

CONTENTS

ECONOMICS, FINANCE, INVESTMENT, ACCOUNTING

| | |
|---|-----|
| IMPORTANCE OF MARKET PARTICIPATION FROM THE COMPETITIVENESS OF SERBIA Radica Jovanović, Zdravka Petković, Olivera Karić Nedeljković | 7 |
| ENERGY (NO) EFFICIENCY AND ECOLOGICAL PROBLEMS FROM SOCIAL-ECONOMIC CHARACTERISTICS FOR SOLUTION ON CORRIDORS OF BALKAN Edisa Brničanin, Miloš Stojanović, Sonja Becić | 16 |
| SOCIAL USEFULNESS AS CRITERION OF MANAGING FOR FINANCIAL AND ECONOMIC PROCESSES Ganna Likhonosova | 28 |
| DEVELOPMENT OF PERSONALITY IN UKRAINIAN SOCIETY: INEQUALITY, TENSION AND CONFLICT Tetyana Calinescu | 38 |
| THE IMAGE OF RURAL AREAS IN A DECENTRALIZED Ulyana Petrynyak. | 46 |
| ANALYSIS OF THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS OF STUDENTS FROM THE NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE ON THEIR ENTREPRENEURIAL INTENTIONS Nadya Davidenko, Adile Dimitrova | 51 |
| ANALYSIS OF THE IMPACT OF BEHAVIORAL FACTORS ON ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF STUDENTS FROM THE NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE Nadya Davidenko, Adile Dimitrova | 58 |
| ANALYSIS OF THE IMPACT OF ENVIROMENTAL FACTORS ON ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF STUDENTS FROM THE NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE Nadya Davidenko, Adile Dimitrova | 64 |
| FRAUDS AND IRREGULARITIES IN SPENDING MONEY FROM THE EU - PROBLEMS AND CHALLENGES Presiyan Vasilev | 71 |
| ИЗСЛЕДВАНЕ ТЕРИТОРИАЛНОТО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА МЕДИЦИНСКИ СПЕЦИАЛИСТИ, БОЛНИЧНИ ЛЕГЛА И ДОХОДИТЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО В БЪЛГАРИЯ Румяна Стоянова | 79 |
| ECOLOGICAL AND ECONOMIC CHARACTERISTIC OF THE ECONOMIC ACTIVITY Velika Bineva | 83 |
| ECONOMIC EFFECT RESEARCH IN MATHEMATICAL MODEL APPROBATION IN THE CRISIS MANAGEMENT Stoyanka Petkova Petkova-Georgieva | 87 |
| ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS DEVELOPMENT IN THE CONTROLLING SYSTEM Stoyanka Petkova Petkova-Georgieva | 93 |
| SUBSEQUENT EVALUATION OF GOODWILL - OVERVIEW OF EXISTING ACCOUNTING LEGISLATION Atanas Atanasov | 102 |
| FISCAL CONSOLIDATION OF THE NEW MEMBER STATES OF THE EU Dobrinka Stoyanova, Stefan Raychev, Blaga Madzhurova | 111 |
| ANALYSIS OF THE TAX LEGISLATION APPLICABLE IN TAXING THE INCOMES OF THE FARMERS AS NATURAL PERSONS Vania Georgieva, Nadezhda Blagoeva | 115 |

| | |
|--|-----|
| FACTORS FROM ACTIVITIES OF THE ORGANIZATIONS LEADING TO INSOLVENCY AND CRISIS | 121 |
| Daniela Yordanova | |
| SUB-SAHARAN AFRICA: A RECOURSE AND MARKETS BATTLEFIELD OR THE NEW ECONOMIC TIGER? | 129 |
| Eduard Marinov | |
| ECONOMIC ANALYSIS OF THE FIFTH MULTIPROPHY HOSPITAL FOR ACTIVE TREATMENT - SOFIA | 135 |
| Nikolay Popov, Tihomira Zlatanova | |
| INCREASING THE INNOVATION POTENTIAL OF BUSINESS ORGANIZATIONS, THROUGH THE STIMULATION OF GENERATION OF IDEAS BY EMPLOYEES | 142 |
| Petya Biolcheva | |
| DYNAMICS IN THE VALUES OF ECONOMIC INDICATORS OF METROPOLITAN MUNICIPAL HOSPITALS IN MARKET CONDITIONS | 149 |
| Veselin Milev, Romyana Yaneva | |
| THE RELATION “BULGARIA’S COMPETITIVENESS LEVEL ↔ DEVELOPING OF BULGARIA” | 155 |
| Sabrina Kalinkova | |
| METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DETERMINATION OF THE OPTIMUM SCOPE OF LOGISTIC PROCESSES AUTSOUCING | 162 |
| Adile Dimitrova | |
| PRACTICAL ASPECTS OF THE DETERMINATION OF THE OPTIMUM SCOPE OF LOGISTIC PROCESSES AUTSOUCING | 167 |
| Adile Dimitrova | |
| ANALYSIS OF THE MEANS FROM THE EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS UTILIZED BY THE BULGARIAN MUNICIPALITIES DURING THE PERIOD 2007-2018 PER REGIONS AND MUNICIPALITIES | 173 |
| Nikolay Milev, Lyuba Zheleva | |
| DEVELOPMENT OF THE COHESION POLICY OF THE EUROPEAN UNION. IMPLEMENTATION OF THE POLICY IN BULGARIA DURING THE PERIOD 2014-2020 | 181 |
| Nikolay Milev, Lyuba Zheleva | |

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКА, ФИНАНСИ, ИНВЕСТИЦИИ, СЧЕТОВОДСТВО

| | |
|---|-----|
| ЗНАЧЕНИЕ НА ПАЗАРНОТО УЧАСТИЕ ОТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА СЪРБИЯ Радица Йованович, Здравка Петкович, Оливера Карич Неделкович | 7 |
| ЕНЕРГИЙНА (НЕ) ЕФЕКТИВНОСТ И ЕКОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ ОТ СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗА РЕШЕНИЕТО НА КОРИДОРИТЕ НА БАЛКАНИТЕ Едиса Брничанин, Милош Стоянович, Соня Бекич | 16 |
| СОЦИАЛНАТА ПОЛЕЗНОСТ КАТО КРИТЕРИЙ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ И ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПРОЦЕСИ Гана Ликхоносова | 28 |
| РАЗВИТИЕ НА ЛИЧНОСТТА В УКРАЙСКОТО ОБЩЕСТВО: НЕПРАВИЛНОСТ, НАПРЕЖЕНИЕ И КОНФЛИКТ Тетяна Калинеску | 38 |
| ИМИДЖ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В УСЛОВИЯТА НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ Уляна Петриняк | 46 |
| АНАЛИЗ НА ВЛИЯНИЕТО НА ДЕМОГРАФСКИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА СТУДЕНТИТЕ ОТ НАЦИОНАЛНИЯ УНИВЕРСИТЕТ ПО БИОРЕСУРСИ И ПРИРОДОПОЛЗВАНЕ НА УКРАЙНА ВЪРХУ ТЕХНИТЕ НАМЕРЕНИЯ ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО Надя Давиденко, Адиле Димитрова | 51 |
| АНАЛИЗ НА ВЛИЯНИЕТО НА ПОВЕДЕНЧЕСКИТЕ ФАКТОРИ ВЪРХУ НАМЕРЕНИЯТА ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО НА СТУДЕНТИТЕ ОТ НАЦИОНАЛНИЯ УНИВЕРСИТЕТ ПО БИОРЕСУРСИ И ПРИРОДОПОЛЗВАНЕ НА УКРАЙНА Надя Давиденко, Адиле Димитрова | 58 |
| АНАЛИЗ НА ВЛИЯНИЕТО НА ФАКТОРИТЕ НА СРЕДАТА ВЪРХУ НАМЕРЕНИЯТА ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО НА СТУДЕНТИТЕ ОТ НАЦИОНАЛНИЯ УНИВЕРСИТЕТ ПО БИОРЕСУРСИ И ПРИРОДОПОЛЗВАНЕ НА УКРАЙНА Надя Давиденко, Адиле Димитрова | 64 |
| ИЗМАМИ И НЕРЕДНОСТИ ПРИ РАЗХОДВАНЕ НА СРЕДСТВА ОТ ЕС – ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА Пресиян Василев | 71 |
| STUDY ON GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF MEDICAL SPECIALISTS, HOSPITAL BEDS AND POPULATION INCOMES IN BULGARIA Rumyana Stoyanova | 79 |
| ЕКОЛОГО-ИКОНОМИЧЕСКА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ Велика Бинева | 83 |
| ИЗСЛЕДВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЕФЕКТ ПРИ АПРОБАЦИЯ НА МАТЕМАТИЧЕСКИ МОДЕЛИ ПРИ РАЗРЕШАВАНЕ НА КРИЗИСНИ СИТУАЦИИ Стоянка Петкова Петкова-Георгиева | 87 |
| РАЗВИТИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ФИНАНСОВ АНАЛИЗ В СИСТЕМАТА НА КОНТРОЛИНГА Стоянка Петкова Петкова-Георгиева | 93 |
| ПОСЛЕДВАЩО ОЦЕНЯВАНЕ НА РЕПУТАЦИЯТА – ПРЕГЛЕД НА СЪЩЕСТВУВАЩАТА НОРМАТИВНА УРЕДБА Атанас Атанасов | 102 |
| ФИСКАЛНА КОНСОЛИДАЦИЯ НА НОВИТЕ СТРАНИ ЧЛЕНКИ НА ЕС Добринка Стоянова, Стефан Райчев, Блага Маджурова | 111 |
| НАЛИЗ НА ДАНЪЧНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО, ПРИЛОЖИМО ПРИ ОБЛАГАНЕ ДОХОДИТЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНИ – ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА Ваня Георгиева, Надежда Благоева | 115 |

