи за оборудване	3100	3100	0	0	0	0	0	0
Административни разходи - разходи за консумативи, телефон, вода, ток и отопление	3200	480	480	480	480	480	480	320
Разходи за строителство	1217180	0	257835	130000	248113	231568	163703	185961
Разходи за провеждане на процедура за избор на изпълнител	500	500	0	0	0	0	0	0
Разходи за строителен надзор	6975	2000	0	0	0	3975	0	1000
Разходи, свързани с въвеждането на обекта в експлоатация	3500	0	0	0	0	0	0	3500
Общо разходи	1276455	12380	264615	136780	254893	242323	170483	194981
Кумулативни разходи		12380	276995	413775	518555	844711	1081474	1276455



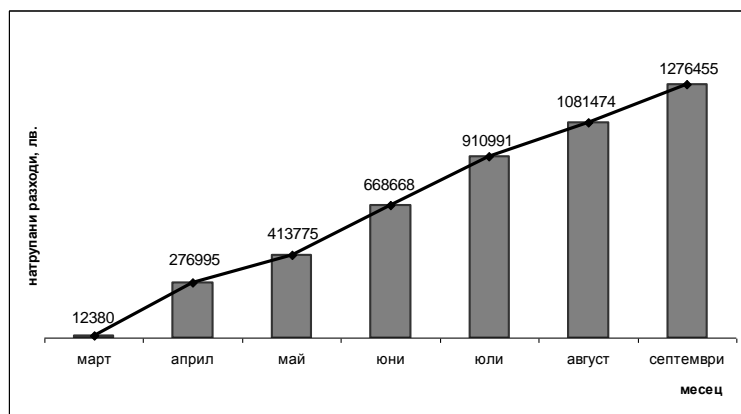
**Фиг.1.** Диференциална диаграма на планираните парични потоци

Диференциалната диаграма на потребностите от финансови ресурси дава представа за размера на предвидените разходи за отделните периоди от време. От представените данни на диаграмата се вижда, че най-много финансови средства са необходими през месеците април, юни и юли. Това е времето, през което се изпълнява нулевия цикъл, до кота  $\pm 0.00$ ; стоманено-бетонната конструкция на 1 етаж, до кота + 4.50 и довършителните работи на 1 етаж и 2 етаж.

Наличието на ясна представа за вложените финансови средства е от изключително важно значение. Ако се налага да се прави избор между това да се разполага с информация за печалбата или за паричния поток, трябва да се избере информацията за паричния поток. Причината е, че печалбата е абстрактно понятие.

Предвижданият паричен поток с натрупване за периода на реализирането на проекта

се получава от интегралната диаграма на планираните парични потоци (Фиг. 2).



Фиг. 2. Интегрална диаграма на планираните парични потоци

Диференциалната диаграма представя връзката между диаграмата на Гант и бюджета. Показва точно в кой момент от изпълнението на проекта е необходимо средствата да бъдат налични, за да се продължи работата. Базовия план под формата на интегрална диаграма показва количеството от финансови ресурси, които трябва да се изразходват до някакъв определен момент от време.

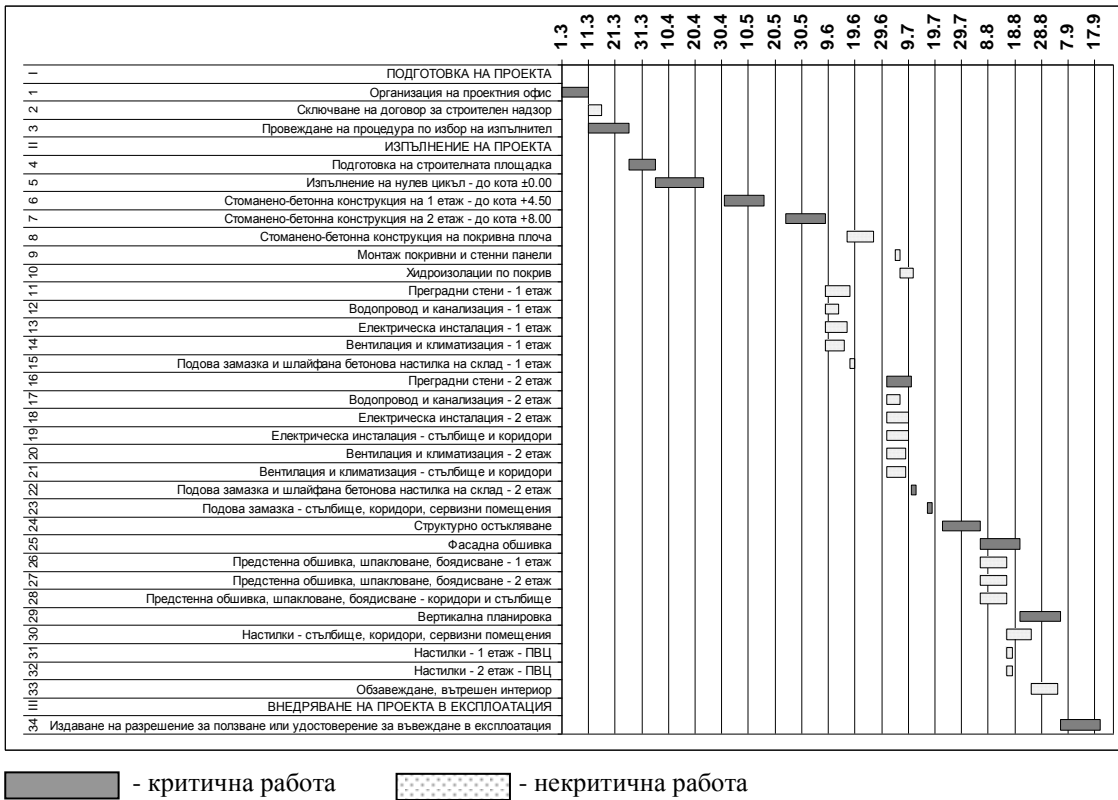
Съставянето на подходящ бюджет е важно условие за успешната реализация на проекта. Бюджетът се изгражда въз основа на разходите, затова още при етапа на планиране те трябва да са ясни. Първоначалната оценка се прави точно на този етап. Анализират се планираните парични потоци и се съпоставят с изискванията на инвеститора. Изискванията са проектът да бъде завършен в определеното време, в пълен обхват, с необходимото качество, без да се надвишава определения бюджет. Тогава, от една страна, се търсят начини да се получи най-изгодната за инвеститора схема за разположение на паричните потоци, а от друга проектът да завърши в определените срок и бюджет.

#### Техники за управление бюджета на проекта

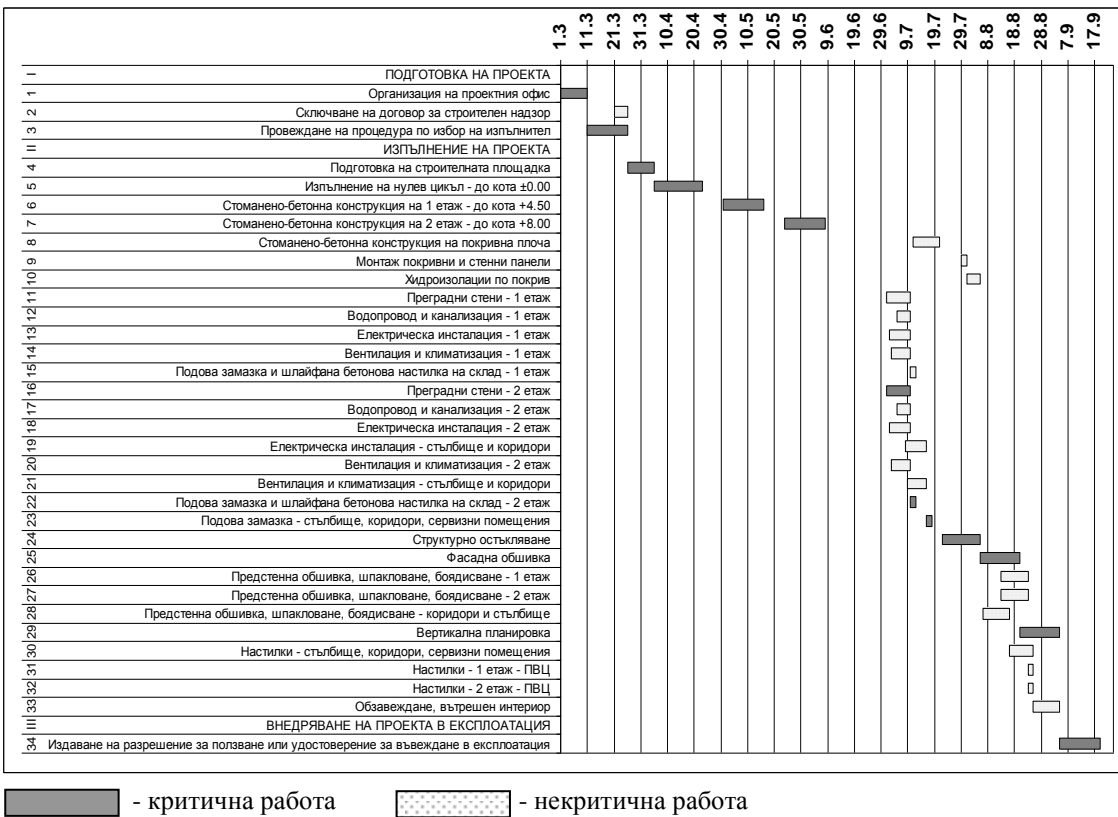
Създаването и управлението на бюджет е процес, чрез който се осъществява разгръщането на плана на проекта от гледна точка на

подробностите, изисквани и очертаване за съответния период. Бюджетът е документ с висока степен на детайлизация на разходите. Това е план, който служи като пътна карта за изпълнението на поставените цели, задачи и допускания.

Една от техниките за управление на бюджет на проекта е чрез препланиране на работите по него. За целта паричните потоци се разпределят във времето чрез използването на графици с ранно начало и с късно начало. Чрез разместването на работите по проекта, се получава алтернативен вариант на разпределение на финансовите средства. Съотношението между паричния поток при график с ранно начало и такъв с късно начало е илюстриран във Фиг. 3 и Фиг. 4, като са използвани данните от Таблица 2. Построените диаграми на Гант дават визуална представа за това как и доколко могат да се препланират работите.



Фиг. 3. Диаграма на Гант при ранно начало на проекта



Фиг. 4. Диаграма на Гант при късно начало на проекта

За да се осъществи препланиране и за да се разположат паричните потоци във времето по различен начин, се използва резерва от време на работите, които не се намират на критичния път. Изпълнението на тези работи може да бъде забавяно във времето до тяхното късно начало, без това да води до забавяне на проекта. Критичните работи нямат резерв от време и не се използват при препланирането.

Промяната в срока им на изпълнение води до закъснение на целия проект. При сравнението на двете диаграми, се виждат точно тези некритични работи, при които може да бъде използван резерва от време, за постигане на благоприятни условия за влагане на инвестиционните средства. В Таблица 4 са сравнени разходите по проекта при график с ранно начало и график с късно начало.

**Таблица 4.** Разходи по проекта при график с ранно начало и график с късно начало

Период	Разходи, лв.		Отклонение (лева)
	при график с ранно начало	при график с късно начало	
01-10 март	3100	3100	0
11-20 март	2250	2250	0
21-31 март	7030	7030	0
01-10 април	5000	5000	0
11-20 април	0	0	0
21-30 април	259615	259615	0
01-10 май	0	0	0
11-20 май	130000	130000	0
21-31 май	6780	6780	0
01-10 юни	98000	98000	0
11-20 юни	68513	0	-68513
21-30 юни	88380	6780	-81600
01-10 юли	141191	86087	-55104
11-20 юли	90377	61467	-28910
21-31 юли	10755	178602	167847
01-10 август	22220	88500	66280
11-20 август	132483	37779	-94704
21-31 август	15780	110484	94704
01-10 септември	185961	185961	0
11-20 септември	9020	9020	0
Общо	1276455	1276455	0

При сравнение на данните, ясно се очертават по-малките разходи при график с късно начало за периода от 11 юни до 20 юли и веднага след това увеличение на разходите с еднаква стойност при същия този график, но за по-кратък период от време. Същото се наблюдава и за периода от 11 до 31 август, но това намаление и увеличение на разходите се осъществява за еднакъв период от време. Изводът е, че по-големите разходи се отлагат на по-късен етап от изпълнението на проекта. През останалото време двете криви се припокриват, т.е. това е времето за изпълнение на критичните дейности по проекта.

През тези периоди инвеститорът може да избира кога да направи разходите по проекта, в зависимост, от това с какви средства разполага при същинското изпълнение на проекта. Ако, инвеститорът разполага с по-малко средства от необходимите, при график с

ранно начало, той трябва да избере планиране на бюджета при късен старт на работите. Изборът на планирането с късно начало, от своя страна, влияе на нивото на риска, свързан с изпълнение на проекта в определения срок. Причината е, че всички работи започват възможно най-късно, резерва от време за изпълнението на тези работи вече не съществува и се наблюдава вероятност за закъснение на реализирането на проекта.

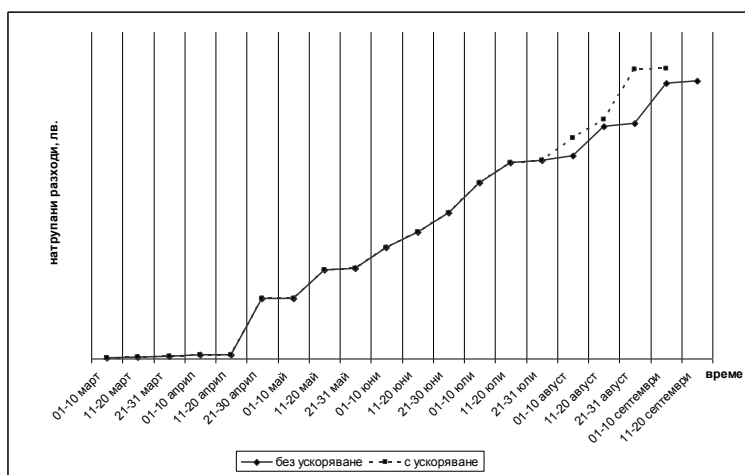
Направените анализи до този момент се основават на допускането за ограниченост на бюджета на проекта. При условие, че за инвеститорът е по-важно проекта да бъде завършен в по-кратък срок и той е склонен да инвестира повече от предвиденото, тогава може да бъде използвано съотношението време-разходи за ускоряване на реализирането на проекта.

## Управление на бюджета чрез оценка на съотношението време-разходи

Съотношението време-разходи е използвано за управление на бюджета на проекта, като за определени работи е възможно положение без ускоряване, а за други ускорено положение. Нормалното положение показва разходите и времето при първоначално зададените параметри по проекта. При ускореното положение се използват допълнителни ресурси и средства с цел намаляване продължителността на определени работи по проекта.

Планирането на бюджет при ускорено изпълнение на проекта изисква да се реши кои работи да се ускорят и с колко. За целта се анализират критичните работи, тъй като те

определят общата продължителност на проекта и чрез тях може да бъде постигнато необходимото ускоряване. Анализирани са и некритичните работи по проекта. Чрез експертна оценка са пресметнати допълнителните средства, необходими за изпълнение на ускорените работи. В рамките на разглеждания проект са ускорени работи 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30 и 33, като работи 24, 25 и 29 са критични. На Фиг. 5 са показани сравнения на паричните потоци и натрупаните разходи по проекта при нормална продължителност (график с ранно начало) и при ускорено изпълнение на определените работи. От представените данни, за периода от 21 до 31 юли до края на проекта ясно се наблюдава повишаване на разходите при намалена продължителност на проекта.



Фиг. 5. Кумулативни разходи по проекта при нормална продължителност и при ускорено изпълнение

Таблица 5. Бюджет на проекта при нормална продължителност и ускоряване на проекта

№	Наименование на разходите	Без ускоряване на проекта	С ускоряване на проекта	Разлика
1	Разходи за работни заплати и социални осигуровки	42000	39 900	- 2 100
2	Разходи за оборудване	3100	3 100	0
3	Административни разходи (консумативи, телефон, вода, електроснабдяване, отопление и т.н.)	3200	3 040	- 160
4	Разходи за строителство	1 217 180	1 278 083	60 903
5	Разходи за провеждане на процедура за избор на изпълнител	500	500	0
6	Разходи за строителен надзор	6 975	6 975	0
7	Разходи, свързани с въвеждането на обекта в експлоатация	3 500	3 500	0
	Общо	1 276 455	1 335 098	58 643

лева.

В Таблица 5 е показан бюджетът на проекта в два варианта – при нормална продължителност и с ускорено изпълнение на работите. Повишените разходи за строителство с 60 903 лв. се дължат на допълнителните средства за изпълнение на ускорените работи. В същото време се наблюдава известно намаляване на разходите за работни заплати и социални осигуровки и на административните разходи, вследствие намалената продължителност на проекта.

### **Заключение**

Бюджетът представлява финансовия план за действие на проекта. Чрез него всички стойности се привеждат в измерими количества, определят се цените на необходимите ресурси и очакваната възвръщаемост в рамките на определено време. По тази причина, бюджетът се възприема както като един от основните параметри за управление на проекта, така и като едно от базовите ограничения. Неговото съставяне се осъществява по начин, който да удовлетворява нуждите от финансови ресурси за времето на реализация на проекта.

Резултатите от направените анализи и оценки в настоящата статия дават основанието да се направят следните изводи:

- Съставянето на реалистичен и прогнозируем бюджет на проект е сериозна отговорност и значима дейтелност. Това е важен управленски инструмент за постигане на поставените цели в глобалната стратегия на бизнес организацията;

- Бюджетните процедури започват с подготовката на проектобюджет и завършват с контрола на неговото изпълнение. В основата на финансовата програма на всеки проект неизменно се намира подготовката на бюджет. Методологията на бюджетната процедура е подчинена на общи принципи, етапи и операции.

Бюджетът е основния документ за управление на разходите на проект по отношение на възможните отклонения от предварително планираните във всеки един момент и на всеки етап. Въз основа на анализа и оценяването на бюджета може да се коригира изходния календарен график и да се избере оптималния вариант за постигане на ефективност и ефикасност.

### **Литература**

1. Бинева, В. Разработване на бизнес план на инвестиционен проет. Информапринт, Бургас, 2013
2. Славова, И. Бизнес стратегии, планове, бюджети. Сиела, София, 2011
3. Chatfield, C., T. Johnson. Microsoft Office Project 2007 Step by Step. Софопрес, 2007

---

*Velika Bineva, PhD*  
*Prof. Dr Assen Zlatarov – Burgas, Bulgaria,*  
*Faculty of Social Sciences*  
*bineva@abv.bg*



## СТОКОВА СТРУКТУРА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ СУБ-САХАРСКА АФРИКА

Едуард Маринов

### COMMODITY STRUCTURE OF BULGARIAN INTERNATIONAL TRADE WITH SUB-SAHARAN AFRICA

Eduard Marinov

**ABSTRACT:** *The importance of African countries, especially of sub-Saharan ones, to Bulgaria is determined by the increasing role of the region in both global economy and policy, as well as its immense economic potential and natural resources. The introduction of the paper presents the dynamics of Bulgarian trade with the countries in Africa and specifically sub-Saharan Africa. The first section discusses the commodity structure of trade relations of Bulgaria with Africa, focusing again on sub-Saharan Africa for the period 2003-2013. Bulgaria's international trade is concentrated in a small number of countries, thus the third section analyses the commodity structure of both imports and export to these main trade partners. The last section of the paper analyses thoroughly the identified in the former sections most traded commodities – copper ores and refined copper, presenting the dynamics of import and export for the period 2006-2013, as well as the share and importance of those products for Bulgaria's international trade in general. Finally, the conclusion summarizes the main insights provoked by the analysis, namely that first, sub-Saharan countries become more and more significant for Bulgaria as trading partners, as the volume of trade with them grew 3 times faster than that of the overall trade flows for the period 2003-2013; second, Bulgaria's trade with those countries is regrettably still weakly diversified with imports and exports being concentrated mainly in primary goods; third, that copper and copper ores are niche products in Bulgaria's trade not only with African countries, but are competitive export products in a global perspective; and finally, the main conclusion of the paper – that both Bulgarian institutions and enterprises are underestimating and underutilizing sub-Saharan African countries as trading partners.*

**Key words:** international trade, sub-Saharan Africa, main trade partners, copper and copper ores

#### Въведение

Значението на африканските държави и особено с тези на юг от Сахара за България се определя от нарастващата роля на региона в световната политика и икономика, огромния икономически потенциал и природни богатства.

Общата стойност на търговските потоци на България със страните от Африка за 2013 г. възлиза на малко над 1.2 млрд. евро, което е едва 2.5% от общите търговски потоци и малко над 6.2% от търговията на страната с държави извън ЕС.<sup>1</sup> Износът надвишава вноса почти 4 пъти (съответно 979 и 235 млн. евро), като по двата показателя държавите от Афри-

ка заемат съответно 11% и 2% от извънобщностната търговия на страната и едва 4.4% и 0.9% от общите стойности на износа и вноса. За периода 2003-2013 г. стойността на търговските потоци нараства над 8.5 пъти, като и тук износът расте по-бързо от вноса (съответно 9.1 и 7.3 пъти). Единственият спад през изследвания период е през 2009 г. (с над 35% спрямо 2008 г. при вноса и над 5% при износа), като той е компенсиран още в рамките на следващата година при износа, а при вноса – през 2011 г. Търговското салдо е положително през целия период, достигайки 744 млн. евро през 2013 г.

Стойността на търговията на България с държавите от Африка на юг от Сахара през 2013 г. е около 42% от тази с целия континент (508 млн. евро), като обаче този дял е с 6.5 процентни пункта по-висок спрямо 2003 г. (49 млн.). Общото нарастване на стойността на търговските потоци за периода е над 10 пъти, което е три пъти повече от ръста на

<sup>1</sup> Източник на всички използвани данни е Евростат. Стоковата структура на търговията е представена по основни раздели и конкретни стокосни групи от стандартната международна търговска класификация.

търговия на страната с държави извън ЕС (2.97 пъти). Тези данни показват по доста категоричен начин повишаващото се значение на региона като външнотърговски партньор на страната. Въпреки това търговията с държавите от суб-сахарска Африка заема едва 1% от общите и 2.6% от извън-общностните търговски потоци на България.

И тук, както в случая с целия континент, преобладава износът – и като дял (4% от търговията с държави извън ЕС), и като стойност (359 млн. евро), а вносът е над два пъти по-малко (149 млн., 1,4% от извънобщностната търговия). Интересен е фактът, че двата показателя имат сходни стойности до влизането на България в ЕС (до 2007 г. вкл.), след което се наблюдава сериозен скок в износа – близо 4 пъти само до 2008 г. и почти 6 пъти до 2013 г.

В следващата част ще бъде потърсен отговор на въпроса на какво се дължат наблюдаваните тенденции като се анализира стоковата структура на външната търговия.

### **Стокова структура на външната търговия**

Най-висок дял във външната търговия между България и Африка заемат горивата и масла (26%), храните и живите животни (надолу – храни; 21%), необработените материали, негодни за консумация (надолу – други суровини; 20%) и артикулите, класифицирани главно според вида на материала (надолу – други преработени продукти; 15%). От друга страна, търговията на България с Африка заема сериозен дял от общата търговия на страната с държави извън ЕС при храните (22%), мазнините, маслата и восъците от животински и растителен произход (надолу – масла; 14%) и другите суровини (13%).

Основните износни продукти на България в Африка са минералните горива, масла и подобни продукти (надолу – горива; 32%, 311 млн. евро) и храните (24%, 238 млн. евро), докато при вноса доминират другите суровини (37%, 86 млн.), другите преработени продукти (23%, 54 млн. евро) и химичните вещества и продукти (надолу – химични продукти; 22%, 52 млн. евро).

За периода 2003-2013 г. най-сериозно се е увеличила търговията с горива (с 310 млн. евро), храни (240 млн. евро), други суровини (222 млн. евро) и други преработени продукти (131 млн.). Това са четирите групи стоки, които са увеличили най-много стойността си при износа на България в Африка (съответно

с 308, 226, 150 и 80 млн. евро), докато при вноса, който е значително по-малко, най-голямо е нарастването на търговията с други суровини, други преработени продукти и химични продукти (съответно 72, 51 и 50 млн. евро). За 2013 г. износът надвишава вноса във всички стокови групи, с изключение на химичните продукти (с отрицателно салдо от близо 36 млн. евро) и безалкохолните и алкохолни напитки и тютюна (надолу - напитки и тютюна; минус 10 млн. евро), като най-висока положителна стойност има баланса при горивата и маслата (309 млн. евро).

Търговията със страните от суб-сахарска Африка през 2013 г. е доминирана от другите суровини (42%) и горивата (25%), които заемат и водещо място в износа на България (съответно 40% и 36%, 143 и 129 млн. евро). Другите групи стоки с по-сериозна присъствие в износа са машини, оборудване и превозни средства (надолу – машини; 11%, 38 млн. евро) и другите преработени продукти (8%, 27 млн. евро). И при вноса водещи са другите суровини (46%, 68 млн. евро), другите преработени продукти (32%, 47 млн. евро) и храните (11%, 16 млн. евро). И тук за 2013 г. салдото на България е положително във всички стокови групи, с изключение на другите преработени продукти (-20 млн. евро), напитките и тютюна (-13 млн. евро) и храните (-8.5 млн. евро).

За периода 2003-2013 г. стойността на търговските потоци на всички групи стоки расте, като най-сериозно нарастване бележи търговията с други суровини (207 млн. евро) и с горива (126 млн. евро). Това са и двете групи стоки с най-голямо увеличение в износа (съответно със 142 и 128 млн. евро).

Другите суровини отчитат и най-голям ръст при вноса (68 млн. евро), следвани от другите преработени продукти (45 млн. евро) и храните (13 млн. евро), докато при вноса на горива и химични продукти се наблюдава спад, макар и минимален (съответно с 870 и 520 хил. евро). Сериозният спад на износа за 2013 г. спрямо предходната, както и увеличението на вноса, се дължат главно на промени в стойността на търговията с основно търгуваната стокова група – тази на другите суровини, чийто внос нараства с 57 млн. (близо 6 пъти), а износът намалява с 62 млн. (близо 1/3).

За целия изследван период единствената група стоки, при която общата стойност на търговските потоци намалява, са неклассифи-

цираните другаде (с 1.8 млн. евро за 2013 спрямо 2003 г.).

Във вноса слаб спад за периода се отчита при горивата (0.9 млн. евро) и химичните продукти (0.5 млн. евро), а в износа – при неклафицираните другаде продукти (1.7 млн. евро) и напитките и тютюна (0.8 млн. евро).

Другите суровини са единствената стокова група, при която търговията с държавите от суб-сахарска Африка заема по-сериозно място в общата търговия на България с държави извън ЕС – близо 12% за 2013 г. от общата търговия с други суровини и над 16% от износа (като за 2012 г. делът при износа е близо 22%). При вноса, единствено напитките и тютюна заемат по-сериозен дял от извънобщностната търговия на страната – 14%.

Търговските отношения на България със Африка на юг от Сахара са концентрирани в малко на брой държави. Затова и при разглеждане на стоковата структура на външно-търговските отношения част следва да бъде обърнато специално внимание на онези държави, с които България търгува най-активно.

### **Основни търговски партньори**

През 2013 г. лидери сред африканските държави в търговията с България са Република Южна Африка (187 млн. евро), Намибия (137 млн. евро) и Танзания (57 млн. евро), следвани от Мозамбик (28 млн.) и Нигерия (22 млн.). При износа водещи са РЮА, Намибия и Нигерия, а при вноса – Танзания, РЮА и Мозамбик. Именно това са държавите, за които ще бъдат представени основните търгувани продукти.

Основните износни продукти на България за РЮА през 2013 г. са горивата (86%), следвани от другите преработени продукти (6%) и машините (5%). Първата група стоки е изцяло заета от нефтени масла и масла от битуминозни минерали, а във втората основните експортни продукти са крафтхартия за торби (4.5 млн. евро), медни пръти и профили (1.5 млн. евро) и ламарина от рафинирана мед (1.1 млн. евро). При машините износът е разнообразен и включва всички подгрупи от групите машини с общо предназначение за тях и други електрически машини, като най-много (2.9 млн. евро) са електрическите акумулатори.. РЮА заема челно място като източник на внос за България сред африканските държави на юг от Сахара през целия период. Водещи във вноса за 2013 г. са другите суровини

(51%), другите преработени продукти (38%) и машините (9%). Основните продукти в групата на другите суровини, които България внася, са медни руди и техните концентрати (13.7 млн. евро), сурови овчи кожи (2.8 млн. евро), животински косми (2.4 млн. евро) и камгарна вълна (0.8 млн. евро). Вносът на други преработени продукти е концентриран почти изцяло в други артикули от кожа (13 млн. евро) и възстановена кожа (1.6 млн. евро), а този на машини – в товарни автомобили (2.3 млн. евро) и леки автомобили (0.4 млн. евро).

Износът за Намибия през 2013 г. е доминиран изцяло от другите суровини (99%). Единственият продукт в тази група стоки, който България изнася за Намибия са медни руди. Вносът тук е пренебрежимо малък (едва 220 хил. евро), като в него основно място (73%) заема необработеният цинк.

България внася от Танзания основно други суровини (90%) и други преработени изделия (9%). И в двете групи стоки основен търгуван продукт е медта – медни руди (47 млн. евро) и нерафинирана мед (5 млн. евро). Вносът на тези продукти се осъществява за първи път през 2013 г. – единствената година от разглеждания период, в която Танзания е сред основните търговски партньори на България. В доста по-ниския като стойност износ (4 млн. евро) основно място заемат машините (71%), сред които преобладава експорта на касови апарати (2.6 млн. евро) и другите преработени стоки (21%).

Вносът от Мозамбик е почти изцяло на други преработени изделия (99.5%), като основният импортен продукт е необработен алуминий (24.9 млн. евро). Следва да се отбележи, че 2013 е първата година, в която този продукт започва да се внася от Мозамбик и в която страната заема по-сериозен дял от търговските потоци на България. В значително по-малкият по-обем износ (3 млн. евро) основно място заемат машините (79%), а над 95% от тях са електрически трансформатори с течен диелектрик.

Основните продукти, изнасяни за Нигерия през 2013 г. са разнообразни – други преработени продукти (38%), машини (37%) и храни (22%). Сред другите преработени продукти преобладават пръти от нелегирана стомана (7.5 млн. евро). При машините е налице по-голяма диверсификация – изнасят се над 20 различни вида продукти, но най-значим е износът на пакетиращи машини (2.8 млн.), час-ти за тях (1.9 млн.) и електрически акумула-

тори (1.4 млн. евро). Почти всички храни, които се изнасят пък, са царевича (4.4 млн. евро). Във вноса, който е с много по-малка стойност (800 хил. евро) водещи са другите преработени изделия (64%) и храните 35%), като основният импортен продукт са текстилните прежди (540 хил. евро).

### Търговията с мед и медни руди

Търговията с медни руди и техните концентрати и медта (рафинирани медни аноди, рафинирани медни катоди, медни пръти, ламарина от мед и пр.) заема сериозен дял от общите търговски потоци с африканските държави на юг от Сахара след 2006 г., достигайки до 41% през 2013 г. Затова и на тези продукти ще бъде отделено по-специално внимание, като периодът, който ще бъде разгледан е 2006-2013 г.

Въпреки че производството, вносът, износът и външнотърговският оборот на цветни метали са обект на подробен ежегоден анализ в годишните издания „Металургията в България“ на Българската асоциация на металургичната индустрия. В подробния анализ обаче липсват данни за търговията с африканските държави. Единственият документ, в който някоя от тези страни се споменава, е анализът на Българска стопанска камара за износа на България (Илиев, 2014), където се казва само, че „медните руди се изнасят за Намибия и Китай“ (с. 3).

Според анализа на Българската стопанска камара медта и изделията от мед заемат второ място сред водещите стокови групи в износа на България за 2013 г., а България е на 20-то място в света по износ на тези продукти (Илиев, 2014, с.1). Сред водещите стоки в износа на България трето място заема рафинираната катодна мед (1.3% от световния износ, 15-то място в света), четвърто – нерафинираната анодна мед, при която „България запазва водещо място в света ... вече няколко години“ (2-ро място в света с 15.2% от световния износ), и десето – медните руди и техните концентрати, при които с 0.7% от световния износ България е 20-та в света.

Държавите, с които България търгува с посочените продукти за периода 2006-2013 г. са едва 8 – Конго, Намибия, Танзания, Южна Африка, Коморските острови, Судан, Замбия и Зимбабве, като първите четири от тях заемат над 97% от търговските потоци през всяка от годините.

Единствената от разглежданите години, в която България търгува повече с мед, отколкото с медни руди, е 2006 г., като след 2009 г. медните руди заемат почти изцяло стойността на търговските потоци (96-99%), 96% за 2013 г.

Търговията с мед и медни руди с африканските държави на юг от Сахара заема сериозен дял от общата търговия на страната и особено от търговията с държави извън ЕС (съответно 12.4 и 28% за 2013 г.). Делът на износа надвишава този на вноса – 14.4 и 9.3% от общата търговия и 26 и 28% от извънобщностната търговия на България с мед и медни руди са с държавите от субсахарска Африка, като за 2008-2009 г. износът за тези страни заема 44-45% от общия износ на България за държави извън ЕС.

Общото нарастване на търговията между България и африканските държави с мед и медни руди за периода 2006-2013 г. е 184 млн. евро, като износът се е увеличил около три пъти повече от вноса (съответно с 138 и 46 млн. евро). Единствено през 2013 г. се наблюдава спад в износа (с 65 млн. евро), докато при вноса има доста колебания, като през 2011 и 2012 г. той е почти равен на нула, а най-висока е стойността му през 2013 г. – 68 млн. евро.

Интересно е и съотношението внос-износ – през 2006 г. вносът е 99.9% от търговските потоци, през 2007 г. двата показателя са приблизително равни, а през всички следващи години преобладава износът, като за 2011 и 2012 г. той е 100% от цялата търговия. През 2013 г. България отново започва и да внася, така че съотношението внос-износ е 37:63%. Това се отразява и на салдото – през 2012 г. то е 203 млн. евро, докато през 2013 е 71 млн.

В последното издание на „Металургията в България“ се правят констатациите, че „българската цветна металургия, както в количествено, така и в стойностно изражение, продължава да формира значително положително външнотърговско салдо. Това я прави структуроопределящ сектор във външната търговия на страната, който подобрява ... нейния външнотърговски баланс.“ (БАМС, 2014, с. 58), както и че „цветната металургия в България е сектор с ярко изразена експортна ориентация“ (пак там, с.61). Според анализа на БСК пък медта и медните руди са „нишови продукти, конкурентоспособни в глобален план“ (Илиев, 2014, с.2). Въпреки това, нито производителите, нито потребителите, нито отговорните

държавни органи не отчитат сериозното място, което африканските партньори на България на юг от Сахара заемат като износна дестинация, а от 2013 г. и като голям източник на внос на тези продукти. Това идва да покаже още веднъж липсата на интерес към региона, който показва огромен потенциал.