| | |
|--|-----|
| ФАКТОРИ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ, ВОДЕЩИ ДО НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ И КРИЗА | 121 |
| Даниела Йорданова | |
| СУБСАХАРСКА АФРИКА: ПОЛЕ НА БОРБА ЗА РЕСУРСИ И ПАЗАРИ ИЛИ НОВИЯТ ИКОНОМИЧЕСКИ ТИГЪР | 129 |
| Едуард Маринов | |
| ИКОНОМИЧЕСКИ АНАЛИЗ НА ПЕТА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ - СОФИЯ | 135 |
| Николай Попов, Тихомира Златанова | |
| ПОВИШАВАНЕ ИНОВАЦИОННИЯТ ПОТЕНЦИАЛ НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ, ЧРЕЗ СТИМУЛИРАНЕ ГЕНЕРИРАНЕТО НА ИДЕИ ОТ СЛУЖИТЕЛИ | 142 |
| Петя Биолчева | |
| ДИНАМИКА В СТОЙНОСТИТЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА СТОЛИЧНИТЕ ОБЩИНСКИ БОЛНИЦИ В ПАЗАРНИ УСЛОВИЯ | 149 |
| Веселин Милев, Румяна Янева | |
| ВРЪЗКАТА „РАВНИЩЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРИЯ ↔ РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ“ | 155 |
| Сабрина Калинкова | |
| МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ОПТИМАЛЕН ОБХВАТ НА АУТСОРСИНГА НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ПРОЦЕСИ | 162 |
| Адиле Димитрова | |
| ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ОПТИМАЛЕН ОБХВАТ НА АУТСОРСИНГА НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ПРОЦЕСИ | 167 |
| Адиле Димитрова | |
| АНАЛИЗ НА УСВОЕНИТЕ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ОБЩИНИ СРЕДСТВА ОТ ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТРУКТУРНИ И ИНВЕСТИЦИОННИ ФОНДОВЕ В ПЕРИОДА 2007-2018Г. ПО ОБЛАСТИ И ОБЩИНИ | 173 |
| Николай Милев, Люба Желева | |
| РАЗВИТИЕ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ. ПРИЛОЖЕНИЕ НА ПОЛИТИКАТА В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2014-2020Г. | 181 |
| Николай Милев, Люба Желева | |



IMPORTANCE OF MARKET PARTICIPATION FROM THE COMPETITIVENESS OF SERBIA

Radica Jovanović, Zdravka Petković, Olivera Karić Nedeljković

ЗНАЧЕНИЕ НА ПАЗАРНОТО УЧАСТИЕ ОТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА СЪРБИЯ

Радица Йованович, Здравка Петкович, Оливера Карич Неделкович

ABSTRACT: *Competitiveness is certainly a feature of modern business and whose efforts are being sought by all countries and their business entities. The rapid technological development and the flow of information, as well as the increase in uncertainty, are just some of the features of the modern market that pose new challenges for businesses. The market is globalized, while the success of each of its players depends on the level of competitiveness, innovation and flexibility. New competitive relations are being established, while small economies, such as Serbia, must build their way to the international market to improve the business and competitiveness of their businesses and base their experience on other countries. As Serbia's economy has been facing numerous problems in recent years, entered the process of transition and the implementation of reforms, all of which influenced the poor listing on the international market. The paper analyzes the competitive position of Serbia and is compared with the position of other countries in the region. It is noticeable that Serbia has improved its competitive position compared to previous years, but it is still insufficient to mate with its neighbors, who are generally better quoted than it.*

Key words: competitiveness, market participation, Serbia, Global Competitiveness Index

Introduction

The saturation of demand on the domestic market for some products, puts pressure on domestic producers of these products to improve quality and lower prices, and on this basis increase competitiveness on the world market. From the point of view of competitiveness, more important is the market share, that is, the increase in the participation of Serbian exports in the total imports of another country.

One of the basic indicators that can reflect the country's competitive ability in the international market is the coverage of imports by exports. The growth of this indicator in the exchange of Serbia with the world indicates an improvement in its position in commodity exchange. In the period from 2013, Serbia's market share is increasing, indicating improvement of the competitiveness of Serbian products.

State support in improving the competitiveness of domestic enterprises is of great importance and importance, in that the competitiveness of one country depends on the competi-

tiveness of its economic entities and the business environment that it is willing to provide.

Concept and determinants of competitiveness

The concept of competitiveness can only be viewed on the basis of a multidisciplinary approach. Within the framework of the theory of foreign trade, competitiveness is defined as the ability of the seller or exporter to conquer foreign markets and, with favorable conditions of production and sales, imposed on the demands of foreign customers (consumers - users) and to acquire them for the purchase of their own, instead of the products of other bidders, competitors. [1] The significance of international trade is that it encourages national productivity by allowing the product specialization of each country in those areas in which it achieves competitive advantages.

The theory of competitiveness is gaining in importance during the 1970s, following major disruptions in the world economy caused by fluctuations in the international oil market. The first, and especially the second oil shock, initiated a

series of balance of payments problems in OECD member countries, setting export competitiveness to the level of issues of priority national importance. At the same time, the world economy was confronted with the effects of major changes in the field of technology and technology, which had a strong impact on the structure of industrial production and professional skills of the workforce, and consequently on the export specialization of business entities in the international market.

The primary goal of each country is to increase the standard of living of its population. The achievement of this goal depends primarily on the productivity of national resources - labor and capital, which are defined as the volume of output per unit of work or capital. However, it also depends on the quality and design of products, as well as on the efficiency of production, whose sum impact on economic growth is defined through the dynamics of total factor productivity.

No country can achieve a competitive advantage in all sectors of production, as national availability of resources is limited. An optimum solution for one country's economy is engaging and channeling resources into the most productive branches. Thus, the expansion of exports of the most productive industries is encouraging the process of moving more productive activities into other countries, from which imports would be more profitable than production in their own direction. [2]Micro and macro dimensions of competitiveness are mutually conditioned. UNCTAD experts conclude that "the global ability of the national economy to export reflects the success of its companies as a whole, their dynamism and ability to compete, but also that their behaviors and successes are conditioned by a complex set of structural parameters that characterize the national environment in which they do business "[3]

Factors of production that characterize one country, and have a particular impact on the competitiveness of the economic sectors, constitute a set of heterogeneous categories such as human resources, infrastructure, and more. The availability of these factors alone is not sufficient for competitiveness, but it is an important way in which they are used. A major contribution to the study of international competitiveness of enterprises and specific sectors was given by Michael Porter, who emphasizes that the primary economic goal of each country is to achieve long-term growth and achieve a higher level of living

standards for its citizens. [4] The ability to achieve this is conditioned by the productivity with which the resources of that country are used. The competitiveness of a nation depends on the ability of its economy to innovate and improve. Thanks to pressure and challenge, companies gain an edge over the best global competitors, and the benefits come from the existence of strong domestic competition, aggressive domestic suppliers and demanding local customers.

In an effort to answer why a company located in one country acquires competitive advantages over other domestic and foreign firms, Porter has formulated a theory of competitive advantages and identifies four key determinants of the competitive advantages of specific sectors of the economy of a country (production factors, demand conditions, level of development related and the accompanying sectors and the structure and rivalry of firms), which represent a complex system and interact with one another. At the macro level of observation, almost any similarity between the competitiveness of enterprises within the domestic economy and the country's competitiveness within the world economy is disappearing. At the macro level, competitiveness is the ability of a particular state to produce and distribute goods and services in international trade, in competition with goods and services produced in other countries, and this is done in a way that leads to an increase in living standards.

The traditional method of positioning the country in the world economy was based on the assumption that macro-competitiveness is almost exclusively determined by relative prices, costs and exchange rate. This approach has been subjected to severe criticism of its predominant reliance on price competitiveness factors, but it has survived in the concept of governments of most countries, which continued to foster income and foreign exchange policy as the main mechanisms for boosting exports. On a micro level, competitiveness means the ability of the company to compete, grow and be profitable in the market. The achievements of a company on the domestic market, or an increase in its participation in this market, reflect the growth of its competitiveness in relation to companies from the country and abroad. For the competitiveness of a company's products, it is very important that its suppliers of raw materials, materials for reproduction, parts, subassemblies, assemblies and equipment are internationally competitive. Through such suppliers, the company can gain important advantages in building international competitive-

ness. That is the importance of the third determinant.

With the pronounced growth of the internationalization of the company and the economy as a whole, there are increasingly more problems of international competitiveness, both of concrete enterprises, ie of their products and services, as well as of certain narrow or wider sectors, but also of the economy as a whole. [5] Strong competition on the domestic market often forces businesses to increasingly focus on a foreign market to adapt their offer, and thus increase their competitiveness. Porter stresses that the intensity of competition on the domestic market is even more important than the number of rivals, as it contributes to companies investing maximum stocks in order to increase competitiveness. Fair competition is always positively affecting productivity growth. New companies on the market are desirable because they bring new technologies, and therefore, it is necessary to remove barriers that prevent the entry of new businesses to the market, as far as possible.

Serbia, as a small country, observed internationally, economic growth must be based on intensive cooperation with other countries. UN sanctions have led in the long run to breaking business relations between domestic companies and foreign partners. Since the process of recovery of the Serbian economy in the international market is neither fast nor simple, economic growth in Serbia is still accompanied by insufficient exports. However, in the long run, Serbia needs to adopt a strategy of economic development based on export-oriented economic growth, and in achieving this goal, the country's total potential must be engaged. In this respect, a model of stimulation of trade that emphasizes specialization, based on competitive advantages, should be affirmed. Are, and to what extent, Serbian companies are competitive on the international market, and what are the factors on which they base their competitiveness and the competitiveness of their products? The answers to these questions require an analysis of the position of domestic companies in foreign markets, in order to see how foreign customers see Serbian products.

Effects of Serbia's market share in world exports

Market participation is an indicator of export competitiveness of the economy, which indicates

whether the growth or decrease in exports is the result of an improvement or deterioration in the export competitiveness of the economy or is the result of an increase or decrease in the export market. The market share of an economy is calculated as the weighted average of the commodity exports of the economy in imports of its main foreign trade partners, determined by the size of their share in the exports of that economy. At the same time, the participation of individual foreign trade partners in exports of this economy is taken as the weight for the calculation of average weights using the Fischer formula. [6]

Serbia's market share in this part of the work is based on the trade performance index (TPI) based on the latest available data for 2014. This is a composite index that contains 22 indicators in each of the observed countries grouped into three groups: (1) general profile, (2) the position of the land and (3) changes in export performance over the last five years. Of the 14 sectors, the following were selected: fresh and processed food, chemical products, semi-products, information technology (IT) and consumer electronics, transport equipment, minerals. The choice of most sectors was made according to their importance in Serbia's exports, but also according to the growing importance of the sector in world trade (IT and consumer electronics), in order to see the position of Serbia in terms of export performance in such sectors. The seven sectors surveyed make up a total of 0.77% of the global market for these sectors in 2014, with the highest prevalence of processed food, and the smallest share of IT and consumer electronics and minerals [7] (Table 1).