### Заклучение

Очевидно е нарастващото значение във външнотърговските отношения на страната на държавите в Африка, и особено на тези на юг от Сахара – стойността на търговията с тях нараства над 3 пъти по-бързо от тази на общите търговски потоци на България извън ЕС. Потенциалът, който търговията с тези държави открива пред България, е още по-голям и от гледна точка на увеличаващото се силно положително салдо на търговията с тях.

Изводът, който се налага от подробното разглеждане на стоквата структура на търговията на България с държавите в Африка, е, че за съжаление с малки изключения тя е слабо диверсифицирана. Внасят се ограничено количество продукти, почти само суровини, като най-голяма е стойността на металите (най-вече мед, преработена или не), какаото, кафето и тютюна. За съжаление, износът също е съставен предимно от суровини (горива, метали и минерали). Положителен е фактът, че, макар и малка като стойности, се наблюдава известна разнородност, особено при износа на машини и оборудване.

Интересна е и констатацията, че най-търгувания продукт (медните руди) България внася от някои от африканските държави (РЮА и Танзания), а изнася, макар и в големи отнесените количества, за съседната

на тях Намибия. Именно медните руди и медта са продукти, структуроопределящи за българския износ и са конкурентоспособни – не само по отношение на търговията с държавите в суб-сахарска Африка, но и в глобален план.

В момента взаимните контакти в търговско-икономическата сфера между България и държавите в Африка на юг от Сахара се конкретизират предимно в проучване на пазарните възможности, обмен на икономическа информация, делови и бизнес посещения на представители на български и африкански фирми, провеждане на двустранни бизнес форуми и др. Тези спорадични инициативи обаче не са достатъчни за реализиране на огромния потенциал за развитие на търговските и икономическите отношения между България и тези държави.

### Литература

1. БАМС. (2013). *Металургията в България през 2012 г.* БАМС. С.
2. БАМС. (2014). *Металургията в България през 2013 г.* БАМС. С.
3. Илиев, В. 2014. *Къде е мястото на България в световния износ през 2013?* БСК. С.
4. Eurostat. <http://ec.europa.eu/eurostat>.

---

Eduard Marinov  
Economic Research Institute at BAS  
Department „International Economics“  
1040 Sofia, 3 Aksakov Str.  
e-mail: eddie.marinov@gmail.com



## ИЗСЛЕДВАНЕ НА НЕАКТИВНОТО НАСЕЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ В МЛАДЕЖКА ВЪЗРАСТ И РОЛЯТА НА ПУБЛИЧНИТЕ ПОЛИТИКИ НА ПАЗАРА НА ТРУДА

Стефан Райчев

### RESEARCH OF INACTIVE YOUNG POPULATION AND YOUTH LABOR MARKET POLICIES IN BULGARIA

Stefan Raychev

**ABSTRACT:** *This article analyzes the inactivity among young people in Bulgaria. By comparing Bulgaria and the other EU member, the article reveals the condition and reasons for Bulgarian young inactivity. It is analyzed the public labor measures and the challenges of young labor activation in Bulgaria*

**Key words:** inactive population, labor market interventions, youth, labor market policies

#### Въведение

Социалното благоденствие е свързано с ефективно и пълноценно използване на икономическите ресурси. Човешкият ресурс като движеща сила на икономическата дейност е основен фактор за достигане потенциала на икономическото функциониране както в национален така и в организационен аспект. Неефективното използване на националния човешки ресурс води до неефективност на икономическата система. Това неефективно използване включва както неангажиране на целият потенциал на трудоспособното население в предлагане на труд, така и диспропорциите на пазара на труда. Признак за непълноценното използване на целият потенциал на трудоспособното население е големината на неактивното икономически население. Наличието на постоянен и значим процент неактивно население означава непълноценно използване на човешкият национален ресурс, понижаване на социалното благосъстояние и води до социални проблеми. Младежите като част от населението са обект на засилен интерес от публичните политики и институции предвид нуждата от реализирането на техния потенциал. Както безработицата сред младите, така и неактивността сред тях е сериозен проблем пред всяка политика на заетост. Това обосновава нуждата от изследване на неактивността сред младите в България и публичните инструменти свързани с тях. Настоящата статия е посветена на анализиране състояние-

то на неактивността сред младите в България в сравнение с ЕС. Чрез изследване на причините за избора пред младите да се включат в групата на неактивните и държавните инструменти за това коригиране цели да покаже проблемите пред публичните политики на пазара на труда в България. Важно значение е обосноваване на нуждата от задълбочено изследване и коригиране на моделирането на младежката заетост.

#### Теоретична основа

Неефективното функциониране на пазара на труда е основен проблем пред всяка държава и провежданата от нея икономическа и социална политика. Намесата на държавата в рамките на пазара на труда се извършва посредством различни инструменти като активни и пасивни политики на пазара на труда, законодателство за защита на заетостта, различни институти като минималната работна заплата, колективното договаряне и т.н. В периоди на криза и циклични колебания активните политики на пазара на труда се възприемат като най-удобен инструмент за бърза и точна намеса за постигане на заложените резултати от икономическата и социална политика. Активните политики на пазара на труда като част от общите политики на пазара на труда търпят различни класификации. За нуждата на настоящото изследване се приема класификацията възприета от статистическия апарат на ЕС.

Така Активните политики на пазара на труда включва следните инструменти:

Услуги (LMP services)

1. Услуги на пазара на труда (Labor market services)

Мерки (LMP measures)

2. Обучения (Trainings)

3. Не използвано вече като инструмент

4. Стимули за заетост (Employment incentives);

5. Защитена заетост (Sheltered and supported employment and rehabilitation);

6. Пряко създаване на работни места (Direct job creation);

7. Стимули за предприемачески инициативи (Start-up incentives);

Съществуват различни теории за намеса на държавата в икономическите процеси. Намесата в икономическата система включва и намеса в трудовия пазар в частност. Според възприетия модел за намеса на държавата в трудовия пазар, политиките на пазара на труда варират по обхват и сила. Но въпреки тези особености много икономисти се обединяват около идеята, че повишаването на разходите и ефективността на тези политики са гарант за смекчаване на проблемите на пазара на труда. Това включва както безработицата, заетостта с риск от безработица, така и неактивното население. По темата за младото население съществува консенсус, че трудностите свързани с реализирането му на пазара на труда трябва да са приоритет на всяка държава. Поради тази причина освен основните групи индивиди обект на интервенция от публичните политики на пазара на труда – безработни, неактивни и заети в риск, няколко други групи се ползват с повишен приоритет. Тези групи са повторното интегриране на майки след напускане на пазара на труда поради майчинство, интегрирането на младите и улесняване заетостта на индивиди с нарушена трудоспособност, инвалиди и т.н. Затова и ролята на активните политики на пазара на труда като средство за намаляване на пазарните диспропорции посредством концентрирането върху младите е обект на анализ в настоящото изследване

### Методология

Неактивността сред населението като важен проблем, който лишава пълноценната реализация на националния човешкият ресурс на пазара на труда, е обект на изследване от

много икономисти. Нереализацията на трудоспособното население в икономически активно, довежда до намаляване ефективното предлагане на труд. Неактивността сред населението намалява обема на предлагането на труд и понижава икономическият потенциал на нацията. Настоящата статия разглежда неактивността сред младежите в България, преглежда публичните политики за младите и се прави сравнение със страните членки на ЕС. По този начин се цели посочване характерните проблеми пред младото поколение в България, неефективността в държавната намеса и се поставя въпроса за по задълбочен анализ на държавните инструменти опериращи на пазара на труда и по специално към младия контингент.

За постигане на заложената си цел, в статията са поставени следните ограничения и конкретизации. Обхватът включва по-общият аспект на младото население, използвано в статистиката на Евростат, като границите са от 19 до 29 години. Използваната информация за сравнение на данните между България и страните членки на извлечена от статистическата база данни на Евростат. Анализът в настоящата глава ще премине през следните етапи:

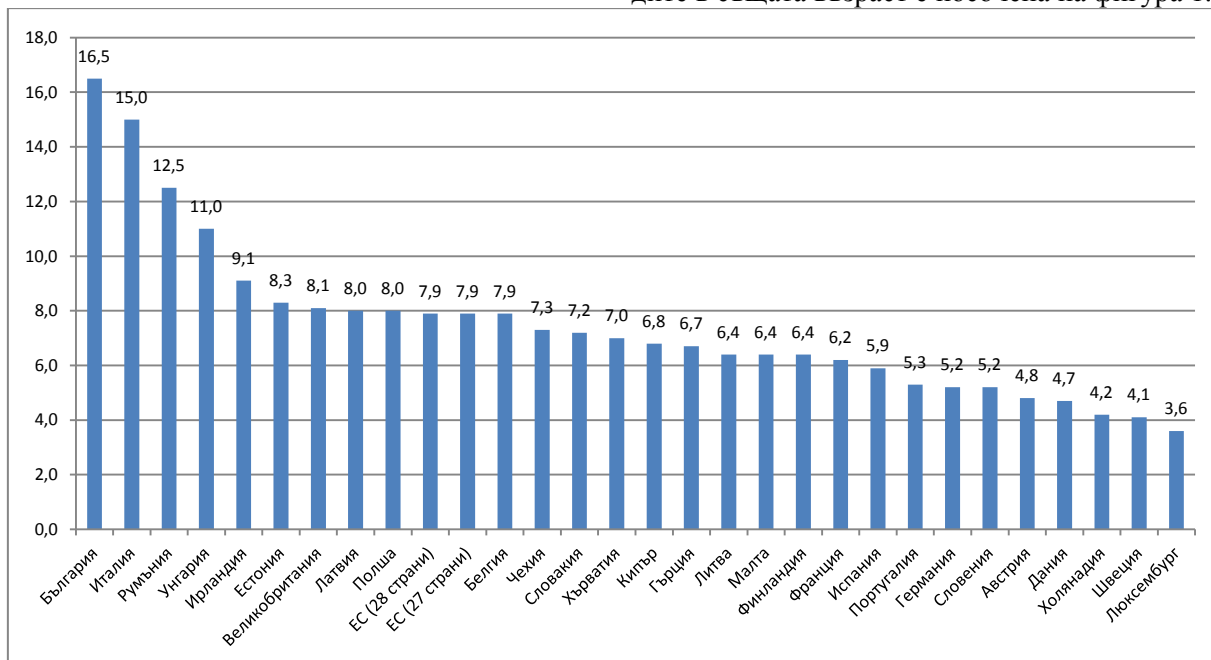
- Анализ на неактивността сред младото население в България и страните членки на ЕС;
- Анализ на промяната в стойностите на младото население извън работната сила в динамичен ред за България и другите страни членки на ЕС;
- Анализ на посочените причини за неактивност сред младото население в България в сравнение с другите страни членки на ЕС;
- Сравнение на разходите на публичните инструменти насочени към намаляване на неактивността и безработицата сред младите;
- Обобщаване на получените резултати и заключение.

Посредством изброената методология се цели да се представят проблемите на неактивното младо население в България посредством извеждане на промяната в броя и причините във времеви ред. Тяхното обвързване със провеждането на активни политики на пазара на труда в България следва да даде обяснение на тези изведени резултати. Анализът се прави в контекста на ЕС поради необходимостта от поставяне данните за Бълга-

рия спрямо тези на другите страни членки на ЕС както за неактивността, така и за публичните политики, за да се обоснове тяхната зависимост.

## Изследване

Неактивността сред младото поколение се извежда като статус на младите, които не са в нито една от посочените групи: заети, обучаващи се или заети с образование). Така неактивността сред младите, като процент от младите в същата възраст е посочена на фигура 1.



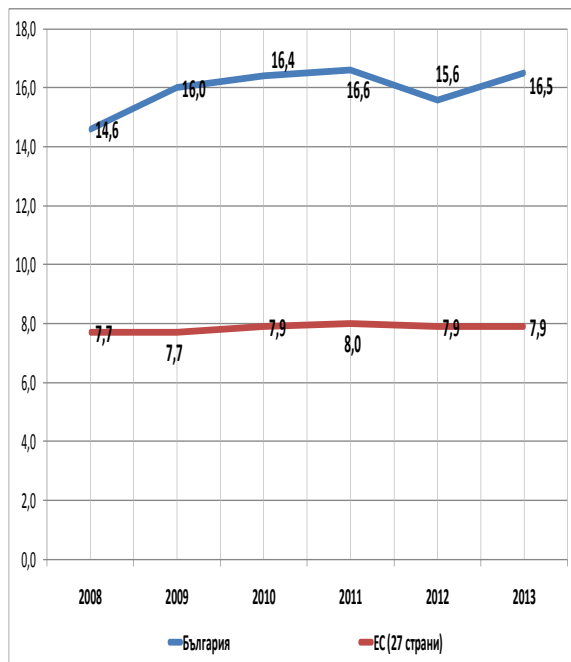
Фиг. 1 - Неактивни лица между 15 и 29 години за 2013 г.

Посочените данни показват процентът на младите лица, определени като неактивни в страните членки на ЕС към 2013г.. Както може да се забележи на фигура 1, процентът за България е със стойност от 16,5% и е най-висок, в сравнение с другите страни членки на ЕС. Средната стойност за ЕС е 7,9%, което показва драстична разлика. Като по-висока от тази стойност имат само 9 държави в сравнение с 19 които имат по-ниска стойност. Едва четири държави имат по-висока стойност за от 10% за този индикатор, което следва да покаже, че високата средна стойност за Европа е продиктувана по-скоро от високите стойности на тези четири държави. Ако не се отчетат техните стойности, за другите 24 държави членки на ЕС средната стойност ще бъде 6,37%. Това следва да покаже, че ако разликата между стойността за България и за ЕС е над два пъти, то при абстрахиране процента на четирите държави с най-висок процент, разликата минава над границата от 2,5 пъти. Тази разлика в процентите от над два пъти по отношение на средният за ЕС показва

сериозните проблеми пред България свързани с младото население. Значимостта на този факт е подсилена поради вида на изследваната група, а именно младите индивиди.

Неактивността сред младите води до редица проблеми свързани с ненатрупването на трудов опит, проблеми свързани с последваната трудова реализация, липса на трудови инстинкти, психологически и социални проблеми за индивида от нереализиране на неговия потенциал, рефлектирането върху социалния статус и т.н. Но освен стойността на неактивното население, която представлява момента статична снимка за конкретна година, важен момент ни дава динамичната промяна в стойностите. Това дава възможност на база тенденция в годините да се обосноват статичните стойности. Тази важна информация ни дава изменението на процента на неактивните млади индивиди в България и в ЕС като средна величина. Промяната в динамичен ред е представена на фигура 2. Както се вижда намалението в броя на неактивното младо население бележи спад до световната

криза през 2008 г., както в ЕС като средна стойност, така и в България. Обаче докато промяната в средната стойност за ЕС е едва 2% от 7,7% до 7,9%, то промяната в стойността при България е 13%, съответно от 14,6 до 16,5%.



**Фиг. 2** Промяна в неактивното население на възраст между 15 и 29 години за период 2008 – 2013 г.

Тези данни показват, че изменението на процента неактивно население сред младите е с по-голям размер, отколкото изменението спрямо средната стойност за ЕС. Негативната крайна стойност за 2013 г. сумирана с ясно изразената негативна промяна на стойностите през последните 7 години показва проблемите пред България във връзка с включването на младото население на пазара на труда.

Неактивността като избор пред всеки индивид е обвързана с лични мотиви. Изясняване на причините водещи до излизането от работната сила на индивидите е от важно значение по поне две причини. Първо – за да се разберат мотивите определящи избора на индивида и евентуално свързаните с тях проблеми от социално – икономически характер поради диспропорции на пазара на труда. Втората причина е да се създаде ефективна икономическа политика, която интервенирайки на пазара на труда да промени негативните причини определящи избора на индивидите. Или казано по друг начин да се моделират ефективни политики на пазара на труда осо-

бено активните такива, които да работят с тази целева група. В настоящото изследване групата на младите неактивни индивиди. Изследването на причините водещи до избора на младите за излизане от пазара на труда е от изключителна важност. Важността произтича от това, да се разбере причината за негативната ситуация и тенденция свързани с неактивното младо население в България. В тази връзка са представени два основни причини посочени от младите индивиди като определящи изборът им. Те са представени в таблица 1.

**Таблица 1** Причини за неактивност посочена от индивидите между 15 и 29 години за 2013 г.

Държава	2013	Държава	2013
Ангажирани в образование или обучение		Мислещи, че няма работни места	
България	70,2	България	10,2
Финландия	71,7	Италия	6,6
Швеция	73,7	Румъния	6,1
Румъния	73,9	Португалия	4,3
Великобритания	74,8	Унгария	4
Холандия	75,7	Хърватия	3,9
Италия	76,7	Финландия	3,8
Естония	78,2	Холандия	3,1
Латвия	78,9	Швеция	3
Унгария	79,6	Испания	2,9
Дания	81,4	ЕС (27 държави)	2,6
ЕС (27 държави)	81,4	Полша	2,3
Полша	82	Латвия	2,2
Малта	82,2	Ирландия	2
Австрия	83,2	Кипър	1,7
Ирландия	83,2	Словения	1,5
Испания	84,1	Литва	1,4
Чехия	84,5	Естония	1,2
Кипър	85,2	Франция	0,8
Словакия	85,3	Белгия	0,7
Белгия	85,5	Словакия	0,7
Германия	85,9	Гърция	0,6
Португалия	86,8	Германия	0,3
Литва	87	Великобритания	0,2
Гърция	87,2	Чехия	0,1
Хърватия	87,3	Австрия	Няма данни
Франция	88,1	Дания	Няма данни
Словения	88,9	Люксембург	Няма данни
Люксембург	94	Малта	Няма данни

Посочените резултати показват следното: По посочена причина „Ангажирани в образование или обучение” процентът е най-нисък в България от всички страни членки на ЕС.

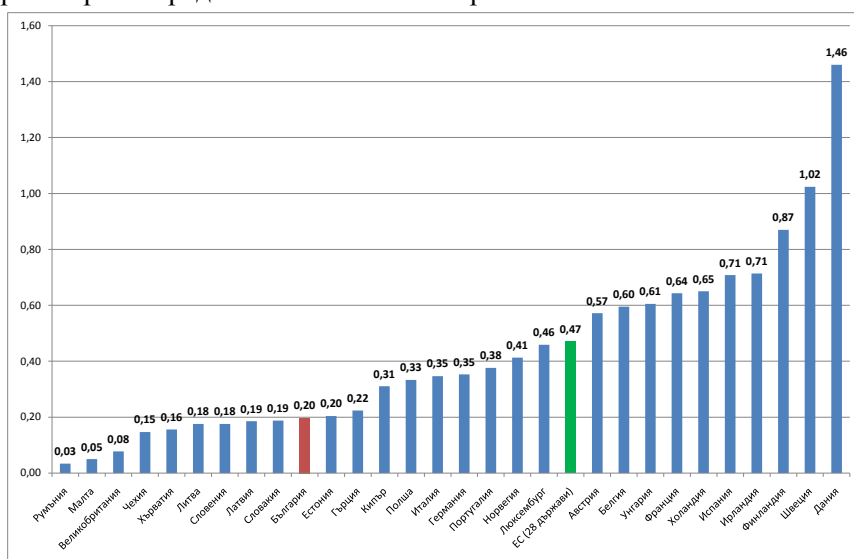
Друга е ситуацията по посочена причина „липса на свободни места”, където най-високият процент е на България от всички страни членки на ЕС. Тези резултати имат нужда от по-широк анализ. Първо резултатите по първата причина - „Ангажирани в образование или обучение” (in education or training), показват, че не ангажираността в образование или обучение е причината за младите да избират да излязат извън работната сила. Въпреки, че тази причина е с най-висок процент от всички други причини, за България тя има най-ниска стойност.

Включването на младите в дейности като образование и обучение е от изключителна важност за капитализацията на техния човешки ресурс. Затова не е учудващо, че тази причина е най-често използваната от младите индивиди. Дори включването на младите в групата на неактивните поради капитализирането на техния човешки ресурс е поощрявано от образователните политики на всяка държава.

Обезпокоителни са стойностите за България спрямо средните за ЕС. В България само

70,2% от младите неактивни лица са посочили за причина на своя статус, участието в образование или обучение. За ЕС тази стойност е 81,4%. Това показва, че за ЕС този процент е с 16% по висок от този за България. Тези стойности показват, че трябва да се разгледат и другите причини определящи избора на младите индивиди. Една от тези причини, посочвана от младите е показана във втората колона на таблица 1. Това е причината „мислещи, че няма работа” (Think no work is available). По този показател България заема първо място, като 10,2% от младите индивиди посочват тази причина като определящи изборът им да са извън работната сила. За ЕС тази стойност е 2,6%.

Сравнението показва, че броят на младите индивиди избиращи тази причина като основна е почти 4 пъти по висок в България отколкото средната стойност за ЕС. Дори спрямо следващата държава с най-висока стойност – Италия (6,6%), разликата е над 1,5 пъти. Това показва, че в България голяма част от младото население е обезкуражено и не вижда смисъл да търси работа и да се включи в активното икономическо население.



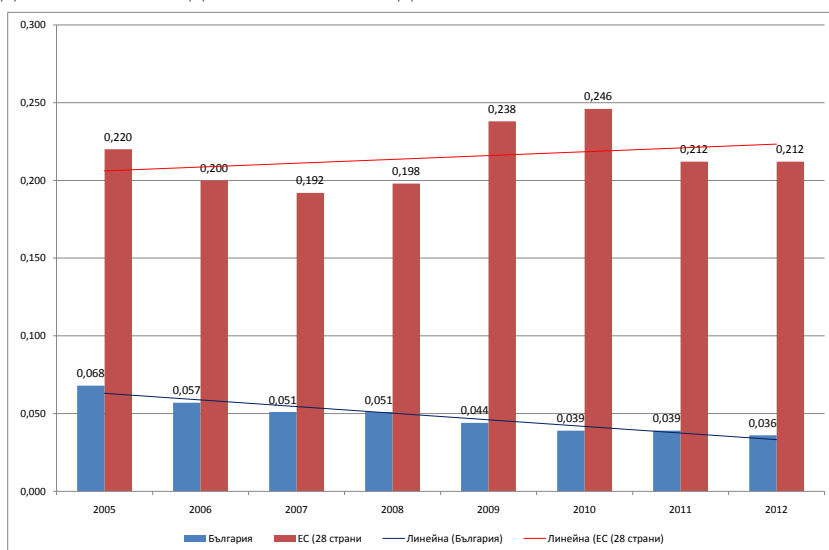
Фиг. 3 Разходи за Активни публични политики на пазара на труда (2-7) за 2012 г.

Ниският процент на участие в образователния процес, донякъде се компенсира с високата стойност на вяра, че пазарът не може да им даде възможност да се реализират. За да се изследва ролята на държавата в интервенирането на трудовия пазар с оглед промяна на тези негативни тенденции, трябва да се разгледат активните публични политики в България насочени към младите индивиди. Тъй като активните публични политики припознават като цел безработните, неактивните и заетите в риск, тяхната роля за моделиране поведението на младото население е определяща.

Разходите за активни политики на пазара на труда са показани на фигура 3 като процент от БВП. Стойностите за България са 0,2% от БВП към 0,47% средно за ЕС. Посочените числа показват разлика от над два пъти, което нарежда България в групата на страните отделящи до 0,2% от БВП за активни политики на пазара на труда. Разликата от държавите възприели социалния икономически модел – Дания, Холандия, Швеция, Белгия достига е от 3 до 7 пъти. Разходите на Бълга-

рия за активните политики на пазара на труда дават обща представа за капацитета с които разполага този механизъм да оперира върху целевите групи, една от които са и младите неактивни лица.

Един от инструментите на активните политики на пазара на труда е с особено значение за целевите групи. Услугите на пазара на труда като инструмент представлява публичните организации на държавите осъществяващи връзка с безработните и неактивните лица. Това са организации като бюрата по труда, агенциите по заетостта и т.н. Тяхното ресурсно осигуряване е жизнено важно поради специфичната им функцията. Тази функция е свързана с поддържане на контакта, комуникиране със субектите на пазара на труда, подобряване на връзката между търсещите и предлагачите труд, информиране на субектите за пазара на труда и т.н. Стойността на разходите за услуги на пазара на труда като процент от БВП и тяхната промяна във времевия ред за България и средната стойност за ЕС може да се види на фиг. 4



**Фиг. 4** Разходи за Услуги на пазара на труда като процент от БВП за България и ЕС в период 2005 - 2012 г

Стойностите показват две противоположни тенденции. Докато разходите за услуги на пазара на труда в България намаляват - съответно от 0,068 през 2005 г. до 0,036 през 2012

г., то за ЕС като средна стойност те по скоро се увеличават. Увеличението е следствие от световната криза през 2008 и показва нарастване на разходите от 0,192-0,198 през

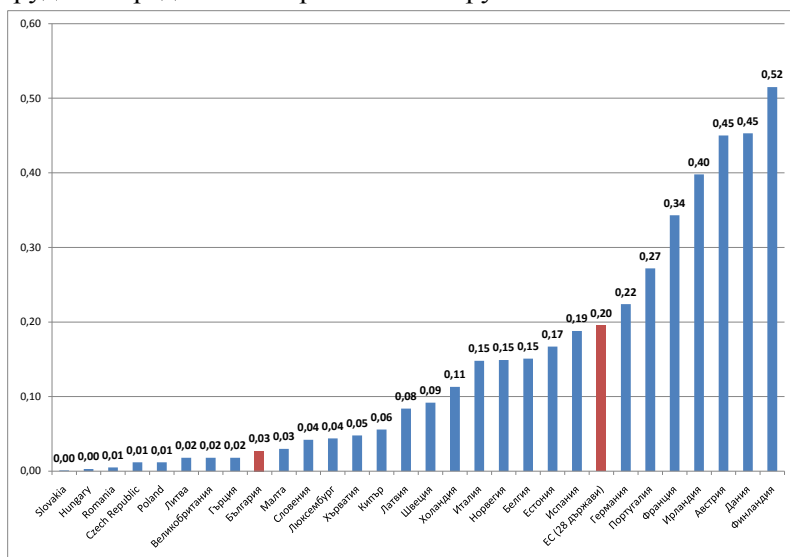
2007/2008 до 0,246-0,212 през 2010/2011 и 2012 г. За България това е обезпокоителна тенденция поради нуждата от увеличен финансов ресурс които да оперира с нарастването на проблемите на пазара на труда след 2008 като безработица, неактивност сред населението и т.н.

Ниското образование е една от основните причини за обезкуражаване на част от младите лица, които мислейки, че няма да има работни места за тях излизат извън пазара на труда. Поради тази причина инструментът

„обучения” на активните политики на пазара на труда е ключов за тези лица.

За младите които нямат необходимото образование или умения да бъдат назначени от работа курсовете за квалификация и преквалификация дават възможността да отговорят на изискванията на пазара на труда.

Разходите на държавите членки на ЕС за 2012 по инструмент Обучение (trainings) като процент от БВП е показан на фигура 5.



**Фиг. 5** Разходи на страните членки на ЕС за обученията като процент от БВП за 2012 г.

Данните показват, че България отделя за обученията по линията на приспособяване на предлагашите труд към изискванията на търсещите труд 0,03% от БВП. За сравнение тази стойност като средна за ЕС е 0,20% от БВП. Разликата е почти 7 пъти.

Разликата спрямо държавите възприели социалния икономически модел достига 17 пъти. Въпреки, че разходите за обученията и за услуги на пазара на труда са свързани с разходите на тези инструменти към всички възрастови групи, тяхната големина е показателна за въздействието им и върху младите индивиди.

### Заклучение

Големият процент неактивно население е индикатор за лошо функциониране на икономическата система. Големият процент, както и негативната тенденция пред неактивното население в младежка възраст показва сериозни проблеми на пазара на труда в България. Коригирането на тези проблеми е ключово за всяка икономическа и социална политика. В България неглижирането на активните политики на пазара на труда като инструмент за справяне с безработицата и неактивността сред младите обяснява броят и тенденцията през последните години. Чрез сравнение с практиката в другите страни членки на ЕС,

настоящата статия дава насоки за по-задълбочен анализ за ефективно използване на активните политики на пазара на труда като инструмент за активизиране на младото население и включването им на пазара на труда.

### Литература

1. Сотирова, М. 2006 *Икономика на труда*, УИ „Паисий Хилендарски”, Пловдив,
2. Франц, В.(1996), *Пазарът на труда*, изд. Форум 2000, София
3. *Labour market policy statistics: methodology 2013*. Luxembourg: Publications Office, 2013. Print..
4. Young people not in employment and not in any education and training by sex, age and activity status - <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
5. *EU youth report*. Luxembourg: Publications Office, 2013. Print

6. Commission Staff Working Document on EU indicators in the field of youth, 2011, Brussels

7. Inactive population - Main reason for not seeking employment - Distributions by sex and age (%) - [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa\\_igar&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_igar&lang=en)

8. LMP expenditure by type of action in EU - <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

9. Национален статистически институт, Данни за пазара на труда, <http://www.nsi.bg/>

---

Стефан Райчев  
Пловдивски университет „Паисий Хилендарски”  
Катедра: Икономически науки  
Ул. цар Асен 24, Пловдив



## ПРОБЛЕМЪТ – ВАЛУТЕН РИСК

Евгений Стоянов

## THE PROBLEM MONETARY RISK

Evgeniy Stojanov

**ABSTRACT:** *The paper discusses the phenomenon “monetary risk” which is turning into a main and key characteristic inherent to every one operation implemented on the currency market. The aim of the study is to prove that its understanding, interpreted as a correct evaluation and effective management, is an essential factor in development and improvement of currency market and international economic relations.*

**Key words:** currency, risk, operation, monetary regime

### Въведение

Развитието на международните икономически отношения доказва, че заявените интереси е трудно да бъдат овладяни и узурпирани в определени граници и норми. Реално всяка операция и конкретна международна сделка показват, че интересите най-удачно се измерват в пари, които в преимуществената си част се възприемат като валута, поради това, че с тях се оперира в повечето случаи извън границите в които те имат характеристиката на основна разплащателна единица. Именно при тези условия все по-често се проявяват обстоятелства, които провокират висока несигурност при провеждане на трансакции, макар че съвсем естествено и закономерно е те да протичат в установената и регламентирана финансово-икономическа среда, известна като “валутен режим”.

По своята същност валутния режим е целесъобразна съвкупност от правила за реализиране на сделки с валута и действия с валутни ценности и имущество под валутен контрол. Те са целенасочено и логически организирани за да придобият тежест, за да придобият качества на забрани, разрешения, ограничения и задължения за действия по валутно-правни сделки и други операции. В този план, когато контролът е фокусиран върху разплащания с чуждестранна валута, покупко-продажба на валута по занятие и покупко-продажба на валута от физически местни и чуждестранни лица най-общо сделките и действията са поставени в определен разрешителен режим или се осъществяват само и

единствено при определени от Закона (Валутен закон, ДВ бр.59/2006) условия, отнасящи се за територията на Република България (Масларов, 1994, с. 48).

### Изложение

Поради спецификата на валутния риск в изложението са разгледани няколко типични зони в които се проявява най-често и в този контекст самите те са поставени на критичен анализ и като същност и като характеристики (Гарантуров, 1999, с. 8).

Като първа зона се възприемат сделките и плащанията в чуждестранна валута и протичащият по този повод контрол. Условието за реализиране на плащания и преводи към местни и чужди лица в чужбина по непреки инвестиции, по държавни кредити от и за чужбина, по свободни преводи в чужда валута които не са свързани с внос и износ на стоки и услуги се изисква разрешение от БНБ. Това разрешение се съгласува с МФ. Когато плащанията засягат държавно предприятие разрешението се съгласува и с компетентен орган, дилигиран от държавата с правото на разпореждане и контрол върху собствеността и оползотворяването на конкретния капитал.

Обект на контрол е законосъобразността и спазването на условията при извършване на самата сделка.

Местните лица могат да придобият чрез покупка валута от търговските банки и да реализират плащания и преводи към местни и чуждестранни лица в чужбина срещу представяне на документи, удостоверяващи необ-

ходимостта от тези операции. Това изискване важи за случаи на внос и износ на стоки, за разплащане на транспортни и други разходи по превоз на стоки и пътници, извършвани от чужди лица, за изплащане на лихви и главници по одобрени от БНБ кредити, за служебни пътувания, лечение, обучение обучение, по застрахователни такси и банкови комисионни, за дипломатически, консулски, търговски и други представителства включително за членски внос в международни организации.

В случаи, отнасящи се до търговци, когато същите са местни лица те имат право да купуват и продават валута помежду си срещу левове по безкасов път. Условието е това да се реализира по банков път, чрез банките, обслужващи сметките им, като се представя основанието за конкретната сделка. Удостоверяването на основанието за сделка се прави от банката на купувача пред банката на продавача.

Продажбата на валута от държавни предприятия по смисъла на Закона се прави само от търговски банки, като самите операции се контролират от БНБ. За тази цел се създава специализирана информация за обем курс и основания на сделката.

Поставят се определени условия при покупка на валута от чуждестранни лица, или при вход в страната се изкупува валутата и тази операция се удостоверява с бордеро, а при обратна операция закупуване на валута от наша търговска банка чуждестранното лице може да закупи до 75% от размера на посочената от бордерото при вход валута.

Условия са въведени и относно разпореждането с придобита в чужбина чужда валута. Когато местни лица направят в чужбина валутни постъпления, те са длъжни в 30-дневен срок да ги преведат в РБългария. Преводът може да захрани собствени валутни сметки или да се предостави за покупка от търговски бенки или други лицензирани лица. Това условие произтича от забраната на местни лица да откриват банкови сметки в чужбина без знанието и разрешения от страна на БНБ и МФ (Закон за изменения и допълнения на Валутния закон, ДВ бр.96/2011). Въпреки че на търговските банки и лицензираните лица е дадена свобода да договарят изкупуването на валута, от тях се изисква да предоставят на БНБ информация ежедневно за курсове и обеми на извършените от тях валутни операции.

Когато се извършва продажба на стоки и услуги срещу валута на територията на страната се въвеждат две условия:

- продажби мога да извършват само местни юридически лица след разрешение от МФ;
- тази дейност се извършва само в магазините и зоните на митнически контрол.

Местата за откриване на обекти за такъв род дейности се определят от регионалните дирекции на МВР и съответните органи на Агенция Митници.

Местните и чуждестранните лица могат да откриван валутни влогове и сметки в опривомощени от БНБ търговски банки без ограничения. С тези средства те разполагат и могат да оперират свободно (Радков, 1996, с. 19).

Местните и чуждестранните лице нямат право да влиза като страни по сделки с валута и валутни ценности без участие на банкоподобна институция.

При частни пътувания на местни физически лица се контролира спазването на валутни ограничения за износ както на чужда валута така и на левове. За целта се прилагат по всяка сделка за придобиване на валута бордера съгласно банковите стандарти.