According to the latest available data for 2014 on the total trade performance index-TPI (formed on the basis of all 22 indicators), the best exported sectors of Serbia are Processed Food and Semi-products, and then Chemicals. Taking into account the dynamics of Serbia's trade performance (index of change) in the observed sectors in the period 2010-2014. we can conclude that in these three sectors Serbia is significantly worse positioned, than by the current index. Based on the index of changes in export performance, the best results were achieved by the Transport Equipment sector (Serbia is 28th out of 150 countries), followed by Minerals, Semi-Products and IT and consumer electronics.

Table 1. Participation of selected sectors of Serbia in world exports and TPI by sectors [8]

| | Participation in World market | | Trade Performance Index (TPI) | | Number of countries |
|-----------------------------|-------------------------------|------|-------------------------------------|--------------------------|---------------------|
| | % | Rank | Rank according to the current index | Rank by index of changes | |
| Fresh food | 0,15 | 71 | 54 | 138 | 178 |
| Processed food | 0,24 | 54 | 25 | 132 | 166 |
| Chemicals | 0,08 | 61 | 34 | 155 | 158 |
| Semi-finished products | 0,14 | 58 | 26 | 90 | 153 |
| IT and consumer electronics | 0,02 | 56 | 44 | 96 | 126 |
| Transport equipment | 0,12 | 44 | 48 | 28 | 150 |
| Minerals | 0,02 | 106 | 62 | 62 | 170 |

Source: *Trade competitiveness map*, ITC database (<https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/>)

Serbian products show traditionally high competitiveness in the former republics, Bosnia and Herzegovina (with a rising trend) and Macedonia (with a declining trend), where their representation is greatest. This trend has also been transmitted to Croatia and Slovenia in recent years (recording a continuous increase in participation). Of the developed countries, Serbia's market share is the largest in Italy, while other EU countries are recording continuous increases in market share. The market share in the surrounding countries, new EU member states, Romania and Bulgaria has also increased. Market share shows that in the period 2013-2018. Export growth was the result of the expansion of export markets, while, in contrast, the growth of export trade was the result of the simultaneous expansion of export markets and the improvement of competitive positions. In other words, export competitiveness had a significantly greater impact on total market share. However, generally speaking, the improvement of competitiveness was gradual and focused on all markets, which is insufficient to significantly improve the competitiveness of Serbia in relation to the main foreign trade partners. The long-term competitiveness of the Serbian economy can not be secured by the existing economic structure, which determines the structure of commodity exports. One of the basic indicators that can reflect the country's competitive ability in the international market is the coverage of imports by exports. The growth of this indicator in Serbia's exchange with the world indicates an improved position in commodity exchange: from 59% in 2011 to 77% in 2017 and 74% in 2018. Among the first 15 countries of the world that are most important for the total export potential of Serbia, there are three

members of CEFTA 2006: Bosnia and Herzegovina, Montenegro and Macedonia. The share of Serbia's trade with the EU in total domestic foreign trade increased from 2013 to 2018, from 62.8% to 67.2%, while imports fell from 61.8% to 60.1%.

The increase in the EU share in Serbian exports in the long term would lead to an improvement in the structure of total exports due to the continuous improvement of the EU import demand, which the Serbian export sector would have to adjust (Table 2).

The volume and dynamics of domestic demand growth create a condition for competitiveness in the world market. If the demand on the domestic market is sophisticated, which means that customers have profiled desires and seek quality, then satisfying it implies high standards of product quality, service, service and packaging. The dynamic growth of this demand can stimulate the introduction of new technology in production, which creates the conditions for growth of competitiveness. The saturation of demand on the domestic market for some products, puts pressure on domestic producers of these products to improve quality and lower prices, and on this basis increase competitiveness on the world market.

From the point of view of competitiveness, more important is the market share, that is, the increase in the participation of Serbian exports in the total imports of another country. In the period 2013-2018. Serbia's market share is increasing, indicating an improvement in the competitiveness of Serbian products.

Table 2. Serbia's trade of goods with the EU (EUR million,%) [9] - [10]

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Export to the EU | 6907 | 7205 | 7907 | 8870 | 9944 | 10900 |
| EU share in exports | 62,8 | 64,6 | 65,7 | 66,0 | 66,1 | 67,2 |
| Total merchandise exports | 10995 | 11158 | 12038 | 13432 | 15050 | 16271 |
| Imports from the EU | 9561 | 9773 | 10229 | 10792 | 12102 | 13218 |
| EU share in imports | 61,8 | 63,0 | 62,4 | 63,2 | 62,4 | 60,1 |
| Total commodity imports | 15468 | 15490 | 16086 | 17068 | 19396 | 21918 |

Source: National Bank of Serbia (NBS), Republic Institute for Statistics (RZS)

In addition, data on exports grouped according to industrial grenades indicate that certain positive changes occur in the Serbian export economy. Namely, if we look at exports by industrial branches, we can conclude that there is an increase in the share of the leading four industries (basic metals, food products, rubber and plastic products, chemistry) that account for over two fifths of industrial production and almost 53% of domestic exports. It is indicative that in these industries privatization processes have moved far and their increase in production in the last four years is largely based on foreign orders. These industrial branches have over-export growth in recent years. It is realistic to expect that without the inflow of foreign capital, it will not be possible to account for a significant increase in merchandising potential for exports. The established structure of domestic exports does not give an objective chance for a significant increase in exports as a whole. The reasons for this lie in the weak competitiveness of domestic exporters in the foreign market, in particular the EU market, as well as the non-adaptability of non-performing domestic export performance.

The traditional structure of domestic exports shows a delay in structural changes in the import demand of developed countries. As a result, the increase in exports in recent years has largely rely on previously installed capacities, with often obsolete technology, so it was necessary to provide a significant increase in the physical volume of exports for a more sensitive increase in exports. This practically means that the prices of domestic exports are lower than the effective prices of products of higher processing phases, so exports often have losses.

Analysis of Serbia's competitiveness with countries in the region

According to the report of the World Economic Forum on Global Competitiveness for 2016-2017. year, Serbia ranks 90th out of 138 countries. This result represents a growth of 4 positions compared to the previous year in which Serbia ranks 94th, while the Global Competitiveness Index (IGK), ranging from 1 to 7, increased from 3.89, as it was the previous year, to 3.97. [11] A slight improvement can be noted in almost all pillars of competitiveness. Improving the position of Serbia is a result of the current perception of the business world about the country's ability to provide long-term stable economic growth. According to overall competitiveness, measured by the IGC, in 2017, Serbia ranked 78th in the ranking list, which includes 137 countries with a recorded IGK value of 4.14. Compared to the previous year, the value of IGC for Serbia has increased by 0.17, which has dominantly influenced the improvement of Serbia's position by 12 places. The improvement in the dimensions of Serbia's global competitiveness, as stated in last year's report, continued with the additional increase in the index values for all pillars of competitiveness.

The IGK value of 3.90 Serbia achieved before the first wave of the crisis in 2008, in order for the next year, the value of IGK noticeably dropped to 3.77. After that period, a gradual recovery followed, in 2013, the value of IGK would again drop to the level of 2009, while in 2014 it returned to the level of historical maximum of 2008. In 2017, Serbia achieved the highest level of IGK of 4.14. Of the countries in the region where the increase in the value of IGCs

has been recorded, Hungary and Albania stand out, which, on average, had a change in their pillars of 3.1% and 2.96% on average, which led to a change in their rank for 9 , or 5 positions on the list. At the same time, Romania recorded a de-

crease in the value of IGK by 0.02 in relation to the previous year or 0.47%, which led to deterioration of the country's placements in six positions [12] (Table 3)

Table 3. Global Competitiveness Index and Country Rankings by IGC (2013-2017)

| | The Global Competitiveness Index (IGK) | | | | | Rank of countries according to IGK | | | | |
|--------------|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------------------------|-------|------|------|--------|
| | 2013 ¹ | 2014 ² | 2015 ³ | 2016 ⁴ | 2017 ⁵ | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Albania | 3,85 | 3,84 | 3,93 | 4,06 | 4,18 | 95 | 97 | 93 | 80 | 75 |
| Should | 4,02 | n.a.* | 3,71 | 3,80 | 3,87 | 87 | n.a.* | 111 | 107 | 103 |
| Bulgaria | 4,31 | 4,37 | 4,32 | 4,44 | 4,46 | 57 | 54 | 54 | 50 | 49 |
| Croatia | 4,13 | 4,13 | 4,07 | 4,15 | 4,19 | 75 | 77 | 77 | 74 | 74 |
| Hungary | 4,25 | 4,28 | 4,25 | 4,20 | 4,33 | 63 | 60 | 63 | 69 | 60 |
| SR Makedonia | 4,14 | 4,26 | 4,25 | 4,23 | n.a.** | 73 | 63 | 60 | 68 | n.a.** |
| Montenegro | 4,20 | 4,23 | 4,20 | 4,05 | 4,15 | 67 | 67 | 70 | 82 | 77 |
| Romania | 4,13 | 4,30 | 4,32 | 4,30 | 4,28 | 76 | 59 | 53 | 62 | 68 |
| Slovenia | 4,25 | 4,22 | 4,28 | 4,39 | 4,48 | 62 | 70 | 59 | 56 | 48 |
| Serbia | 3,77 | 3,90 | 3,89 | 3,97 | 4,14 | 101 | 94 | 94 | 90 | 78 |

Source: The World Economic Forum (WEF) (2013, 2014, 2015, 2016, 2017)

* Due to the inability to collect data for Bosnia and Herzegovina in 2014, index and rank values are omitted from the table. ** Due to the inability to collect data for SR Macedonia in 2014 2017, index and rank values are omitted from the table.