При нарушаване на разпоредбите за покупко-продажба на валута и други операции свързани с валутни ценности и благородни метали и камъни се налагат глоби.

При нарушения, констатирани на границата при митнически контрол се съставя акт от митническите органи. Другите нарушения се документират с акт, издаден от оправомощени органи от Министъра на финансите или МВР. Съставянето, издаването, обжалването и изпълнението на наказателни постановления се извършва по Закона за административни нарушения и наказания. Наказателните постановления се издават от МФ или от определени от министъра лица.

При изтичане на давностния срок, което предполага освобождаване от наказателна отговорност поради давност или смърт чрез постановление на съда се отнема предмета на нарушение.

При неспазване на законно установения ред, обоснован от валутния режим, БНБ има право да отнема лицензии на търговски банки и други лицензирани лица.

Като втора зона се определят провежданите валутни операции в небанковите институции и контролните мероприятия по тях. Най-общо условията за участие в операции и сделки с валута могат да се разгледат като

документални и обстоятелствени. По документалните може да се каже, че това цял набор от документи въз основа на които се придобива лицензия за извършване на сделки с валута (Томева, Добрева, 2006, с.92).

Към обстоятелствените спадат:

А) изисквания за помещенията където ще се реализира валутната търговия;

Б) съобщително-охранителна техните, свързана с МВР или сертифицирани охранители;

В) сертифициране от протовопожарната охрана;

Г) поради това, че обменните бюра могат да функционират само на определени места за всяко помещение, където се извършва валутно-търговска дейност, се представят в управление "Банков надзор" при БНБ адрес и документ, удостоверяващ учреденото право върху тях (собственост или вещно право на ползване или договор за наем) (Наредба №4 За условията и реда на вписване в регистъра и изисквания към дейността на обменните бюра, ДВ бр.74/2003, с посл. изм. ДВ. бр. 48/2012).

В правомощията на финансовите къщи се включени сделки с чуждестранни платежни средства, покупка на менителница и записи на заповеди, сконтови сделки и сделки с ценни книжа.

Финансовите брокери осъществяват сделки с чуждестранни платежни средства и сделки с ценни книжа.

Обект на валутен контрол са правилата при реализиране на съответните операции. Те се изразяват в разрешения, ограничения и задължения за действие. Ограниченията са следните:

А) Сделките с чуждестранни платежни средства са само за територията на страната.

Б) Преводите и плащанията към чужбина могат да се правят само по банков път.

В) Разплащателните операции се реализират само при доказана необходимост.

При контролните мероприятия се съчетават валутен и данъчен контрол.

Валутният се изразява в извършване на периодични проверки върху валутните разплащания като се следи за касова наличност, при спазване на лимит и създаването на редовно заведени счетоводни регистри. При нарушения в тази сфера се налага глоби и в "Банковия надзор" на БНБ се изпращат заверени копия на констативните протоколи за

търсене на административно-наказателна отговорност.

Данъчният контрол е насочен към установяване на данъчни проблеми, произтичащи от извършваните валутни операции. Контролът се реализира чрез тематични данъчни проверки. Обекта са поведението на данъчните субекти и заплащането на дължимите данъци за реализираните доходи и печалба.

Като трета и последна зона мога да бъдат разгледани прехвърлителните сделки. В периметъра на анализ и контролно въздействие влизат сделките по придобиване и прехвърляне на имущество между местни и чужди лица, както и операции по превод на суми, формиране от доходи и обезщетения в чужбина. Имуществените сделки не са валутни ценности, но стават обект на валутен контрол, когато определят сделки между местни и чужди лица.

Принципно сделките по придобиване и прехвърляне на собственост върху имущество на чужди лица в нашата страна и на местни лица в чужбина са разрешени. Те обаче са обвързани с определени ограничения и задължения за действия. Чуждестранните лица могат да придобиват право на собственост върху сгради и ограничени вещни права недвижими имоти. Понятието ограничени вещни права се тълкува като право на ползване, право на строеж и други подобни. Правото е свързано с конкретни ограничения, наложени нормативно, според които в определени географски райони чуждестранни лица и предприятия с чуждо участие не могат да придобиват недвижими имоти (Стоянов, 2013, с. 67).

Разрешение за придобиване на собственост се формира само при реализирано право на строеж и по изрично упоменат в закона ред. По отношение на придобиване на собственост върху земя чуждестранни лица не могат да притежават качеството на собственици, а могат да я наемат за срок на 75 и повече години. Това ограничение на важи за чуждестранни лица, участващи в съвместни дружества. А смесени дружества с повече от 50% чуждо участие не могат да придобиват право на собственост върху земеделско земя.

При прехвърляне на собственост върху имущество от местно на чуждестранно лице намиращо се в страната се упражнява строг предварителен контрол от МФ. Той се материализира под формата на получаване на разрешение чрез сделка за придобиване на съответните права. По този повод се проверяват

на базата на подадена молба-декларация правния способ на прехвърляне, местонахождение и характеристики на недвижимия имот, страни по сделката с конкретни лични данни и т.н. Сделка се осъществява чак след пълна проверка на окомплектоване и достоверност на предложените документи, въз основа на която се формулира разрешение за този акт.

Под валутен контрол са поставени и операции по превод на доходи и обезщетения придобити от чужди лица у нас към чужбина. Реализираните доходи могат да бъдат трансформирани в чужда валута съобразно валутния закон, но разрешението за превод в чужбина не е безусловно, защото се гледа произхода и повода за формиране на тези парични потоци. Основание за разрешаване на тези операции са доходите да са от инвестиции, обезщетението да е за отчуждаване на обекта на инвестицията за държавни нужди, да съществува ликвидационна квота или прекратяване на инвестицията, да фигурира определена цена на продажба на обекта на инвестиция, да са запазени изискванията за принудително изпълнение на обезпечено вземане със залог или ипотека. При осъществяване на прехвърлителната операция е нужно чуждестранното лице да удостовери пред компетентния орган, че няма данъчни задължения към РБългария и едва тогава се му се дава право да закупи валутата и да разпoredи трансфер (Георгиев, 2000, с. 89).

Макар, че и при трите типологизирани сфери да се разглеждат същността на операциите и протичащият по тях контрол и “обстойните анализи и финансовата статистика доказват, че присъствието на проблема “валутен риск” става все по-осезаемо” (Mina, Xiao, 2001).

Същността на понятието валутен риск може да бъде обяснена като “вероятност да възникнат загуби в предприятието поради настъпили изменения в балансните или извънбалансовите позиции, номинирани в чуждестранна валута в следствие на промяна в курса на чуждестранната валута”(ЕФР-М, под ред. Лобанов, Чугунов, 2003, с. 82). Вероятността от такъв риск и силата на неговото влияние могат да бъдат определени на базата на установено несъответствие между размера на активите и задълженията, отразени в съответната чуждестранна валута. В този си вид валутният риск като цяло се възприема и като балансов риск.

Като цяло особено чувствителни към валутен риск са предприятията с приоритети на външнотърговската си реализация и тези, чиито предмет на дейност е свързан с търговията на финансови ресурси и активи каквито са банките и други банкоподобни институции. Ориентировъчно в анализа на валутен риск е нужно да се намерят достатъчно доказателства, че самото предприятие може да минимизира вероятността от възникване на загуби поради, настъпили промени в курсовете на конкретна валута, възприемана и тълкувана като функционална валута. Възможността да се оцени адекватността в управлението на този тип риск е обосновавана от това, че дори при банките не са много дейностите, които могат да причинят толкова значими загуби и то в кратки срокове като нехиджируемите операции с чуждестранна валута и скъпоценни метали.

Основните предпоставки за възникването на валутния риск са:

Първо. Наличието на открити позиции, предопределени като резултати от реално несъответствие между нуждите и задълженията, деноминирани в чуждестранна валута.

Второ. Промените в курсовете на чуждестранната валута, последвани от обезценяване на вложенията в чуждестранна валута вследствие на непредвидените промени в обменния курс (Зарипов, Мазанов, Петров, 2012, с. 49).

В зависимост от характера и причините за изменения валутните по-точно курсовалутните рискове могат да бъдат класифицирани по следния начин:

А) Текущ валутен риск – това е риск, предизвикан от случайни промени в цената на валута с плаващ курс.

Б) Риск от девалвация на валута – тълкува се като резултата от стресово понижаване на курса на дадена валута спрямо другите валути.

В) Риск от промени в системата на валутно регулиране – представлява риск от загуби, възникващ поради промени във валутния режим. Като такива промени се възприемат:

- преход от фиксиран валутен курс към плаващ;
- фиксирането на курса на определена валута към друга, или към валутен порфейл;
- преход към прилагане/ отказ от употребата на пазарни механизми за регулиране на валутните курсове(Лапуста, 1998, с. 72-73).

Факторите, които оказват влияние върху развитието и задълбочаването на валутния

риск могат да бъдат разгледани в няколко основни области (Бахчиева, Косарев, 2005).

На първо място това са нуждите и задълженията на едно предприятие от и във чуждестранна валута. Аналитични обекти в тази сфера биват:

- структура на нужди и задължения в чуждестранна валута по видове;
- структура на нуждите и задълженията към клиенти и доставчици;
- структура на активи и пасиви в чуждестранна валута съобразно сроковете;
- структура на нуждите и задълженията съобразно фактическото финансово състояние и откритите валутни позиции.

На второ място може би е редно да бъде отчетен рискът от девалвация на националната валута. По този повод се наблюдават две чувствителни зони:

- влиянието на девалвацията на националната валута върху кредитните ангажименти;
- влиянието на девалвацията на националната валута върху стойността на депозитите.

На следващо място е редно да се анализира структурата на реализираните финансови операции съответно в посока на:

- дял на валутните сделки в целия обем на сделки;
- динамика в развитието на валутните сделки;
- структура на валутните ангажименти по обслужване активи.

На последно място могат да бъдат разгледани финансовите резултати от всички валутно-финансови операции като:

- структура;
- динамика;
- ефективност;
- тенденции.

Анализът на валутния риск доказва, че това е характеристика на валутния пазар, която придобива факторна тежест и това предпоставя търсенето и намирането на все ефективна методика за нейното измерване и последващ контрол. Като цяло цел на тази процедура, обосноваваща методиката на измерване е създаването на независима и обективна оценка за адекватността на функциониращата система за вътрешен контрол в предприятието над операции, съпътствани от възникване на валутен риск и като цяло нивата на валутен риск (Лукашов, 2005).

Най-общо фиксираната цел на процедурата доказва типичната одитна същност на това специфично контролно мероприятие. Осно-

ванията са две – създаване на независима и обективна оценка от една страна и от друга анализ на системата за вътрешен контрол (Морозько, 2012, с. 213).

Задачите, които реализира контролното мероприятие са: поетапен анализ на системата за управление на валутния риск, включваща идентификация, измерване, определяне на норма от допустими нива и контрол върху реалните нива на валутен риск и тяхното регулиране.

Етапите включени в алгоритъма на методиката са:

I. Оценка на способността на предприятието да провежда валутни операции в такива мащаби, които осигуряват оптимална ефективност на процеса по управление и контрол на валутния риск при обективно съблюдаване на променящите се валутни позиции.

II. Употребата на подходящия инструментариум, като за банкоподобните предприятия се включва и хеджирането.

III. Наблюдение на откритите валутни позиции при наличие на валутен риск и постоянен анализ на финансовите резултати, постигнати от протичащите валутно-финансови операции.

IV. Оценка за влиянието на валутния риск върху капитала на предприятието.

V. Проверка за съответствие между разчета от нормативи за откритите валутни позиции при наличие на допустими нива на валутен риск и реални резултати.

И все пак освен одитната си същност процедурата може да бъде и предпоставка за измерване и задействане на обратната връзка, т.е за внасяне на корекции при възможност.

В този смисъл след метрифициране е възможно поне теоретично да се въведе в употреба интегриран показател.

За определянето на интегрирания показател може да се каже, че неговото приложение не се свързва само формално с индикацията на наличен валутен риск, а основно обективно с измерване на нивата, проявени в процеса по взаимодействие между ефективността на системата за управление на валутния риск и функционалното състояние на вътрешния контрол. Тази специализирана проверка се формира на база 4 типа оценки:

1) Оценка на нивото на валутен риск – изгражда се на основание на анализ върху поведението на фактори детерминиращи валутния риск;

2) Оценка на качеството в управлението на валутния риск – обосновава се на резултатите от типови анкетни проучвания;

3) Оценка на адекватността на вътрешния контрол при реализацията на операции при наличие на валутен риск;

4) Оценка на вътрешния контрол.

При структурирането на бал от всички споменати оценки се прилагат 5 категории на оценяване. Съответно самият интегриран показател отразява съотношението на реалния бал към максималния бал на всички контролни процедури.

### Заклучение

Всичко написано за валутния риск дава възможност да се направи извода, че това е един твърде динамичен и сложен фактор, детерминиращ голяма част от динамиката и развитието на валутния пазар. Именно неговата невидимост и нарастваща значимост могат да бъдат квалифицирани не като проблем, а като едно предизвикателство пред финансовия в общ план и в частност пред валутния контрол. Намирането на ефективна методика за измерването на валутния риск е възможност, при която чрез оказване на резултатно контролно въздействие да се управляват и съхраняват интересите на обществото, развиващи международните отношения в глобалната икономическа система.

### Литература

1. Бахчиева, М., А Косарев, 2005 „Принципы управления валютными рисками”, *Консултант* бр.11

2. Валутен закон, ДВ бр.59/ 2006

3. Гарантуров, В. 1999 *Экономический риск*, Дело и Сервис, М.

4. Георгиев, Г. 2000 *Външно-икономическа дейност*, Апис, С.

5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента, под ред. А.Лобанов, А. Чугунов, 2-е изд., Альпина Бизнес Бук., М., 2003

6. Закон за изменения и допълнения на Валутния закон, ДВ бр.96/2011

7. Зарипов, И., А. Мазанов, А. Петров, 2012 *Актуальные вопросы финансовых институтов в современной России*, Современная экономика и право, М.

8. Лапушта, М., 1998 *Риски в предпринимательской деятельности*, Инфра-М, М.

9. Лукашов, А. 2005 „Международные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях”, *Управление корпоративными финансами бр.1*

10. Масларов, Св. 1994 *Валута, валутни курсове, лихвени проценти и как да ги прогнозираме*, Принципис, Варна.

11. Морозько, С. 2012 „Аудит валютного риска в банке”, МНК - Аудит и контролинг в банках/ Москва, сборник материалов, с.213

12. Наредба №4 За условията и реда на вписване в регистъра и изисквания към дейността на обменните бюра , ДВ бр.74/2003г. , с посл. изм. ДВ. бр.48/2012г.

13. Радков, Р. 1996 *Валутни и валутни сделки*, Ценов, Свищов.

14. Стоянов, Е. 2013 *Няколко въпроса на валутния контрол*, Флат, Бургас.

15. Томева, М., Д. Добрева, 2006 *Валутен и митнически контрол*, Ценов, Свищов.

16. Mina, J., J. Xiao, 2001 *Return to Risk Metrics: The evolution of a standart*. RiskMetrics Group, NY.

---

Име на автора/ Евгений Стоянов  
Колеж по туризъм / БУ “Асен Златаров”  
Катедра “ИУТО” и  
ВУАРР – Пловдив  
Катедра “Икономика и финанси”  
Факултет “Икономика и управление”  
e-mail:evg\_stojanov@abv.bg



## СЪЩНОСТ, ЦЕЛИ И ОБХВАТ НА ДЕЙНОСТ НА БРАНШОВИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Ваня Георгиева

## CHARACTER, GOALS AND RANGE OF ACTIVITY OF THE BRANCH ORGANIZATIONS

Vanya Georgieva

**ABSTRACT:** *The functioning of the market economy in Bulgaria supposes strengthening the role of the branch organizations, which main function is to defend and protect the commercial entities' interests. These commercial entities also realize an active economic activity in a certain branch. The administrative and financial regulation of these structures is quite specific for every single country. There is no specific law in the Bulgarian legislation, which regulates the status and the activity of this type of structures. There is a general framework in the Law on the non-profit legal entities, which contains the principles of the: establishment, registration, functioning, activity and terminating non-profit organizations, and at the same time is valid for the branch organizations, as well. But, the specific characteristics of this particular group of legal entities, are not mentioned in that framework.*

*The main purpose of the research is to clarify the character of the branch organizations, to analyze their goals and range of activity.*

*The analysis that has been carried out, is a foundation for defining the characteristics and the range of this specific object of research. By their nature, the branch organizations are volunteer, self-managing companies and because of that fact, they are not subordinate to any state authorities. The words, marking their names, are different: associations, co-operations, organizations and etc. The branch organizations include structures of physical and legal entities and different kinds of legal co-operations. By their character and subject of activity, the branch organizations could be regional, national and international. The main purpose of this type of formations is not realizing profit. To support its activity with an ideal goal, the branch organization could perform any kind of economic and commercial activities, allowed by the law. The rules, established by the government, are: the income from these activities to be used for achieving the current goals; the activity has to be additional and its character has to be related to the main activity character of the organization itself. In order to achieve its goals, the branch organization could unite with other organizations and thus to establish new formations. But, even in some sort of formations, the sides keep their independence.*

**Key words:** branch organizations, character, goals, activity.

### Въведение

Браншовите организации в България са вече утвърден и жизнеспособен организъм, проявяващ се в много сфери от живота ни. Тяхната роля в обществения живот произтича от следните обстоятелства:

*Първо*, те са механизъм за обединяване на структурите - физически и юридически лица, функциониращи в определени сектори на икономиката за защита на общите им интереси пред държавните органи и синдикатите.

*Второ*, те са форма на сътрудничество между бизнеса и държавната администрация. С намаляването на лицензионните и разрешителните режими се създават условия за превръщането на някои от тях в регистрационни и възлагането им на браншови организации.

Това е масова европейска практика, чрез която се постига двустранен ефект - намаляване на ангажиментите на държавната администрация и възможностите за корупция и поемането на отговорност от представители на бизнеса в съответния бранш.

*Трето*, тяхното функциониране създава условия за установяване на правила за пазарно поведение, за противодействие на нелоялната конкуренция на сивата икономика и предприемане на съвместни действия с държавата за нейното ограничаване и неутрализиране.

*Четвърто*, членството на България в Европейския съюз изисква активно участие на българския бизнес в отраслови комитети на европейско равнище. На подобни структури се възлага задачата да се включват в работата

на съответните европейски формирования и да защитават своите и националните интереси.

*Пето*, като съдействат за подобряване на стопанската дейност на своите членове, както и за установяване на правила за съвременно пазарно поведение и добра производствена и търговска практика, браншовите организации съдействат да развитието и просперитета на българската икономика като цяло.

Целта на изследването е да се изясни същността на браншовите организации, да се анализират техните цели и обхвата на дейността им.

### **Същност на браншовите организации**

Изясняването на понятието *браншова организация* изисква разчленяването на съставните му части - организация и бранш.

*Организация* е дума с гръцки произход и означава средство, начин, инструмент. В най-общ смисъл, това е структура, която възниква в резултат на преднамерена договореност за обединяването на усилията на хора, които ще работят за постигането на определена цел. Благой Колев определя организацията като "... човешко обединение, което е съзнателно и рационално създадено като звено в общественото разделение на труда, има целева обвързаност, официализиран статут, йерархия и е с относително самостоятелно обособени параметри от обществото" (Панчев, Колев, 2005, с.2014).

*Бранш* в превод от английски език значи отрасъл. А отраслите по действащото право са определени в КИД-2008 ( Заповед № РД-07-316 от 29.11.2007 г.). Но идеята тук не е да използва понятието в смисъла на отрасъл. Браншът се схваща като обособена част от отрасъла. По-скоро следва да се приеме, че той отговаря на подотраслите или производствата, които включват отраслите по КИД-2008. "Бранш е стопанска дейност по една или няколко позиции на националната класификация на икономическите дейности, утвърдена по реда на Закона за статистиката, която се упражнява от неограничен кръг лица и се характеризира с трайни специфики, основани на нейния предмет, методи, място и традиции при осъществяването, чрез които тази дейност може да бъде отличена от всяка друга дейност"(Проект на закон за браншовите организации). Браншовите организации са обособени според предмета на производствената

дейност и произвежданата продукция. Например в рамките на отрасъла растениевъдство, животновъдство и спомагателни дейности, браншове могат да бъдат: производство на зърнени култури, енергийни, технически и лечебно-етерично-маслени култури, плодове, зеленчуци, гъбарство и цветя, лозарство и винарство, говедовъдство, овцевъдство, птицевъдство, зайцевъдство, свиневъдство, пчеларство, бубарство, семепроизводство и посадъчен материал и други.

При изясняване същността на браншовите организации значение имат следните *въпроси*:

- *в кой сектор на икономическия живот функционират;*
- *какви цели преследват;*
- *какъв е обхвата на дейността им.*

Браншовите организации са доброволни сдружения на физически и юридически лица, извършващи стопанска или друга дейност в даден бранш за защита на общите им интереси. Възникват във всички сфери на икономиката (в т.ч и в селското стопанство) в "ниши", които другите структури не могат да покрият, най-вече като отговор на невъзможността да бъдат решени редица социални проблеми. Те са част от сектора на организациите с нестопанска цел и играят значителна роля в обществения живот на много държави. Това е " ... секторът, който се намира между държавата и пазара, който обхваща дейности със социална насоченост, чиято цел не е да разпределя печалба и който представлява значима социална и икономическа сила - ключов елемент за социалната политика на всяка страна" (Пожаревска, 2005, с.336). В литературата той се означава като "трети сектор", "социална икономика", "сектор без цел печалба", "гражданско общество", "неправителствени организации", "социално предприятие", "юридически лица с нестопанска цел". Различните обозначения акцентират върху един или друг аспект на сектора.

"*Третият сектор*" е детерминиран между държавата и пазара. Той е може би е най-ограничен, защото включва благотворителните организации и организациите за взаимна помощ, но изключва кооперативите и частните предприятия. Концепцията за "*социалната икономика*" е с много по-широк обхват от тази за "третия сектор", тъй като не е поставено изискване да не се разпределя доход на собствениците. "*Секторът без цел печалба*" обхваща доброволни, частни и автономни организации, които не разпределят печалба.

"Социалната икономика" включва сдружения, фондации, кооперации и организации за взаимна помощ. Градивни елементи на "гражданското общество" са всички доброволни сдружения на граждани, независимо дали са политически активни или не: сдружения от предприятия и синдикати, неправителствени организации, църковни организации, групи по интереси или частни цели. Много често понятието гражданско общество се заменя с "неправителствени организации", но "неправителствените организации не предизвикват същите позитивни чувства, както терминът "граждански общество" (Noya, Nativel, 2003, p.336). "Социалните предприятия" обединяват в себе си качествата на предприятията от стопанския сектор и социалната насоченост на "третия сектор". Те се занимават със стопанска дейност, за да могат да реализират социалните си цели и да имат финансова самостоятелност. Социални предприятия са организациите на работниците и служителите, кооперации, общности за взаимно кредитиране, за развитие и такива, свързани с пазара.

Изводът е, че параметрите на този сектор варират. "Разнопосочните търсения на специалистите и невъзможността на този етап да бъдат детерминирани границите на сектора с дейност, насочена към социалните цели, а не към реализиране на печалба, насочват предпочитанията на Европейската комисия да говори за "трета система". Тя обхваща кооперациите, организациите за взаимна помощ, сдруженията и фондациите, както и от всички местни инициативи за създаване на дейности, целящи да отговорят и да осигурят услуги и стоки, за които нито публичният сектор, нито пазарът могат да намерят адекватно решение" (Пожаревска, 2005, с.235).

Често се задава въпросът - какви са ценностите на третата система за развитието на обществото като цяло, след като на нея се отделя такова значение в публичното пространство и държавата създава преференции за развитието ѝ. Формиранията в нейния обхват дават конкретен смисъл на конституционно защитените свободи - на сдружаване, на словото и т.н. "Те обективират предоставените от Конституцията и международните договори граждански права и стават проводници за завоюването им" (Златарева, 2013, с.109). Организациите от третата система поемат част от дейностите, извършвани от държавните институции като освобождават държавата

от част от тежестите на управлението. Те предлагат по-ефективни обществени услуги от държавата, защото разходите по извършването им са по-малки, а по тях често се привличат доброволци и дарители. Тези организации, съсредоточавайки се до детайли в определен проблем, предлагат и варианти за неговото решение. По този начин държавните органи имат достъп до качествена експертиза и са улеснени в реакциите си по наболелите обществени проблеми.

### Цели на браншовите организации

Браншовите организации се създават с определена цел. "Общата цел не е целта на участие на отделните членове, а целта на съществуването на организацията" (Златарева, 2013, с.86). Именно целта отличава структурите от нестопанския сектор от стопанските предприятия. При тях тя е приоритетна пред предмета на дейност. Докато при търговските дружества и кооперации е важно чрез упражняване на дейност да се реализира печалба. Предметът им на дейност се проверява и вписва в съда. При нестопанските организации целта е основния дефиниращ признак. Без посочени в учредителния акт и устава цели, те не могат да възникнат като правни субекти. "Целта, освен че е мотивът при създаване, водещата линия при дейността, е и основание за прекратяване на организацията, ако целта е изпълнена" (Златарева, 2013, с.89). Тя трябва да е точно и ясно формулирана, за да уважи регистриращия съд искането за вписването на организацията, т.е. определенния като "... и други, позволени от закона цели" не се допускат.

Следователно, основният дефиниращ признак на браншовите организации е нестопанската цел. Те не се създават с цел реализиране на печалба. Нестопанските цели могат да бъдат от всяка област от обществения живот, могат и да бъдат свързани със задоволяване на частен интерес или пък за обществена полза. По друг начин казано - "... нестопанските организации се създават за задоволяване на нематериални интереси" (Боянов, 2011, с.79).

Целите на браншовите организации са тези, които учредителите си поставят при вземане на решение за учредяване. Те могат да бъдат обобщени така (Братоева, 2009, с.47):

- да представляват на интересите на членовете си, да ги подпомагат и насърчават, да отстояват правата и интересите им;
- да предоставят услуги съобразно потребностите на членовете си;
- да събират, обработват и предоставят съществена за сектора информация;
- да оказват консултантска помощ за членовете си по юридически, външноикономически въпроси според нуждите на съответния бранш;
- да предлагат различни форми за насърчаване и защита на сектора;
- да организират съвместно провеждане на маркетингови дейности от членовете си.

Всяка отделна организация има по-конкретни цели, свързани със съответния бранш. Например *Асоциацията на билкарите и гъбарите в Република България* си е поставила следните цели:

- да обединява всички физически и юридически лица, работещи в областта на билко и гъбопроизводството, както и в областта на търговията с билки, гъби и диворастящи плодове за защита на техните професионални и материални интереси;
- да работи за опазване и съхранение на естествените находища от билки, гъби и диворастящи плодове в страната;
- да работи за разширяване на находищата от билки, гъби и диворастящи плодове, чрез култивирането им;
- да работи за превръщане на билко и гъбопроизводството и търговията с билки, гъби и диворастящи плодове в траен поминък на населението в определени географски райони;
- да съдейства за създаването и приемането на законопроекти, като дава мнения за отстраняването на празноти, противоречия в нормативната уредба, касаеща дейността на билкарите и гъбарите в Република България;
- да установява и поддържа международни контакти със сродни организации, както и с други международни неправителствени органи, институции и организации от Европейския съюз и други региони.

Основните цели на *Българската асоциация на производителите на оранжерийна продукция* са:

- да подпомага и насърчава своите членове за развитие на ефективно българското оранжерийно производство при спазване

изискванията на нормативните актове за извършване на такава дейност;

- да отстоява и защитава правата и интересите на своите членове пред държавните органи, обществените организации и други физически и юридически лица в страната и чужбина с разработки и предложения;
- да разработва мотивирани предложения за промяна на нормативната уредба, включително и за хармонизиране на Българското законодателство с това на Европейския съюз в областта на оранжерийното производство и търговията с оранжерийна продукция;
- да лобира пред изпълнителната и законодателната власт за защита на интересите на бранша и на членовете на асоциацията;
- да обединява и подпомага усилията на членовете си за развитие на лоялна конкуренция в условията на пазарно стопанство, за производство на екологично чиста продукция и опазване на околната среда;
- да работи за постигане на професионално единство, колегиална солидарност и професионално взаимодействие между членовете на асоциацията.

### Дейност на браншовите организации

*Целите си браншовата организация постига чрез осъществяване на своята дейност.* Законът за юридическите лица с нестопанска цел използва различни термини, когато регламентира дейността им. "Веднъж използва понятието средства за постигане на целите, друг път говори за предмет на основна дейност, на трето място казва предмет на дейност. Това нормативно разноезичие понякога създава проблеми в правоприлагането" (Правна рамка на НПО-въпроси и отговори).

В Устава на *Асоциацията на билкарите и гъбарите в Република България* е посочено, че поставените цели се реализират чрез следните средства:

- подпомагане, насърчаване и защита на членовете на асоциацията, за постигане на по-голяма икономическа рентабилност от дейността им;
- организиране защитата на интересите и правата на членовете на сдружението пред държавните, обществени и други институции в Република България, включително подобрявайки взаимодействието с Минис-

- терството на околната среда и водите и Министерството на земеделието и горите;
- организиране и провеждане курсове, семинари, за повишаване знанията, уменията и квалификацията на членове на асоциацията, като издава удостоверения за това;
- организиране информирането на членовете на асоциацията относно действащото законодателство в областта на билко и гъбо производството и търговията с билки, гъби и диворастящи плодове;
- оказване методична помощ на членовете на асоциацията при експлоатацията на естествените находища от билки, гъби и диворастящи плодове, както и при разработване на съвременни технологии за култивирането им;
- предприемане действия пред съответните държавни органи за получаване на преференции за членовете на асоциацията в областта на външнотърговския режим, данъчното облагане, митническите тарифи и др.

Дейността на браншовите организации все още не е нормативно уредена. Законът за юридическите лица с нестопанка цел регламентира, че те могат свободно да определят средствата за постигане на своите цели. Ограничения в дейността могат да се наложат само със закон. Няколкото проекта на Закон за браншовите организации се опитват да конкретизират техните дейности.

*В обхвата на дейност на браншовите организации е участието в процеса на формиране на политики и приемане на нормативни актове, касаещи съответния бранш.* Сътрудничеството с неправителствени организации се превръща в общоприета практика на публично управление през втората половина на 20 век. То намира правна регламентация не само в конституциите и законите на развитите европейски демокрации, но и в международни и наднационални актове на Съвета на Европа и Европейския съюз. Според Съвета на Европа „участието на гражданите е в самото сърце на идеята за демокрация“ (Препоръка за участие на гражданите, Rec (2001) 19, 6 декември 2001 г.). Европейският съюз счита, че „демократията се основава на това, хората да могат да взимат участие в обществения дебат“ (Бяла книга за европейско управление, COM (2001) 428). Един от основополагащите принципи на ЕС – партньорството, се основава на консултиране и участие. Според чл. 11 от Договора за ЕО: „1.

Институциите поддържат открит, прозрачен и редовен диалог с представителните организации и гражданското общество. 2. С цел да осигури съгласуваност и прозрачност на дейността на Съюза, Комисията провежда широки консултации със заинтересованите страни“. Консултирането със заинтересованите страни, включително и представители на браншовите организации, "преди приемането на дадено политическо решение или нормативен акт се утвърждава като работещ механизъм, който води до повишаване на качеството на приеманите актове, както и на легитимността на вземаните решения и на управлението като цяло" (Участие на НПО в процесите на вземане на решения, 2009).

Съгласно българските правни норми, в България началото на законодателния процес може да бъде поставен от ограничен кръг лица и органи - народните представители или Министерския съвет (Славова, 2009). На този етап, браншовите организации могат да отправят предложения за законодателно уреждане на различни въпроси, адресирани до Народното събрание. То обаче може и да не обърне внимание на тези предложения и те да останат само като информация за депутатите, без реални последици. За да могат да вземат реално участие в първата фаза на законодателния процес, браншовите организации трябва да потърсят съдействие от народни представители или Министерския съвет, които да внесат тяхното законодателно предложение в Народното събрание.

Когато законодателните предложения бъдат внесени за обсъждане, тогава браншовите организации имат по-голяма възможност за участие. То може да бъде свързано с включване на експерти на тези организации във временните комисии или работните групи, които се създават към постоянните парламентарни комисии и които се занимават с уредбата на отделните въпроси по конкретен проблем. Законът допуска браншови организации, които имат интереси във връзка с въпроса, който се разисква, да присъстват на заседанията на постоянните комисии на Народното събрание по покана на техните членове. По този начин представителите им могат да изразят становище по поставените въпроси и да повлияят на вземането на законодателно решение.

Създаването на Икономическия и социален съвет към Министерския съвет даде възможност на нестопанските организации,

представени в него, да се включат в процеса на вземане на решения от държавните органи. Съветът е консултативен орган, със задача да съдейства за изявата на представителите на гражданското общество, за да могат гражданите да изразяват волята си по отношение на въпроси от социалната и икономическата политика на държавата. Основната му дейност е свързана с разработването на становища по проектозаконали и други актове на Народното събрание в икономическата и социална сфера, както и на анализи по проблеми в тях. Актовете, изработени от съвета могат да се публикуват в официалния му бюлетин и така да бъдат достъпни до заинтересованите лица. В състава на Съвета влизат по един представител от посочените в закона организации - организациите на селскостопанските производители; на производствените кооперации; на занаятчиите; на потребителите; на жените; на инвалидите; на пенсионерите; професионално-съсловните организации; екологичните организации; на организациите, подпомагащи социално слабите, инвалидите или лицата, нуждаещи се от грижи.

Участието на браншовите организации в процеса на формиране на политики и приемане на нормативни актове се реализира по три начина:

- предоставяне на информация;
- консултация;
- активно участие.

*Предоставянето на информация* означава, че браншовите организации знаят какви политики и закони се подготвят и обсъждат, за да могат да се включат със своето становище. Във връзка с това те разработват и внасят в държавните органи предложения, анализи, експертизи и други в интерес на развитието на съответния бранш. Освен това изготвят годишни доклади за състоянието на бранша, за неговите проблеми и приоритети и подготвят стратегии за развитието му.

*Консултацията* показва, че държавните органи се интересуват от позицията на браншовата организация по конкретен въпрос. В процеса на консултация се създават работни групи и комисии, организират се обществени дебати, писмени консултативни процеси и др. Активната страна в диалога е правителството, което поставя въпросите, дава срокове за отговорите, избира начините за консултиране. По негово искане браншовите организации могат да разработват нови нормативни акто-

ве, касаещи бранша, да изготвят становища и препоръки за промяна на действащи такива.

При *активното участие* правителството и браншовите организации са равнопоставени и всеки от тях може да стартира предложения за политики или проекти. Тази форма на взаимодействие е рядка. Пример за активно участие е референдум, иницииран от неправителствени организации.

На настоящия етап, може да се заключи, че в България все още липсва урегулиран механизъм на взаимодействие между браншовите организации и държавните органи, което води до слабото им участие в процесите на разработването на политики. Това създава впечатление от една страна, за липса на интерес на браншовите организации, а от друга за нежелание на държавната и местните власти да приемат направените от тези организации предложения.