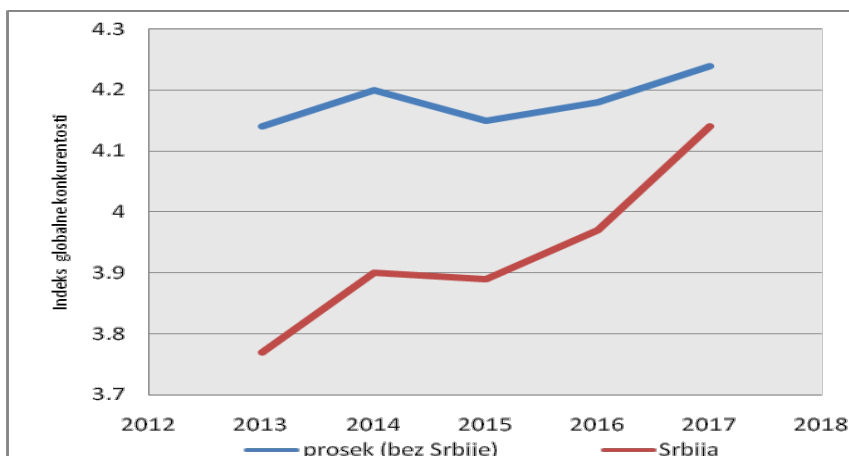
The report includes: 1) 148 countries; 2) 144 countries; 3) 140 countries; 4) 138 countries; 5) 137 countries

According to the IGC, in 2017, Serbia was only better placed than Bosnia and Herzegovina, which ranks 103rd in the ranking of the World Economic Forum (SEF). Among other countries in the region, Montenegro has improved the value of IGK, which is in front of Serbia in the 77th position, while Croatia, with the increase in the value of IGK, kept the same 74th place on the ranking list as in the previous year. Progress on the list for five places was also achieved by Albania, which is now at the 75th position with an increase in IGK value of 0.12 points. Among the best placed economies in the region are Romania, which is this year's 68th with a deterioration of 6 rankings, followed by Hungary, which improved its position by 9 places and Slovenia, which again improved its position and took 48th place in the SEF list .The World Economic Forum (SEF) published a new list of the Global Competitiveness Index for 2018, where Serbia has advanced five places in comparison to the previous year and now occupies the 65th position of a total of 140 countries, with an estimated IGC of 60.9. The greatest progress in 2018 was achieved in the areas of macroeconomic stability, financial system, innovation capacity, and infrastructure.

Also, Serbia has made the biggest progress - index growth - in relation to the countries of the region. Movement of IGC for Serbia and countries from its environment in the period 2013-2017. is presented in Chart 1. On the chart, the data from Table 3 shows the movement of the IGC for Serbia and the average of the observed countries, from which it can be concluded that although there is a trend of growth in the case of Serbia, there is much greater instability, which is reflected in significant oscillations in a short period of time compared to the average of the countries observed. After a slow recovery in 2013, there was a fall again on the list that was one of the major in the observed group of countries. In the last three years Serbia has recorded somewhat faster growth of IGK than the average of the countries surveyed.

In addition to Romania, according to data from the report, all countries in the region recorded an improvement in the value of IGC in 2017, which averaged about 0.08 points or 1.97% compared to the 2016 figure. At the same time, Serbia recorded an increase in the IGC of 0.17 or 4.28%, which contributed to the reduction of lagging behind the region's average.

Picture 1. Movement of the IGC for Serbia and the average of the selected countries [12]



Source: WEF (2013, 2014, 2015, 2016, 2017.)

The rise in the value of IGC for Serbia and improvement on the ranking list is the result of changes in several dimensions of competitiveness in combination with a markedly more robust growth in almost 60% of competitiveness pillars. Table 4 and accompanying Chart No. 2 show the structure of IGCs along the bearing pillars of competitiveness and ponders for the group of

columns used in calculating the final value of the index.

The table shows changes in the value of IGC by columns for the period 2016-2017. on the basis of which it is possible to clearly identify which pillars are responsible for changing the value of IGC between the years to come. [13]

Table 4. Value of IGC by competitiveness pillars (2016-2017) [12]

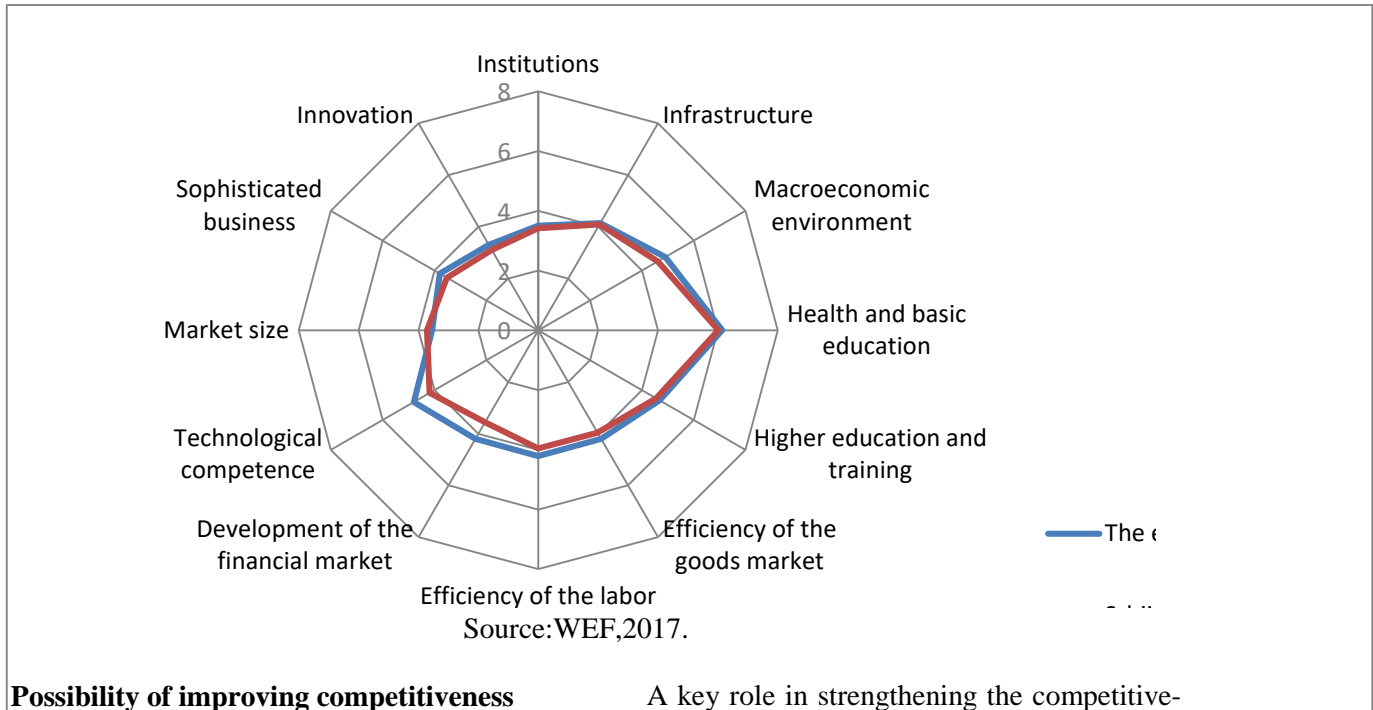
| | 2016 | Change | 2017 | |
|-----------------------------------|------|--------|------|-----|
| 1. Institutions | 3,31 | → | 3,42 | 40% |
| 2. Infrastructure | 3,94 | → | 4,09 | |
| 3. Macroeconomic environment | 4,12 | → | 4,61 | |
| 4. Health and primary education | 5,97 | → | 6,02 | |
| 5. Higher education and training | 4,40 | → | 4,55 | 50% |
| 6. Efficiency of the goods market | 3,78 | → | 3,96 | |
| 7. Efficiency of the labor market | 3,84 | → | 3,96 | |
| 8. Financial market performance | 3,41 | → | 3,56 | |
| 9. Technological competence | 4,05 | → | 4,19 | |
| 10. Market size | 3,63 | → | 3,72 | 10% |
| 11. Sophistication of business | 3,15 | → | 3,52 | |
| 12. Innovation | 2,97 | → | 3,11 | |

Source: WEF (2016 - 2017.)

Among the pillars of competitiveness where the highest increase in the index value was recorded, the pillar of the Macroeconomic Environment is highlighted. Within the first four pillars, which together represent a group of basic factors of competitiveness, it is noticeable increase in the index value achieved by the Infrastructure pillar. All the pillars within the group that represent the factors of increasing efficiency have achieved a sensible progress.

By comparing the average values recorded in the countries from the environment with the results of Serbia, we can notice that in spite of the notable progress in the pillars of the Efficiency of the goods market, the Development of the financial market and the Technological competences, there is still a lag. In other pillars, the negative gap is neutralized and in the case of the pillar Market size Serbia is above the average of neighboring countries.

Picture 2. The value of IGK on the pillars of competitiveness for Serbia and the countries of the region



Possibility of improving competitiveness

The competitiveness of an economy represents the degree of success of its positioning within the global economy. High degree of competitiveness of the economy is necessary for its integration into world currents. No economy can expect long-term sustainable growth unless there is a growing export. In addition, growth in competitiveness is a prerequisite for foreign direct investment inflows, which, along with capital inflows, carry new technologies and knowledge as well as the possibility of easier access to foreign markets.

Serbia's economy must be involved in world trends, it should be export-oriented and capable of quickly adopting new technological solutions and creating its own technological innovations. Serbia's development orientation should be the inclusion in the processes of globalization, integration and realization of reforms in the economy and society. Changing the structure of the domestic economy will enable a significant economic recovery and raising the level of competitiveness. Special treatment in development policy should have successful export branches. It is necessary to provide rational use of domestic and foreign technologies for the development of the economy and strengthening of exports. One of the main components of the competitiveness of the economy is its institutions. They are one of the limiting factors in the development of the Serbian economy.

A key role in strengthening the competitive-

ness of Serbia's economy has been the improvement of productivity of business. Factors that contribute to the increase in productivity are technological progress, the rate of utilization of production capacities, the scope and capabilities of employees, the management capabilities, the organization of production, as well as the way resources are disposed of, raw materials and energy sources. Prerequisites for increasing the competitiveness of domestic enterprises are: [14]

- Completion of privatization of social enterprises,
- Restructuring and privatization of large business systems and public enterprises,
- Encouraging the development of the SME sector..