*В обхвата на дейността на браншовите организации могат да влизат и регулативни функции, които допринасят за създаване на самоорганизация и подобряване на дейността в съответния бранш.* Възлагането на определени функции с нормативен акт е закономерна тенденция в създаваната нормативна регулация от съвременната европейска държава, чрез която се проявява принципът на публично-частното партньорство и провежданата политика на прехвърляне на дейности и функции от държавата към обществени организации. С възлагането на регулативни функции браншовите организации ще могат да извършват дейности като:

- да водят регистри, в които да вписват правоспособните стопански субекти в бранша;
- да изготвят и поддържат поименни списъци на експерти със специални познания в различните области, в услуга на своите членове, на държавни и общински органи и на възложителите по Закона за обществените поръчки;
- да издават свидетелства за произход и качество на стоките и услугите, както и други удостоверения, които служат на стопанските отношения, съгласно нормативно уредени процедури и доколкото не са възложени на други органи;
- да организират и провеждат професионално обучение, квалификация и преквалификация и да издават документи за професионална правоспособност съобразно действащите нормативни актове.

*От важно значение са дейности на браншовите организации като:*

- съдействие на членовете си за развитие на тяхната дейност чрез оказване на услуги, подпомагане установяването на делови връзки, популяризиране на техните възможности, продукти, услуги и др.;
- набиране и предоставяне стопанска и друга информация на членове си за подпомагане на тяхната дейност;
- оказване съдействие за доброволно уреждане на възникнали спорове в бранша между членовете си;
- участие в колективното трудово договаряне и в тристранното сътрудничество;
- сътрудничество със сродни организации в страната и чужбина и участие в дейността на европейски и други международни органи и организации;
- участие в национални и международни проекти и програми;
- съдействие за спазването на етиката и морала на почтения търговец, както и правилата за лоялно пазарно поведение в бранша;
- съдействие за повишаване на професионалното равнище на заетите в бранша, за създаване на здравословни и безопасни условия на труд и екологически чиста работна среда;
- участие в разработването на стандарти и технически изисквания към продуктите и услугите в бранша;
- разработване на предписания в бранша за добра производствена практика.

Когато законодателят визира средствата за постигане на целите, той има предвид предмета на основната нестопанска дейност. Браншовите организации имат право да се занимават и със стопанска дейност, за да могат да осъществят идеалните си цели и да си осигурят финансова самостоятелност. В нормативната уредба липсва определение за "стопанска дейност". В правната теория понятието се дефинира по различни начини. От една страна то се свързва с извършването на дейност, насочена към придобиване на печалба, което е същността на стопанската цел. От друга страна стопанската дейност се характеризира като синоним на търговска дейност, която е определена в Търговския закон. Следователно стопанската дейност е всяка законна дейност, извършвана от правните субекти, която е насочена към реализиране на печалба.

Свободата на извършване на стопанска дейност от браншовите организации е ограничена. Към общите законови изисквания, валидни за всички правни субекти са поставени и допълнителни:

- *допълнителност на стопанската дейност*, т.е. по обем да не надвишава обема на основната нестопанска дейност. Този критерий има не толкова финансови, колкото чисто организационни измерения. Допълнителна ще е тази стопанска дейност, при която по-голямата част от ресурсите на организацията (материални, финансови, кадрови) е мобилизирана в осъществяването на основната нестопанска дейност и по-малката част - в извършването на стопанската;
- *свързаност* с предмета на основната дейност;
- *приходите* от тази стопанска дейност следва да отиват изцяло за определените в устава цели.
- да се подчинява на условията и да спазва реда, определен със законите, регулиращи съответния вид стопанска дейност.

*Ползите* от извършване на стопанска дейност от браншовите организации са:

- тази дейност е начин за постигане на целите на организацията;
- по този начин се осигуряват допълнителни средства, които подпомагат нестопанската дейност;
- осигурява се устойчивост чрез набиране на средства от различни по характер и независими един от друг източници.

Законът поставя като изискване предметът на допълнителната стопанска дейност изрично да е регламентиран в устава или учредителния акт, а не да се използва само обща формулировка от типа „делки и дейности, незабранени от закона". "Предметът на стопанска дейност също така подлежи и на съдебно вписване. Ако не са спазени изискванията за посочване на предмета на стопанска дейност в устройствения акт или той не е вписан в съдебния регистър, извършването на стопанската дейност е незаконосъобразно." (Алексиева, 2011, с.12).

Например, в устава на *Българската асоциация на фермерите* е предвидено извършване на допълнителна стопанска дейност само, ако предметът на тази дейност е свързан със:

- организиране и провеждане на различни форми на обучение на фермерите;

- снабдяване на фермерите с необходимата информация за подобряване на производството, преработката и реализацията на произведената продукция;
- провеждане на бизнес-срещи на фермерите с други лица, имащи отношение към тяхната дейност;
- организиране даването на консултации и други услуги по въпроси, интересущи фермерите и свързани с тяхната дейност;
- подпомагане на фермерите във връзка с изготвянето на бизнес планове и други документи, необходими за нормалното функциониране на техните ферми и стопанства.

*Българската асоциация на производителите на оранжерийна продукция* определя като стопанска дейност:

- осъществяване на експертна, консултантска и рекламна дейност;
- издателска и разпространителска дейност на учебно-методически ръководства, информационна и специализирана литература, аудио- и видео материали свързани с целите на Асоциацията;
- закупуване на едро и доставка на суровини и материали за оранжерийното производство, необходими за дейността на членовете и продажбата им;
- закупуване на едро на машини и съоръжения необходими за оранжерийното производство и доставка на членовете си;
- маркетингови проучване за търговията и реализацията на оранжерийна продукция в страната и чужбина.

Може да се обобщи, че стопанската дейност на една браншова организация "... е всяка дейност, насочена към реализиране на печалба, регламентирана с устава или учредителния му акт, но приходите от която могат да бъдат използвани единствено за постигане на определените в устава или учредителния му акт цели, без възможност за разпределяне на печалба. Тя трябва да е допълнителна и свързана с предмета на основната дейност"(Алексиева, 2011, с.8). Нашето законодателство не прави разлика между дейност, свързана с целите и дейност, несвързана с целите. Изискването е приходите от дейността да се използват за целите на организацията. Освен това една и съща дейност може да се развива както от браншова организация, така и от друг стопански субект. Докато стопанските предприятия формират политиката си на

база представите си за пазара, при браншовите организации "... водещ фактор и стратегията за предоставянето на определен вид услуга на съответни групи от населението. В определени случаи една нестопанска организация може да намали таксата за ползване на услугата под реалните разходи като разликата до реалните разходи се компенсира от привлечени допълнително средства от други източници."(Отчетност в НПО)

Стопанската дейност на браншовата организация може да бъде извършвана и чрез друго юридическо лице – търговец, на което тя е учредител, едноличен собственик на капитала или има дялове/акции в него. Този вариант на организиране на стопанската дейност е удачен, когато тази дейност по своя обем или характер може да наруши някое от изискванията на Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Когато например, нейният обем се увеличи до размери, в които може да се превърне от допълнителна в основна, тогава е по-добре нейното извършване да бъде обособено в отделен субект – търговец. В други случаи учредяването на стопански субект, който да извършва стопанска дейност може да е свързано с решение на самата организация, която иска да запази своя чисто нестопански характер. "Допълнителни аргументи в полза на подобно решение биха могли да бъдат и нуждата от обособяването на мениджмънта и ресурсите на стопанската дейност, привличане на кредити, изчисляване на потенциални данъчни проблеми и други"(Правна рамка на НПО-въпроси и отговори).

Според целите, които си поставят и териториалния обхват на дейността, браншовите организации могат да се разделят на:

- *регионални* - членовете им са земеделски производители, функциониращи в определен район на страната и сектор на селското стопанство (*Регионална животновъдна асоциация – Сливен, Съюз на овощарите в Хасковска област, Асоциация на животновъдите в Странджа* и др.);
- *национални* - обединяват земеделски производители или регионални браншови организации от цялата страна. Могат да имат и клонове в определени градове. Такива са *Национална асоциация на зърнопроизводителите, Национална асоциация на млекопреработвателите, Национален съюз на земеделските кооперации в България* и т.н. Следва да се прави разлика между национална и национално призната браншова

организация. Последните са конфедерации (сдружения на сдружения), на които се признава правото да представляват производителите и преработвателите пред Министерството на земеделието и храните. Поради обстоятелството, че все още няма закон за браншовите организации, няма и отговор на въпроси като кои организации са представителни за даден бранш, как ще се процедира при наличие на повече от една национална организация в бранша и т.н.;

- *международни* - членовете им са браншови организации от различни страни (например *International Farming Systems Association - Europe Group, East African Community Cooperative Societies Bill, Copa-Cogeca* и т.н.)

Според Jean Bonnal, сътрудник Прехрана и земеделие на ООН, браншовите организации на земеделските производители следва да се ръководят от следните основни принципи (Bonnal):

- професионализъм - само земеделските производители могат да бъдат представлявани от тези организации;
- универсалност - всяко физическо или юридическо лице, което отговаря на критериите, заложи в устава на организацията, автоматично става неин член;
- представителство на всички категории земеделски производители: всяка категория земеделски производители в различните системи за производство, трябва да бъдат представени и да изразят своята гледна точка, за да бъде взета предвид при анализа на проблеми и предложения за селскостопанска политика;
- автономност - браншовите организации на земеделските производители могат свободно да избират своите цели за развитие, програмите си за действие, както и да управляват ресурсите си, без външна намеса;
- децентрализация - цялата система на представителство и процесът на вземане на решения трябва да дойде от по-долу. Тази децентрализация е необходимо условие за ефективното участие на земеделски производители, и за разглеждане на местните реалности. Децентрализацията на браншовите организации не означава, че те трябва да бъдат разпръснати. Институционалната структура за представителство следва да се схваща като съвкупност от децентрализи-

рани структури, национална мрежа, която улеснява обмена и сътрудничеството между тях и засилва цялата система на представителство пред публичните и частни партньори.

- несъвместимост между представителство и търговска дейност - браншовите организации на земеделските производители не трябва да извършват търговски сделки със своите членове.

В българската практика обаче не всички от изброените критерии са приложими. Членството не става автоматично. По въпроса с представителността на тези организации няма обществен консенсус, няма изработен механизъм, който да отчита позициите на всички браншови организации в даден сектор. Не е уточнен обхвата на дейността им в зависимост от дали функционират на регионално или национално ниво.

### Заклучение

Направеният анализ дава основание за следните *обобщения* при дефиниране на характеристиките и обхвата на този специфичен обект на изследване:

- по своята същност браншовите организации са доброволни самоуправляващи се сдружения и като такива не са подчинени на държавните органи. Наименованията за обозначаването им са различни - асоциации, съюзи, организации и т.н.;
- браншовите организации включват структури, съставени от физически и юридически лица и обединения на такива лица. По своя състав и предмет на дейност биват регионални, национални, международни;
- тези формирования нямат за основна цел извличане на печалба. Получените от дейността им приходи не се разпределят сред членове и учредители, а се използват за постигане целите на организацията;
- те имат право да осъществяват целите си, дори и тези които не са в съответствие със заявената държавна политика, но при условие че както тези цели, така и средствата за тяхното постигане, са законосъобразни;
- браншовите организации, които са със статут на юридическо лице следва да притежават правата, с които по принцип разполагат другите юридически лица и да са субект на същите административни, граждански

дански и наказателни санкции и задължения;

- за да подпомогне своята дейност с идеална цел, браншовата организация може да извършва всяка позволена от закона стопанска или търговска дейност, без за това да е необходимо специално разрешение, но при условие, че се спазват изискванията за притежаване на лиценз и разпоредбите, свързани с осъществяването на контрол, приложими към съответната дейност. Условието, които поставя законодателят, е приходите от тази дейност да се използват за постигане на целите, тя да е с допълнителен характер и предмета ѝ да е свързан с основния предмет на дейност на организацията;
- За постигане на своите цели, една браншова организация може да се обедини с други и заедно да образуват нови формирования, в които отделните организации запазват своята самостоятелност.

### Литература

Алексиева, П. *Стопанска дейност на юридическите лица с нестопанска цел*, Български център за нестопанско право, София, 2011

Боянов, Г., *Основи на гражданското право*, Авалон, София, 2011

Братоева, Л. *Мониторинг и отчетност на неправителствените организации*, Наръчник материали за европейски и местно право за НПО, Търговско-промишлена палата-Търговище, с финансова подкрепа на Оперативна програма Административен капацитет, 2009

*Закон за статистиката*, обн. ДВ бр.57 от 25.06.1999, посл. изм. и допълн. ДВ бр.15 от 15.02.2013г.

*Заповед № РД-07-316 от 29.11.2007г.* за утвърждаване на Класификация на икономическите дейности, за краткост наричана "КИД-2008", а за международно използване - NACE.BG-2008, издадена от председателя на Националния статистически институт, обн.

ДВ, бр. 107 от 18.12.2007 г., в сила от 1.01.2008 г.

Златарева, М., *Юридически лица с нестопанска цел*, Сиела, София, 2013

Отчетност в НПО, [www.aksyst.com](http://www.aksyst.com), 1.02.2015

Пачев, Т., Колев, Б. *Икономическа социология*, УИ "Стопанство", София, 2005

Пожаревска, Р., *Организациите с нестопанска цел в процеса на присъединяване към Европейската общност*, Научни трудове на УНСС, том 1, Университетско издателство Стопанство, София, 2005

*Правна рамка на НПО - въпроси и отговори*, <http://www.bcnl.org>, 08.02.2015

*Проект на Закон за браншовите организации на производители и преработватели на земеделска продукция*, 2010г., <http://parliament.bg>, 02.02.2015

Славова, М. *Правна рамка на СГО и ограничения при работата на НПО*, Наръчник материали за европейското и местно право за НПО, Търговско-промишлена палата Търговище, 2009, с.6-27

*Участие на неправителствените организации в процесите на вземане на решения*, Български център за нестопанско право, София, 2009

Bonnal, J. Contributor: Food and Agriculture Organization of the United Nations, *The Role of Intermediate Organizations: Agricultural Professional Organizations and Farmers' Associations*, <http://www.ciesin.org/22.12.2014>

Noya, A. & Nativel, C., *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Paris, 2003

---

Име на автора Ваня Кръстева Георгиева  
Университет Аграрен университет - Пловдив  
Катедра Счетоводство, финанси и статистика  
Адрес гр. Пловдив, ул. Менделеев, 12

e-mail: [georgieving@mail.bg](mailto:georgieving@mail.bg)



## БРАНШОВИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ - ПРАВНА УРЕДБА, ОРГАНИ, ЧЛЕНСТВО И ДОПЪЛНИТЕЛНИ РЕГИСТРАЦИИ

Ваня Георгиева

### BRANCH ORGANIZATIONS – LEGAL FRAMEWORK, AUTHORITIES, MEMBERSHIP AND ADDITIONAL REGISTRATIONS

Vanya Georgieva

**ABSTRACT:** *The functioning of the market economy in Bulgaria supposes strengthening the role of the branch organizations, which main function is to defend and protect the commercial entities' interests. These commercial entities also realize an active economic activity in a certain branch. The administrative and financial regulation of these structures is quite specific for every single country. There is no specific law in the Bulgarian legislation, which regulates the status and the activity of this type of structures. There is a general framework in the Law on the non-profit legal entities, which contains the principles of the: establishment, registration, functioning, activity and terminating non-profit organizations, and at the same time is valid for the branch organizations, as well. But, the specific characteristics of this particular group of legal entities, are not mentioned in that framework.*

*The main purpose of the research is to analyze the branch organizations' legal framework; to characterize the authorities, membership and registrations, which these legal entities have to go through.*

*It could be concluded, that the contemporary development stage of the Bulgarian economy could be characterized with a great amount of new features, which impose the legal framework of rights and obligations, and the clearer definition of the branch organizations' role as business representatives. The absence of Law on branch organizations is a precondition for the many blank spaces in the legal framework for regulating this specific legal entity: there is no accepted definition for "branch organization" in the world of law; there are no criteria for separating this type of formations from the other non-profit legal entities; the branch organizations' range of activity is not determined; the criteria for legitimacy and representativeness, of such kind of organizations, are not specified; there is no mutual agreement on the question about whether the law has to be the same for all kinds of branch organizations or there has to be an alternative – separate law for every single branch.*

**Key words:** branch organizations, legal framework, authorities, membership, private and public benefit.

#### Въведение

Функционирането на пазарната икономика в България предполага утвърждаване ролята на браншовите организации, чиято основна функция е да отстояват и защитават интересите на търговските субекти, осъществяващи активна стопанска дейност в даден бранш. Административното и финансовото регулиране на тези структури е специфично за всяка страна. В българското законодателство липсва закон, който да регламентира статута и дейността им. В Закона за юридическите лица с нестопанска цел се съдържа общата уредба относно учредяването, регистрацията, устройството, дейността и прекратяването на организациите с нестопанска цел, която като цяло се отнася и за браншовите организации. Същевременно в него не са отразени специ-

фичните характеристики на тази особена група юридически лица.

Целта на изследването е да се анализира правната уредба на браншовите организации, да се характеризират органите, членството, както и другите регистрации, през които трябва да преминат тези правни субекти.

#### Правна регламентация на браншовите организации

Правото на сдружаване е издигнато като конституционен принцип още в Търновската конституция, приета през 1879 год. Според чл.83 от Конституцията, българските граждани имат право да съставят дружества без всякакво предварително разрешение. Единствените ограничения са свързани с това, да не

носят вреда на държавния и обществен порядък, на религията и добрите нрави

В исторически аспект, първият закон, който въвежда вписването на подобен тип организации в съдебните регистри, т.е. те придобиват статут на юридическо лице е Закона за юридическите лица, приет пред 1933 год. Той е отменен през 1949 год. и неговото нормативно продължение е Закона за лицата и семейството, който е създаден през периода на въвеждане на плановата икономика, когато гражданското общество е стеснено твърде много по форми и изяви. Това се отразява и на правния режим на юридическите лица с нестопанска цел, предвиждащ държавен контрол от съответния ресорен министър съобразно сферата на дейност на организацията. В глава III от Закона за лицата и семейството, озаглавена Юридически лица, се съдържа правната уредба, която на практика възпроизвежда тази от 1933 г. От 2001 год. браншовите организации намират своята правна регламентация в Закона за юридическите лица с нестопанска цел. От друга страна, законодателството не забранява подобни обединения да съществуват и като неформални структури на гражданското общество, които на основата на свободата на сдружаването като основно конституционно право, да имат собствени правила за начина, по който ще постигат поставените от тях нестопански цели. Основната разлика в случая е, че последните не могат да действат като една отделна организация, която от свое име да участва в гражданския оборот, а поеманите права и задължения са от името на отделните лица, участващи в обединението.

Конкретен закон, регламентиращ устройството, организацията и дейността на браншовите организации липсва. Такъв "би бил полезен за уреждане на отношенията между бизнеса и държавата, още повече че в България няма традиции във воденето на равнопоставен диалог. Съществуването му би означавало да се признае необходимостта от браншовите организации като част от партньорския диалог с държавните институции в България. Той би дал правото на представителните браншови структури да оспорват пред съда законодателни актове, които са в разрез с интересите на сектора. Той би ограничил намесата на държавата в дейността на стопанските субекти, би дал възможност на браншовите обединения да се саморегулират, което на практика означава да се ограничи сенчес-

тата икономика"(Георгиева, 2005). Първите опити за изработването на Закон за браншовите организации започват 1992 год. Тогава в парламента е внесен законопроект от Никола Николов, но не се стига до неговото обсъждане. През 2004 год. проект на закон, разработен със съдействието на Германското дружество за техническо сътрудничество, минава на първо четене в парламентарната икономическа комисия. Не се стига обаче до неговото обнародване поради непостигане на единодушие по въпросите: колко на брой да са представителните браншови организации в един сектор, какви да са критериите за представителност, какви права да имат тези организации. В следващите години има още няколко опита за приемането на Закон за браншовите организации, които отново се оказват неуспешни. През 2010 година е разработен проект на Закон за браншовите организации на производители и преработватели на земеделска продукция, който също не е приет. Въпреки обединението в обществото по въпроса, че приемането на такъв закон ще запълни една празнина в нормативната уредба относно дейността и функциите на тези сдружения и ще утвърди техния статут като представители на бизнеса, такъв все още няма.

Към настоящия момент браншовите организации се учредяват, регистрират, управляват, преобразуват и прекратяват по реда на Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Този нормативен акт въведе наименованието "юридически лица с нестопанска цел" за означаване на организациите, създадени със социална насоченост и обществена полза, а не с цел формиране на печалба. Субекти по закона са сдруженията и фондациите. Браншовите организации са сдружения. Тяхната основна цел е да защитават интересите на своите членове.

За да се регистрира една браншова организация са необходими:

- заявление за вписване на браншовата организация;
- удостоверение за уникалност на името от "Информационно обслужване";
- протокол от Учредително събрание;
- устав;
- свидетелство за съдимост за всеки член на Управителния съвет;
- нотариално заверен списък на членовете на управителния съвет, които ще представляват Сдружението;

- заявление за вписване до окръжния съд;
- документ за платена държавна такса.

### Органи на браншовата организация

Браншовата организация функционира благодарение на своите органи - основни и допълнителни. Основни са органите, които Законът за юридическите лица с нестопанска цел изисква задължително да бъдат създадени - Общо събрание и Управителен съвет.

*Общото събрание* се състои от всички членове, като всеки от тях има право на един глас. То се свиква от Управителния съвет по собствена инициатива или по инициатива на най-малко една трета от членовете. Събранието е законно, ако на него присъстват повече от половината от всички членове. При липса на кворум то се отлага с един час по-късно на същото място и при същия дневен ред и може да се проведе, колкото и членове да присъстват. Общото събрание е върховния орган на браншовата организация и по закон има определени правомощия. Най-важните от тях са: промяна на устава, преобразуване и прекратяване на браншовата организация, избиране на членовете на Управителния съвет, одобряване на годишния отчет за дейността, приемане на бюджета, определяне размера на членския внос и други. Решенията в Общото събрание се взимат с обикновено мнозинство (ако уставът не предвижда друго). Решенията за промяна в устава, за преобразуване и прекратяване на сдружението, трябва да се взимат с мнозинство 2/3 от всички присъстващи.

*Управителният съвет* ръководи оперативната дейност на браншовата организация. Той се състои най-малко от три лица – членове на сдружението, които се избират за срок до 5 години. Юридически лица, които участват в браншовата организация, могат да посочват за членове на управителния съвет и лица, които не са членове на сдружението. По решение на Общото събрание функциите на Управителен съвет могат да се изпълняват от едно лице- Управител. Управителният съвет представлява организацията, изпълнява решенията на общото събрание, разпорежда се с имуществото, подготвя и внася в общото събрание проект за бюджет, както и отчет за дейността на организацията и т.н.

Възможно е браншовата организация да има и *допълнителни органи*, за които няма изискване, но не съществува и забрана да бъдат създадени. Относно тяхното наимено-

вание и функции няма никакви ограничения. Те могат да бъдат както колективни, така и еднолични. Техните функции могат да бъдат помощни по отношение на основните органи, но могат и да имат компетентност, специално делегирана за някои от областите на дейност в организацията. Техният статут и правомощия следва да са уредени в устава или други вътрешни актове. Например *Асоциацията на млекопреработвателите в България* има Контролен съвет и Научно експертен съвет. Контролният съвет следи изпълнението на решенията на Общото събрание и Управителния съвет; проверява финансовата дейност на Асоциацията и правилното стопанисване на имуществото и дава отчет за финансовото и състояние пред Общото събрание. Научно експертният съвет обсъжда актуални проблеми и перспективи за развитие на млечната промишленост; разработва стандарти за производство на български традиционни млечни храни; прави предложения за нормативни документи, свързани с добива и преработката на мляко и прочие. *Съюзът на производителите на захар и захарни продукти* наред с Общото събрание и Управителен съвет, има Контрольор и Отговорен секретар. *Националната асоциация на зърнопроизводителите* пък има следната структура на управление: Общо събрание, Управителен съвет, ръководен от Председател, Изпълнителен директор, Контролен съвет, Организационен и технически секретар.

*Уставът* на една браншовата организация съдържа:

- наименованието;
- седалището;
- целите и средствата за тяхното постигане;
- определянето вида на дейност - в частна или обществена полза;
- предмета на дейност;
- органите на управление;
- клоновете;
- правомощията на органите на сдружението;
- правилата относно начина на представяване на сдружението;
- правилата относно възникването и прекратяването на членството, както и реда за уреждане на имуществените отношения при прекратяване на членството;
- срока, за който е учредено сдружението;
- реда за определяне на размера и начина на внасяне на имуществените вноски;

- начина на разпределение на останалото имущество след удовлетворяването на кредиторите.

### **Членство в браншови организации**

Участието в браншовите организации се нарича членство. Обикновено стремежът на подобни формирания е да увеличават броя на членовете си. По отношение на правата и задължението на **членовете** на браншовата организация в Закона да юридическите лица липсва изрична разпоредба. Най-общо може да се говори за три групи права и задължения- имуществени, неимуществени и организационни (Правна рамка на НПО-въпроси и отговори).

*Имуствените права* включват възможността членовете да се ползват:

- от имущество на организацията по реда, предвиден в устава;
- от резултатите от нейната дейност по реда, предвиден в устава.

*Имуствените задължения* са свързани с:

- внасяне на имуществени вноски;
- задължението за членски внос.

*Неимуществени права* включват:

- правото на всеки член да участва в управлението;
- да бъде информиран за дейността на организацията;
- да се ползва от резултатите от дейността ѝ.

Основното *неимуществено задължение* на членовете е да имат поведение, което е съвместимо с тяхното членство в организацията.

*Организационни права* на членовете са правото на:

- упражняване на активно и пасивно избирателно право в органите на организацията;
- участие в заседанията на органите;
- изказване на мнение и правене на предложения в заседанията на органите;
- глас в органите;
- обжалване на решенията на органите;
- искане за прекратяване на организацията.

В устава могат да бъдат предвидени и конкретни *организационни задължения* като например задължение за участие в заседанията, за гласуване и други.

Някои браншови организации делегат членовете си на пълноправни, асоциирани и почетни. *Пълноправни членове* са физически и

юридически лица - професионално и пряко ангажирани в съответния бранш, които чрез своето членство съдействат за осъществяване целите и задачите на организацията, формулирани в Устава. За тях се поставя изискването да не членуват в алтернативни национални организации - сдружения с нестопанска цел от бранша. *Асоциираните членове* са косвено ангажирани в бранша и са настоящи или потенциални партньори на членовете на организацията. Те са със право на съвещателен глас в работата на Общото събрание. *Почетни членове* са лица, имащи големи заслуги за развитие на бранша, както и тези, които са допринесли изключително много за осъществяване на целите и задачите на организацията. Те също са с право на съвещателен глас, участват в заседанията на Общото събрание и Управителния съвет като изразяват своите становища и идеи.

### **Браншови организации - в частна и в обществена полза**

Законът за юридическите лица с нестопанска цел разделя организациите на учредени *в частна полза* и *в обществена полза*, като им е дадено право да се самоопределят. Ако браншовите организации са учредени в частна полза, в тях трябва да членуват най-малко три физически или юридически лица. Когато са създадени в обществена полза, трябва да включват поне седем дееспособни физически или три юридически лица. Последните следва да се впишат в специално създадения Централен регистър към Министерство на правосъдието. Една браншова организация, регистрирана в частна полза може винаги да се преобразува в обществена полза, но обратното не е възможно. Алтернативата е ликвидация на браншовата организация и регистрация на нова такава в частна полза. Браншовите организации, самоопределили се като учредени в обществена полза, са задължени да предоставят всяка година до 31 май информация за дейността си през изминалата година, с която оповестяват направени промени в управлението и регистрацията си, обявяват получените финансови средства и начинът на разходването им, както и каква обществено-полезна дейност са извършили през годината и други.

Що е обществена полза? В чл.38 от Закона за юридическите лица с нестопанска цел е определено, че юридическите лица с несто-

панска цел, определили се в обществена полза изразходват имуществото си за:

- развитието и утвърждаването на духовните ценности, гражданското общество, здравеопазването, образованието, науката, културата, техниката, технологиите или физическата култура;
- подпомагането на социално слабите, на инвалидите или лицата, нуждаещи се от грижи;
- подпомагането на социалната интеграция и личностната реализация;
- защитата на човешките права или на околната среда;
- други цели, определени със закон.

Следователно насочеността на организацията към публичното благо, към дейност, която обективно носи полза на обществото и изключва облагодетелстване на учредителите или трети ползвачи се лица в частност означава организацията да осъществява общественополезна дейност. (Токушев, 2001). Включването на "други цели" в изброяването по чл.38 от ЗЮЛНЦ прави категорията служене в обществена полза широкообхватна. Може да се приеме, че разпоредбата гарантира, че изброените цели няма да се тълкуват по прекалено ограничителен начин и понятието за обществена полза ще остане гъвкаво с течение на времето. "Защото обществената полза е динамично, а не статично понятие" (Златарева, 2013, с.300). Организациите в обществена полза се ползват с редица преференции, но и са подложени на по-голям контрол.

Браншовите организации в аграрния сектор се учредяват предимно в частна полза. Тяхната основна цел е да защитават интересите на членовете си, а косвено осъществявайки своята основна цел, те допринасят за развитието на съответния бранш, а от там - за просперитета на икономиката като цяло.

Тогава възниква въпросът: При условие, че една браншова организация е учредена в частна полза, това означава ли че може да претендира за представителност? Изобщо понятията "обществена полза" и "представителност" идентични ли са, когато това се отнася до браншовите организации? Отговор на тези въпроси може да даде бъдещият Закон за браншовите организации.

Проблемът за представителността е един от най-спорните при разглеждането на проектите за Закон на браншовите организации. Във всеки от тях се налага становището, че за

да се определят като работещи в обществена полза или представителни, браншовите организации следва да отговарят на определени критерии и изисквания. Ако приемем, че регистрираните в обществена полза организации са представителни, то е налице противоречие със Закона за юридическите лица с нестопанска цел, който дава право на формирането да се самоопределя.

"Препъни камък" са и критериите, на които трябва да отговаря браншовата организация, за да претендира за представителност. В някои от проектозаконите като определящи се приемат "годишните приходи" и "броят" на членовете. Налага се и становището, че за да бъде една браншова организация представителна, трябва да съществува в правния мир и да развива дейност през определен брой години. Спорен е въпросът дали да има една или повече представителни организации в даден бранш (Георгиева, 2005). Тепърва критериите ще се определят и обсъждат. В крайна сметка целта е да се създадат условия за равнопоставеност на всички съществуващи организации в даден бранш при кандидатстването им за представителност и същевременно да не се създадат условия за роене на съществуващи браншови организации в противоречие с европейските тенденции.

### **Други регистрации на браншовите организации**

След съдебната регистрация, браншовите организации трябва да преминат няколко други задължителни регистрации. Такава е регистрацията в БУЛСТАТ, която се прави чрез подадено Заявление в Агенцията по вписванията. За данъчни и осигурителни цели регистрацията в Националната агенция за приходите е служебна и се прави на база данните от регистър БУЛСТАТ. Освен това, браншовите организации са задължени да приемат вътрешни правила срещу прането на мръсни пари и финансирането на тероризма, като следва да се регистрират в Агенцията за финансово разузнаване. По Закона за защита на личните данни тези, които са работодатели или събират лична информация за определени лица, следва да се регистрират в Комисията за защита на личните данни.

Министерството на земеделието и храните (МЗХ) изисква браншовите организации от аграрния сектор да се "легитимират" като периодично публикува на интернет страница-

та си актуализирания им списък. Това легитимиране не трябва да се смесва с изискването за вписване на организациите с обществено полезна дейност в Централния регистър при Министерството на правосъдието. Фактът, че дадена организация е вписана в този регистър, не отменя задължението ѝ да се легитимира пред Министерството на земеделието и храните. С факта на легитимиране, държавата "признава" компетентността на браншовата организация да организира дейности в съответната област.

Упоменатите регистрации обаче бюрократизират твърде много дейността на браншовите организации в България. От друга страна те са общи за всички юридически лица (включително и търговски дружества). Подходящ начин да се облекчат структурите е възможността да се развие идеята за обединяване на всички регистри в един общ.

### Заклучение

В обобщение може да се направи извода, че съвременният етап на развитие на българската икономика се характеризира с редица нови черти, които налагат законодателна уредба на правата и задълженията и по-ясно формулиране ролята на браншовите организации като представители на бизнеса. Липсата на Закон за браншовите организации е предпоставка за многото празноти в нормативната уредба за регулиране дейността на този правен субект:

- не е възприето обосновано определение за "браншова организация" в правния мир;
- липсват критериите за разграничаване на този вид формирания от останалите юридически лица с нестопанска цел;
- не е уточнен обхвата на дейността на браншовите организации;

- не са конкретизирани критериите за легитимност и представителност на подобен тип организации;
- няма консенсус по въпроса за това законът да е един за всички браншови организации или пък да има алтернативност - отделен закон за всеки отрасъл.

### Литература

Георгиева, М. *Една представителна организация в брани*, в. Капитал, 05.02.2005, <http://www.capital.bg>

Георгиева, М. *Проектозаконът за браншовите организации*. Дисекция на една предизвестена смърт., в. Капитал, 16.04.2005

*Закон за лицата и семейството*. обн. ДВ бр. 182 от 9.08.1949г., посл. изм. и доп. ДВ бр. 120 от 29.12.2002г.

*Закон за юридическите лица с нестопанска цел*. обн. ДВ бр. 81 от 6.10.2000г., посл. изм. и доп. ДВ бр. 42 от 5.06.2009г.

*Закон за юридическите лица*. обн. ДВ бр. 13 от 20.04.1933

Златарева, М. *Юридически лица с нестопанска цел*, Сиела, София, 2013

*Правна рамка на НПО - въпроси и отговори*, <http://www.bcnl.org>

Токушев, В. *Някои проблеми в новата правна уредба на ЮЛНЦ*. Търговско право, бр. 3, 2001

---

Име на автора Вания Кръстева Георгиева  
Университет Аграрен университет - Пловдив  
Катедра Счетоводство, финанси и статистика  
Адрес гр. Пловдив, ул. Менделеев, 12

e-mail: [georgieving@mail.bg](mailto:georgieving@mail.bg)





**УПРАВЛЕНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ**

**Технически редактор**

Иван Димитров

Пенка Пеева

**Художник на корицата**

Красимир Николов

**Издателство**

Университет „Проф. д-р Асен Златаров”

**Формат** – 206 / 290

**Излязла от печат** – 22 юни 2015



**MANAGEMENT AND EDUCATION**

**Technical Editor**

Ivan Dimitrov

Penka Peeva

**Cover Design**

Krasimir Nikolov

**House Press**

Prof. Dr Assen Zlatarov University

**Format** – 206 / 290

**Published** – 22 June 2015