Given that Serbia is a small country in economic terms, the only way to achieve economic growth is that its businesses internationalize their business activities and start to operate more in the foreign market. As one of the explanations of the weak foreign trade results of Serbia, and above all exports, the insufficient competitiveness of domestic producers in the foreign market is noted. Domestic companies are not able to be more successful on the foreign market than other companies in the same business area. Bearing in mind the long-standing isolation from the world market, and the fact that the creation of an adequate environment for the growth and development of domestic enterprises goes quite slowly, Serbia's export performance is not a surprise.

Serbia's export potential is characterized by low competitiveness with a high degree of diversification and a small effect of economies of scale [15].

The optimal policy of fostering competitiveness includes measures aimed at improving the conditions for growth, as well as improving the structure of exports. In addition to formulating an export promotion strategy that identifies products in which the country is competitive, it is necessary to continue the accelerated privatization with capital inflow and transfer of modern technology, the adoption of European and world standards, as well as improving education, further liberalization, or full integration into the world economy .

Given today's conditions, it is realistic to assume that Serbia is more engaged in price competitiveness than in qualitative improvements because in an international competitive game, technologically superior partners retain their competitiveness with increasing quality, and those inferior compete with prices (technological restructuring can not happen at the moment and price competition can).

Conclusion

Since the process of recovery of the Serbian economy in the international market is neither fast nor simple, economic growth in Serbia is still accompanied by insufficient exports. However, in the long run, Serbia needs to adopt a strategy of economic development based on export-oriented economic growth, and in achieving this goal, the country's total potential must be engaged. In this respect, a model of stimulation of trade that emphasizes specialization, based on competitive advantages, should be affirmed.

Are, and to what extent, Serbian companies are competitive on the international market, and what are the factors on which they base their competitiveness and the competitiveness of their products? The answers to these questions require an analysis of the position of domestic companies in foreign markets, in order to see how foreign customers see Serbian products.

References

1. Unković, M.1988. World Economy Today, Yugoslavia Public, Belgrade, p.149.
2. Perroux, F.1982. Qu'est-ce qu'etere competitiv'in Rieffers J.L.ed., Economic et finance internationales, Economica, Paris, p. 88.
3. UNCTAD, 1987. Trade and Development Report, Geneva.
4. Kovačević, M. 2004. "Long-term tendencies, situation and limitations of the growth of competitiveness of Serbia's economy and exports", Ekonomski anali, Belgrade, p. 39.
5. Kovačević, M.2002. International Trade, Faculty of Economics, Belgrade, p.243.
6. Đordjevic, M. Stoiljkovic, S. 2010. How to increase the competitiveness of Serbia's economy and exports, Faculty of Economics, Belgrade, p. 146-147.
7. Bjelić, P., Dragutinović-Mitrović, R. 2018. Improvement of Serbia's position within CEFTA 2006, FREN-Foundation for the Development of Economic Science, Belgrade, p.43-44.
8. Trade competitiveness map, ITC database (<https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/>)
9. National Bank of Serbia, reports for the selected years
10. Republic Institute for Statistics of Serbia, Statistical Yearbook, 2013-2018.
11. www.fren.org.rs
12. The World Economic Forum (WEF), period 2013-2018.
13. Tanasovic, S. Ristic, B. 2018 Competitive position of Serbia in 2017 according to the Report of the World Economic Forum, FREN-Foundation for the Development of Economic Science, Belgrade, p.4.
14. Veselinović, P.2010. (Not) competitiveness of the Serbian economy, Faculty of Economics, Belgrade, p.157-173.
15. Vesic D.2010. The Impact of Globalization of Business on the Serbian Economy System, International Problems, Vol. 62, No.1, Institute for International Politics and Economy, Belgrade, p. 136-164.

PhD Radica Jovanovic
Academy of Business Professional Studies
Kraljice Marije 73, Belgrade, Republic of Serbia
j.radica@gmail.com

PhD Zdravka Petkovic
Academy of Business Professional Studies
Kraljice Marije 73, Belgrade, Republic of Serbia
zdravka.petkovic@bbs.edu.rs

PhD Olivera Karic Nedeljkovic
ALFA University, Belgrade
Palmira Toljatija 3, Belgrade, Republic of Serbia
olivera.karic.nedeljkovic@gmail.com



ENERGY (NO) EFFICIENCY AND ECOLOGICAL PROBLEMS FROM SOCIAL-ECONOMIC CHARACTERISTICS FOR SOLUTION ON CORRIDORS OF BALKAN

Edisa Brničanin, Miloš Stojanović, Sonja Becić

ЕНЕРГИЈНА (НЕ) ЕФЕКТИВНОСТ И ЕКОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ ОТ СОЦИЈАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗА РЕШЕНИЕТО НА КОРИДОРИТЕ НА БАЛКАНИТЕ

Едиса Брничанин, Милош Стојановиќ, Сонја Бекич

ABSTRACT: A key challenge will mostly confront the government, economy and society is expressed in the elaboration of UN Millennium Goals in the area of long-term energy development until 2050. Today it is expected that science becomes the basis of overcoming economic, cultural and moral crisis. Is there then the responsibility of science if it is the only true knowledge, if only its own power exercised right? Would it be morally justified what was in itself a moral and good, which is the basis of any moral justification? To effectively respond to these questions, philosophers, sociologists, ecologists and other researchers critically on the nature and factology environmental disaster. Scientific and technological potentials have not met the former and today's utopia about creating human freedom, prosperity and happiness. It seems that science, those that rely on new technologies, without prejudice to the biosphere in a strong fight to establish an anonymous realm of scientific knowledge and progress. Economic and environmental impact of a company on the community requires a manager dealing with the (in) efficiency and (not) -efektivnošću action in the field of environmental protection, as well as the acceptance of responsibility for the way enterprises use of energy resources. This work shows the need for more of renunciation, of pragmatic scientism to reveal the meaning of science and determine its aggressiveness in its principle, because its development will contribute to progress without limit growth. We analyzed the scientific fields and disciplines that is necessary to consult in environmental research and Conditions ways in which the research team builds multidisciplinary and transdisciplinary connections for scientific knowledge which subjugates energy production system processes in nature - biomikry.

Key words: Corridor 10, energy efficiency, eco-problems, smart city, sustainable development, financing environmental protection

Introduction

The imperative of modern civilization is an integral economic, technological, social and cultural development with the adequate preservation of the living environment. This development is only possible if it is aligned with the needs of environmental protection, formulated through the concept of sustainable development (sustainable development) [Drljača 2012 : 20-26]. In any way, to define sustainable development, it basically represents a balance between the consumption of natural resources and energy efficiency, to meet the needs of present and future generations. Today, global ecological crises have re-

sulted in the development of life in an environmentally dangerous epoch.¹

On the other hand, the nature of the postindustrial society and the emerging globalization of the world determines the life and fate of modern business organizations. It is precisely for this reason that today a scale of development is defined, in which the dominant place is taken by pure technologies as the basis for future development, research and application of ecological

¹ Forest spasms are shrinking at a rate of 50 ha / minute, causing the disappearance of about 2,000,000 species and subspecies of plant and animal life (20% of the total quantity). The fact that vegetation makes up over 98% of the total biomass, tropical forests over 40%, suggests that 50 years of such a pace of shrinkage and development will suffice to make it disappear, leaving behind a new desert "Sahara".

balance under the auspices of many countries of the world. It addresses the problems of the new global strategy of modern organizations and their eminent personnel, which points to the importance of new communication models in the reengineering of business processes and monitoring energy efficiency through permanent environmental protection and sustainable development.

Energy efficiency as the most important factor and bearer of sustainable development is being studied in the latest UNDP Human Development Report 2007/2008 entitled "Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Distributed World" and an integral part of the Strategy for Sustainable Development of the Region, which the Governments adopted in 2008 year. Low level of energy efficiency in some countries of the region returns the wheel of economic development backwards. Improving energy efficiency means generating more energy from less fuel and with reduced emissions of harmful gases [Vidanović 2012 : 233-248].

The authors of this paper analyzed the correlation between economic growth and environmental protection, and the existence of a strong link between them, which is confirmed by the fact that economic development offers new opportunities for environmental protection, creating conditions for applying advanced ecological technology and management system, but also encouraging eco-friendly consumption models.

Taking this into account, this paper gives an overview of the different interpretations and meanings of sustainability discourse, with an emphasis on the relationship between the concept of sustainable development and environmental issues. In one section, a brief overview of the situation in the field of energy efficiency, with a focus on climate change, the consumption of fossil fuels, associated subsidies and greenhouse gas emissions. The current situation in our country, the countries of the Ex Yugoslavia and the countries of the Western Balkans is considered. The current importance of energy efficiency and its significance for the future, as well as the connection with climate change, is presented as one of the greatest social, economic and environmental problems in the history of human civilization.

Energy - economic activity of the Balkan countries

Energy is an economic activity that deals with the study and exploitation of various sources of energy, and the production of electricity. The

modern economic development of a country depends entirely on the available sources of energy, utilization and application in production and consumption. Based on the energy source that man used in the past and the way of exploitation, they can be divided into three phases: the biological energy phase (until the middle of the 18th century), the phase of mechanical energy (during the 19th century) and the phase of electricity (during the 20th century).

The new European strategy, "Europe 2020", defined in the guidelines for Trans-European Energy Infrastructure, sets the priority as a sustainable development that will be achieved by fostering an economy that makes more efficient use of resources, which will be more sustainable and more competitive. This strategy puts energy infrastructure first, as foreseen within the leading initiative "Europe efficiently uses energy sources". It emphasizes the necessity of urgent expansion and improvement of European networks, interconnection at the level of the whole continent and, in particular, the integration of OIE.

The European Commission Communication entitled "Energy infrastructure priorities before and after 2020 - Plan for an Integrated European Energy Network", followed by the Council of Europe's conclusions of 28 February 2011 and the European Parliament's decision, seeks to adopt a new energy infrastructure policy in order to optimized the development of the network at the European level until and after 2020, so that the Union would meet key energy policy objectives - competitiveness, sustainability and security of delivery [EUROPA 2020. 2010: 6-35]. In this context, the EU has identified specific projects of common interest and the priorities of interventions in the energy transfer infrastructure, in order to ensure integration. A similar project of activity determination will be carried out especially for non-EU countries that joined the Energy Community in 2013.²

Having in mind the growing trend in investing in energy infrastructure, Comsar³ has estab-

² It will take about 140 billion euros to build a high-voltage electricity transmission system, energy storage and the implementation of a smart network based on the energy infrastructure package set by the Commission. This would, in comparison with the period from 2000 to 2010, lead to a 100% increase in the electricity sector compared to the previous period.

³ Smart Energy for Life - Comsar Energy Group is one of the largest greenfield investors in the energy sector in Europe. Comsar is implementing major

lished a specialized and independent transmission and distribution unit, enabling it to achieve strategic partnership with technology providers, investors and project managers. According to the International Energy Agency (IEA) "Market Trends and Projections," hydropower will in the future have the largest share in the overall production of RES. The expected share of hydropower in the production of electricity from renewable sources in 2017 is 70% [Radić 2017: 41-78]. Comsar is currently working on his first major renewable energy project. The construction of the "Mrsovo" hydroelectric power plant in RS (BiH) is in progress, and its completion will provide more than 140 GWh of electricity per year. Mrsovo project will enable all partners to realize partnerships in the area of delivering cost-effective, reliable and uninterrupted supplies of households and businesses with electricity.

The wind-generated energy is increasingly popular all over the world and almost all major economies continue to invest in new ways of getting wind energy in a more productive and cost-effective way. The annual contribution of wind energy to the EU is steadily increasing, from 3.2 GW to 11.9 GW, with a combined annual growth rate of over 11.6%. Today, wind power plants have the capacity to meet 7% of European energy needs. Comsar is aware that wind energy will significantly contribute to the energy future of Europe, so they strive to achieve partnerships and invest in projects in this sector.

Today's global energy supply is heavily dependent on fossil sources (crude oil, lignite, iron ore, coal and natural gas). These sources of energy have fossilized the remains of plants and animals that have been exposed to high temperatures and pressure within the Earth's crust for hundreds of millions of years. That is why fossil fuels are non-renewable energy sources, whose reserves are exhausted much faster than new ones are created.

The peak of the use of oil resources is defined as "the moment in which the maximum production of crude oil is reached, after which the level of production will continue to decrease". According to some authors, the "peak of the oil" is already occurring or is expected in the upcoming

projects in the RS (BiH), including several power generation plants, a power plant with installed capacity of 2 x 300 MW and a power plant of 36.8 MW. The group is led by an experienced team of senior management and is organized into specialized business units that cover specific areas of business.

period. Fossil fuels are limited resources, concentrated in several geographical areas of the planet Earth, and countries that are located outside oil-rich areas have a permanently insecure status and dependence on energy imports. Most European countries are heavily dependent on imports of fossil fuels from areas rich in fossil fuels (Russia and countries of the Middle East). The development and implementation of the OIE system, such as biogas from AD, based on national resources, will increase the stability of national energy supplies and reduce dependence on energy imports.

The exploitation of fossil fuels, such as lignite, brown coal, crude oil and natural gas, leads to the oxidation of carbon stored in millions of years in the Earth's crust, whereby combustion releases energy and releases CO₂ into the atmosphere. Increasing CO₂ concentration in the atmosphere causes global warming, as CO₂ is greenhouse gas. Combustion of biogas also releases CO₂, but the difference with respect to fossil fuels is that CO₂ from biogas was soon absorbed from the atmosphere by photosynthetic activity of plants before the release. The fight against global warming is among the priority goals of the EU's energy policy, as well as the candidate and EU accession countries. European targets for renewable energy production, greenhouse gas emissions reduction and sustainable waste management are based on the acceptance of the obligation of EU member states to implement appropriate measures in their countries [Riznic : 484-489].

The production and use of biogas from AD has the potential to contribute to meeting all of the objectives set at the same time. By using biogas, the carbon process is closed in a short time (from one to several years). The production of biogas AD reduces emissions of CH₄ and N₂O that occur during the disposal and use of manure. The greenhouse potential of methane is 25, and nitrous oxide is 298 times higher than the greenhouse potential of CO₂. The use of biogas supplements the consumption of fossil fuels for the production of energy and propellant, thus significantly reducing the emission of CO₂, CH₄ and N₂O, which contributes to mitigating the occurrence of global warming.

Biogas is a flexible energy source that can be used for different purposes. In developing countries, the simplest use of biogas is for cooking and lighting. In many European countries, biogas is used as a fuel for cogeneration production of heat and electricity. Biogas can be incorporated

into the system of existing natural gas networks as well as used as motor fuel in motor vehicles in addition to refining and purification. Unlike fossil fuels, the biogas produced by the AD method is a permanently renewable energy source, since products from biomass, which in the process of photosynthesis store solar energy. AD not only contributes to the energy balance of individual countries, but also contributes to the conservation of natural resources and has a favorable impact on the environment [Zavargo, Cakić 2004 : 4-10].

Most Balkan countries are located at the intersection of roads (corridors VII, X), and the transport infrastructure, besides energy-ecological, is the most important condition for the development of a state. Traffic corridors are the key infrastructure of every national economy, and underdeveloped infrastructure negatively affects the economic and overall socio-economic development of the region. That is, it would be said, the social bloodstream, with which all production processes and social activities start and end (all energy, production, service, sports, tourism and other branches in the society are launched). The regional policy for the completion of Corridor 10 and others (under construction) should be defined as a coordinated and integrated sector-territorial approach to the sustainable socio-economic development of all parts of the Balkans, while respecting certain territorial specificities of certain areas, with a focus on underdeveloped areas.

Road corridors in the function of sustainable development of the Western Balkan countries:

- faster and more comfortable travel of people,
- faster flow of goods and transport of assets and equipment,
- faster exchange of goods and services
- Attracting foreign and domestic investments
- Reducing social, economic and territorial differences in the region
- Reduction of crowds during migration processes from the south to the north,
- conduct investment policy, create jobs and strengthen economic competitiveness,
- preserving health and improving the quality of life,
- employment of young people,
- Development of underdeveloped areas, etc.

Therefore, the development of transport infrastructure and road transport development strategies are a priority for the EU economy. For the Balkan countries, preparing for EU membership, the pan-European Corridor 10 highway is of particular interest because they expect the final construction to provide a driver for accelerated development in all sub-areas. Like many other countries in s/e Europe, our country has significant, untapped potentials in the field of renewable energy sources and energy efficiency [Cvetanović 2003 : 1-11]. As stated in official documents in the field of this public policy, a vital task for the state will be to ensure safe, high-quality and reliable energy supply and reduce energy dependence of the country (Ministry of Mining and Energy, 2016).

According to Eurostat, in 2014, the dependence of most countries in the region on import energy was around 28%. Currently, countries rely heavily on fossil fuels, especially for electricity generation, where more than 80% comes from coal, imported oil and gas. The energy strategy envisages more than 1 GV of new coal-fired power plants by 2030. This extremely high dependence on coal (lignite) for the production of electricity causes serious negative effects on agriculture, the health system and the economy in the region. Thermal power plants produce more than 5.5 million tonnes of ash per year, which creates immense air and water pollution and soil degradation, such as acidification of agricultural and forest areas. Some coal-fired power plants in the Balkans are the largest source of SO₂ in Europe.⁴

As for energy consumption, most of the energy is consumed in Serbian households, which is not the case in Western European countries. This is due to the low energy efficiency of buildings and energy equipment, the disrupted industrial sector and the increasing use of electricity for heating in the winter, especially in rural areas where increased demand for heating can not be met with available wood reserves. Improving energy efficiency is the most cost-effective measure, given the very low energy efficiency in the region. More comprehensive processing of the potentials of different energy consumption

⁴ The World Health Organization (WHO) published in its publication "Economic Costs of the Impact of Air Pollution on Health in the Structure of Primary Energy Production in Serbia in 2013 in Europe", estimates that the economic costs of premature deaths caused by air pollution in the Balkan countries amounted to 33.5 % of GDP.

sectors is needed, accompanied by an assessment of the most effective policies and regulations that would allow this potential to be exploited. In the public sector, the greatest potential is in renovating the heating system, replacing old boilers that mainly use fossil fuels with the new use of renewable energy sources. Other technologies, such as heat pumps, solar energy, etc., can be applied.

The most important measure of the energy sector's policy in the region is democratization and decentralization, giving more individual incentives for individual households and cooperatives to enter the energy market, which is almost impossible in the current economic situation. Energy management, in the most general sense, represents the management of the parameters of energy diffusion within the organization, starting from the process of production and supply through the transformation process to the final use of energy. If the energy diffusion defined in this manner is achieved in an organized, structured, systematic and lasting manner, then it can be said that there is an established energy management system in the organization.

The Balkan countries have adopted the Law on Efficient Use of Energy in 2013, which defines the energy management system. This system includes a wide range of regulatory, organizational, incentive, technical and other measures and activities that, within their powers, are determined and implemented by all stakeholders of the system, including state administration authorities and system bonds. This system is one of the ways to achieve policy goals for efficient energy use at the state level, which include:

- 1) Increasing the security of energy supply and its more efficient use;
- 2) Increasing the competitiveness of the economy;
- 3) Reducing the negative impacts of the energy sector on the environment;
- 4) Encouraging responsible behavior towards energy, based on the application of policies for efficient use of energy and energy efficient measures in the sector of production, transmission, distribution and energy consumption.

Since 2015, the Global Environment Facility Fund (GEF) and the UN Development Program (UNDP) have funded the project "Removing barriers to the promotion and support to energy management systems in municipalities (EMS) throughout Serbia". The project aims to introduce and support the implementation of the Municipal Energy Management Systems (EMS),

including energy management information systems (EMIS) across the region, in order to increase energy efficiency investments in public buildings and municipal services and to facilitate their energy-efficient operation, in line with the provisions of the Law on Efficient Use of Energy.

Reconsidering the results achieved in the economy

In particular, the research was carried out by analyzing laws, strategies and action plans, existing studies, through a focus group organized in several cities of the Balkan countries, internet questionnaires and individual interviews with different stakeholders. Specific policy sectors are covered, such as: energy production and energy efficiency; green construction; innovation and science; green public procurement; sustainable transport; sustainable agriculture; eco-tourism; land and water management; and a special emphasis is placed on new green business models.

The above areas and thematic guidelines have been selected in accordance with the overall project methodology, as well as with ongoing green economy policy initiatives at the EU and the world level. We have taken a bottom-up approach and focused on the local economy, that is, small and medium-sized enterprises, as well as economic forms of self-organization, such as cooperatives and collaborative economies (sharing economy). We decided to regard them as bearers of the green economy, because we defined the green economy as a holistic notion that implies economic activity that protects the environment and saves resources (ecological economy) while at the same time taking into account the social and gender component (social economy). In the context of the relationship between the ecological and social economy, two main trends are highlighted: green jobs involve new skills requirements in order to meet environmental standards and new jobs in industries that engineer and produce green technologies. The evolution of existing occupations through greening and the creation of new green jobs mean that in the labor market, in practice, there will be two consequences: loss of jobs and devaluation of skills that are obsolete due to technological improvements and gain at work, as well as increasing recognition of green skills.

The goal of improving development in the Balkan countries is the use of potentials and benefits of natural resources, which leads to raising the quality of life in rural areas, diversifying the

economic structure and developing new activities, which will guarantee a long-term stable and self-sustaining development.

In today's economic environment, innovation - especially technological innovation - is considered to be the main driver of economic growth. Within the green economy, innovation is one of the key elements - not only technologically but also innovative social forms of organization, new patterns of production and of special importance - innovation in the field of consumption. Tesla's dream of free and accessible energy for everything still lives in the hearts and minds of all people who call themselves "green." Today, even with low investment in education, young Serbs are gaining ground in the scientific sphere. Unfortunately, with a small state budget and practically nonexistent private sector funding, talents leave the country to carry out their research work in more developed countries.⁵

Efficient cooperation between science and the economy is one of the main preconditions for improving innovation and their application in the economy and industry, and hence for economic growth and job creation. The Global Innovation Index (GII) since 2007 ranks global economies according to their innovative capabilities and results, using around 80 indicators that include human capital and research development measures, development finance, university performance and the international dimension of patent applications, among a number of other important parameters.⁶ The Strategy sets out measures and programs for the promotion of excellence in science and targeted research for the development of the economy and society in the next five years. It defines six specific objectives:

- 1) Encouraging the excellence and relevance of scientific research in the region;
- 2) Strengthening the link between science, economics and society in order to foster innovation;
- 3) Establish an effective system of management of science and innovation in the region;

⁵ OECD data show that the average number of emigrants / emigrants from Serbia to the member states of this organization each year is 26,000, increasing in 2013 to 45,000, and in 2014 to 58,000.

⁶ The GII from 2017 ranks Serbia in the 65th place, only ahead of Belarus, Bosnia and Herzegovina and Albania from all European countries. In 2015, Serbia adopted the Strategy on Scientific and Technological Development for the period 2016-2020. with a special focus on innovation research.

- 4) Ensure the excellence and accessibility of human resources for science and economics and social affairs;

- 5) Promotion of international cooperation in the field of science and innovation;

- 6) Increase investment in research and development through public funding and encourage the economic sector to invest in research and development.

The "greening" of the existing economy in the region is not without barriers. At present, the EU is the largest ally of this transformation, given that most of the countries are candidates for EU membership. The most important part of EU regulations, after agriculture, concerns environmental protection, and some countries in the region have a long way in harmonizing their national legislation in this area with EU legislation. Based on the state of ecological infrastructure in the region and the estimates of the countries that have joined the EU, it is envisaged that the total cost of meeting the Aquis environmental requirements will be around 10.6 billion euros (by 2030), the most demanding sector is water (5 , € 6 billion), waste (€2.8 billion) and industrial pollution (€ 1.3 billion), from the National Environmental Approximation Strategy from 2011. At the same time, the environmental protection allocations in the region do not exceed 0.25% of GDP per year. Many strategic and general documents have been adopted over the past 15 years, but the environmental system is under construction. In addition to its obligations to the EU, long-term changes are urgently needed because our region is extremely affected by climate change - drought, snow cover, city, floods, forest fires, landslides and erosion are just some of the catastrophes experienced in the last decade.⁷

The concept of sustainable development is a consequence of the belief that environmental management and the rational use of natural resources are a prerequisite for achieving economic growth without environmental degradation, so the question arises as to how a more coherent relationship between environmental protection and the need for accelerated economic development. On the other hand, economic growth can contribute to sustainable development, but also cause enormous damage to the environment in

⁷ At the end of May 2014, Serbia suffered great flood damage (officially estimated at 1.5 billion euros, or about 5% of GDP), which seriously affected vital sectors like energy, mining and agriculture (EBRD, 2014).

the absence of the application of adequate measures. Due to an increasing number of residents in cities, there was a problem of sustainability of the urban environment.⁸ In order to answer to the complex question, whether urbanization is a sustainable process, we need first to define sustainability and sustainable development, and only afterwards see what is the role in defining and implementing the sustainability strategy.

Networked techno polis or "smart cities"

Ensuring adequate levels of the environment in the current urban environment today is a significant problem. Despite the development of science and technology, many elements of the environment still present an urban problem. In the cities of earlier times, environmental problems were most often related to the lack of adequate infrastructure, insufficiently developed hygienic level, overcrowding, reconstruction, and so on.

In today's conditions, environmental problems are much more numerous and reach very complex problems of technological nature and psychology of urban life. In order to enable further progress of the human population, it is necessary to adopt and apply sustainable development. The basic idea of sustainable development is to meet the needs of today's generations, without depriving the possibility of future generations to meet their needs. Contemporary studies of the ecology of the urban environment are little dedicated to the city as an eco-system, but more to individual problems, such as physical and chemical pollution, destruction of natural species and endangering health and deterioration of quality of life. Because of the high density of population and production, natural subsystems in the city have been ruined or modified, and in the 90s of the twentieth century the idea of sustainable urban development as a new ethical-ecological concept or continuous process, reflecting the dialectical relationship between economy, society, politics and living environment.⁹

⁸ The UN Organization predicts that by 2025, 60% of the total population will live in cities, while by 2050 residents of larger and smaller cities will account for 70% of the world's population. This means that by 2030, 90% of the total population growth will be related to urban settlements.

⁹ In 1989, the European Economic Commission formally accepted sustainable development as a guiding principle for all relevant activities that see this type of development as "a process or program of restructuring economic, social and technical relations,

Of the important documents related to sustainable development, Agenda 21, which explains how population, technology and consumption are the primary driving forces that are causing environmental changes, is pointing out to reduce the unnecessary and wasteful consumption in some parts of our region, Europe and the world. Therefore, although people are part of the problem, they can be a solution to the same problem because they are the "building material" of sustainable cities. Lately, we often use the term "*networked techno polis*". In a time when we have a growing number of devices we use on a daily basis, we get the "smart" term. Cities as dynamic energy and commodity markets affect our lifestyle, as well as the way in which all regions use energy resources. More than 50% of the population today live in smaller and larger cities, and this trend is expected to grow. Namely, further growth of cities and urban centers will be one of the main trends in the coming decades.

When we already have smartphones, we live in smart buildings and work in a smart business space, why should not the whole city be - smart?

It is clearly a networked megapolis, dominated by nano and biotechnology, modern information systems, industrial symbiosis of sustainability, river logistics and "green" chemistry. The progress of science and technology at the beginning of the 21st century has shown its true face, in every sense. Not only are we living in a reality that, in time, was considered a science fiction, but our everyday life is completely dedicated to novelties from the world of technique and technique.

The paradigm of a smart city is not a novelty. She is, however, in different forms and syntagms, present in some, above all developed parts of the planet. The concept we are talking about is based on the experience of sustainable urban development, through innovations in the fields of industry, education, governance and citizenship.

There is also a new form of support for existing farmers, who want to move on to ecological farming and deal with it. Both Member States can support organic farmers through various forms of flexible financing options that would encourage: cooperation in the food production chain to foster innovation; development of agricultural product quality plans; creating groups or producer organizations.

in order to protect nature, the working and the environment for the present and future generations.

The goal of building a smart city is to present the information to the citizens in the most elegant, fastest, and best way (example of the display). The goal is to achieve economic growth through improving the quality of people's lives, data analysis and the use of smart technologies. The following are examples:

- Theoretically, any part of city governance can be included in the initiative of a smart city;

- A classic example is a smart parking facility that uses an application that helps drivers find free parking without waiting or cycling until it is freed, especially in blocks of a city where traffic is thick;

- A smart meter allows drivers to pay parking by using credit cards, if they do not have metallic money to pay.

Table 1. Examples of the Internet of Things in a smart city

| Device name | Description |
|--------------------------|---|
| Smart house | In Smart homes, smart devices are built which can be controlled by voice in order to make our lives more comfortable |
| Portable devices | By using portable devices on our wrists, we are enabled to send text messages, to perform telephone lines, to follow sports training, etc. |
| Smart city | In smart cities, Internet things can solve congestion in traffic, reduce noise, crime... |
| Related cars | The vehicles are equipped with an internet access, shared with others, which will in future change the ownership model over cars, create a new platform for users to access specific content. |
| Smart 3D printer | 3D printing is integrated over the Internet, so it can interact with the printer across multiple devices, create and share design. |
| Smart fingerprint reader | A wearable interface for people with difficulty reading. It is worn as a ring and it uses motion sensors and cameras to detect finger movement and read it properly. The concept is still in the prototype phase. |
| Smart thermostat | The Inteligent Thermostat programmates itself according to schedule and requirements using its innovative technology to read the temperature, humidity, weather and sensory activity. |
| Smart light and sound | Regulated LED lamp with Bluetooth speaker, to control the light with the remote control and use the mobile phone via bluetooth wireless technology. |

Energy saving and efficiency are the main focus and goal of a smart city. Using smart sensors and smart lighting, where the lights go out when there is no car or pedestrian on the road, in order to save energy. Smart electricity networks are used to improve operation, sustainability, planning, and security of electricity, according to requirements, and to monitor energy use, to provide energy and avoid exclusions, or signalize for repair.

Achieving such a concept should be facilitated by redefining relationships between individuals and communities, but also corporations / businesses, both public and private. The objectives of the initiatives that the concept of smart cities call "the next great thing" are to enhance the social and economic potential, as well as the potential of environmental protection through improvements in the communication between the technological and social progress of the citizens of the smart city.

On the picture gives an example of a smart city with multiple smart elements: monitoring of air pollution, fire detection in the surrounding forest, measurement of EM radiation, smart roads, smart lighting, intelligent shopping, etc. In the case of a transport network system that provides data on the arrival and departure of transport means, thus reducing delay and time loss, reducing the time spent, which can save energy consumed, one can see a smart solution for the city. This can help improve the way of life as well as the functioning of traffic in the city.

The ways in which individuals flow to water, electricity, and other limited resources greatly affect the social context that shapes our lives. It is precisely in this module that the importance of education is greatest, because it guarantees the availability of critical information on the importance of preserving energy resources from the earliest days of development to date.

Table 2. Smart places and devices that can be installed in a smart city

| Smart thing | Description |
|--------------------|--|
| SMART PARKING | Parking is equipped with sensors that detect whether the car is busy or not, and a smart device that sends information about the driver's free location, the driver can access these data via an application on a mobile phone or computer in a car. |
| SMART METAR | This is an application that allows digital payments, in the event that the driver does not have metallic money to pay for parking. |
| SMART RENTING BIKE | Rent a bicycle at points in the city where the boards are installed with the rental and bicycle rental application, and payment. |
| SMART LIGHTS | They turn ON or OFF depending on the presence of cars or people on the street in order to save energy. |

The basis of the idea of smart buildings is to connect the system inside a building into a cohesive one, which ensures the interaction between the subsystems of the building (heating, water, electricity, waste) and communication of buildings with clusters of buildings within the settlement, and all for the sake of saving. Smart buildings have been shown to save up to 40% of energy, and maintenance costs are reduced between 10% and 30%, but the impact of such savings on a larger system such as a city or city has not yet been determined. Energy efficiency in the construction, use and maintenance of buildings by itself can not be enough. Laws that prescribe the standards of such business in the context of civil engineering are necessary, as well as the participation of a large number of individuals and institutions.

Directly on the story of the use of energy and water, the section on responsible attitude towards the environment is added. Whatever business is dealing with today, the basic maxim that ensures its future is sustainability. By 2025, the buildings will use more energy than any other class of consumers.¹⁰

The concept of smart, sustainable cities is based on a simple paradigm of sustainable development, which presupposes an informatically bound metropolis, which collects, analyzes,

¹⁰ In the United States, the share of buildings in the use of energy is high 72%, while 40% of the raw materials that are produced eventually end up in buildings. In the course of one year, about \$ 90 billion is spent on traffic jams, and a total of \$ 4.2 billion is spent in the crowds. In the United States, about \$ 90 billion is spent on traffic jams for a year, and a total of 4.2 billion hours is spent in crowds.

shares and displays information in a way that suits their consumer - citizen, member of city administration, officer, doctor, cop, fireman, a healthcare worker or a teacher in one of the city gymnasiums.¹¹

Technological innovation, in the vision, for example, INTEL, far more than the catalyst for the industrial development of society. It is recognized as the basic idea of an institution called the Intel Collaborative Research Institute (ICRI) for Sustainable Connected Cities, which has a vision of redefining the relationship between social factors in the public-private sphere and allowing better governance and ease of dealing with tomorrow's challenges. The plan for a sustainable city program means "reinforcing the concept of sustainable cities of the future through technology use and the vibrancy of information that enable citizens to better integrate and improve collective awareness of the moment, while preserving public security and security." In a smart city they believe in the participation of citizens in this vision of the future, because they are sure that

¹¹ If you have ever played one of the iterations of the once-popular SimCity game, you know how difficult it is to be the mayor of a megalopolis. But if you are a worthy modern-day employee with good work habits, based in a school that has interestingly crafted your passion for discovery and knowledge, you have every right to apply for a manager in some part of the system of a smart city. Moreover, with an enviable experience in the construction of Rome, ancient Egypt or ancient Greece, you certainly know about the integration of various services into a harmonious city. You may be mayors for whom "smart" cities are searching for. One thing is certain - your generation will be remembered as the first one to live in smart cities. Therefore, welcome to the future.

when the inhabitants of the experienced cities experience the benefits of the new system, they will also strengthen the confidence in the idea as well as its realization.

Economic instruments provide market incentives for reducing pollution and changing technology, increasing flexibility and reducing the costs of implementing these measures, providing funding sources for controlling and implementing a pollution reduction policy (primarily through market and financial incentives). In the group of eastern European countries, Czechoslovakia was the first to start officially economically to protect the environment (at the end of the 1960s charges for pollution were introduced). In recent years, the application of economic instruments in environmental policy in the countries of Central and Eastern Europe has been monitored by the Environment Policy Committee of the UN Economic Commission for Europe (UN ECE). The instruments applied in these countries are: emission allowances (which include compensation for air pollution, waste and emission into surface water), payment of deposits and means of restraint.

EU countries have adopted a directive for the introduction of taxes on electricity and carbon dioxide emissions, which would have consequences if it were applied in the energy sector of Serbia: investments for the installation of desulfurization plants and denitrification of flue gases in all existing thermal power plants would be between 2 and 3 billion \$; increase in investments in the construction of new TETO for around \$ 200 / kWh and increase in fuel prices used for electricity generation, due to the introduction of a tax on CO₂ emissions, \$ 18 to \$ 25 (depending on the heat power) per tonne of lignite, \$ 80 per tonne of oil, and \$ 70 per 1000 Nm³ of natural gas.

Sustainability means seeking a new sense of economy and technology as a form of human rational practice. This means conceiving a new vision, not only of economy and technology, but also of culture, politics, medicine, etc., that is, new vision of the whole way of life and business. Sustainable development must be sustainable: first, ecological and economic, social, cultural and political. Economic sustainability implies the constitution of such an economic system, which will contain a high degree of stability and efficiency, in order to create a new value of value as a real source for the alimentation of all forms and forms of civil society spending.

When it comes to urban sustainability, it must be borne in mind that cities have never been self-sustaining throughout history, and that they probably will never become the real sense of the word. The city, as the human environment, had to satisfy its biological, ecological, social, economic, aesthetic and other demands and needs, which evolved with the development of civilization. In addition, cities are "producers" of external influences on the environment, both positive and negative. Intra-urban submission capacity refers to the city's ability to deal with environmental impacts within its borders (urban waste management, urban air and water pollution, traffic, noise and vibration problems), while extra-urban capacity for submission relates to the use land and other resources necessary to ensure the continuity of life in the city (agricultural production, energy and forests).

By developing the UN Millennium Goals, the World Energy Council (WEC) has set three goals in sustainability of energy development in its millennium statement. Scanned as three A are Accessibility to modern, affordable energy for all, Availability in terms of continuity of supply and quality and reliability of services, and Acceptability in terms of social goals and objectives related to environmental protection. Since then, these goals have been the basis of WEC's work and they have also been marked by analyzes in the Energy Policy Scenarios until 2050.

A new policy in the function of sustainable development can be achieved only by the concerted action of many factors in the society. At the state level, there are numerous ministries and state bodies at all levels that harmonize general development conditions, including from an environmental point of view, and at enterprise level, using these standards strengthens the company's responsibility in accordance with ISO 14000 standards. We should not forget that these activities must be harmonized not only with real problems, but also with the possibilities for solving them, because problems of this kind can not be solved only formally.

The standards of the ISO 9000 series in particular JUS ISO 9004 - quality management and quality system elements (1991) have wide implications on the functioning of the company, and in some cases the explicit demands of society are already explicitly demanded, among which the environment for which the company should be responsible has an efficient quality system. The ISO 14000 series standards fully

apply to all aspects of environmental management. The eco-management system, according to the standards of the ISO 14000 series, which are in the final stage of adoption, therefore aims to continuously improve the environmental performance at the company and each company level, plan requirements, objectives and programs, introduce and ensure the functioning of all elements of the system [Milosević, Bijelić, Adamović 2015 :571-580].

High technologies are built near scientific centers in order to make connection easier: science-technology-energy-production. Thus, in the vicinity of university cities, concentrations of industries, called technology parks or technopolis, are realized. Of all aspects of economic activity, activities related to the production and use of energy in various sectors have the greatest impact. The entire area needed as a system that will support life in the city, through the production of goods, resources and the acceptance of waste materials from the city is often called the ecological rate of the city. It can be concluded that the sustainable development of the city can only be achieved if a system of renewing its energies, human, ecological and technological potentials is established.

Endangering the environment is a growing problem that causes serious environmental damage in the Balkans. In recent years, criminal-legal protection of the environment has been significantly expanded, as the number of actions that threaten it has increased manifoldly. In addition, this form of eco-crime is acceptable to perpetrators because of the possibility of achieving a high profit with minimal risk of detection and prosecution, especially when it comes to criminal offenses with elements of organized crime of an international character. Therefore, the need for taking legal measures in this area is primarily based on the necessity of suppressing the expansion of cases of serious pollution or bringing into danger to the environment.

Many cities have already grasped the seriousness of this problem and enlisted environmental protection in their most important priorities. However, cities must maintain a complicated balance between environmental protection, quality of life and competitiveness. Unfortunately, environmental concerns are often neglected to develop the competitiveness of cities. However, mid-term and long-term investments in environmental protection are paid out in multiple ways. First of all, they improve

the quality of life of the urban population, and secondly, such investments increase the economic efficiency of cities.

With the aim of improving living and working conditions, man has disturbed the ecological balance, that is, the mutual and harmonious connection and dependence that prevailed in the living world. At the same time, endangering the natural environment of people threatened the integrity of their own survival. In the cities of earlier eras, environmental problems were most often related to the lack of adequate infrastructure, insufficiently developed hygienic level, overcrowding, reconstruction, and more. In today's conditions, environmental problems are much more numerous and reach very complex problems of technological nature and psychology of urban life.

In order to enable further progress of the human population, it is necessary to adopt and apply sustainable development. The basic idea of sustainable development is to meet the needs of today's generations, without depriving the possibility of future generations to meet their needs. In order to answer the complex question, whether urbanization is a sustainable process, we need to first define sustainability and sustainable development, and only after that see the role in defining and implementing the sustainability strategy.

The definition that is somewhat approaching the operational approach in practice and allows it to build a sustainable development strategy based on it is one developed jointly by the International Union for Conservation of Nature (IUCN), UNEP (UN Environment Program - Environmental Protection Program UN) and WWF-I (World Wildlife Fund) in the well-known book *Caring for the Earth ("Care for the Planet")*, which reads: "Sustainable development in its focus have people and its goal to improve the quality of human life.

A new, optimal strategy for economic and energy development, which must be acceptable to all social strata, which will bring good to everyone and will not, as it was the case so far, to divide society into winners and losers, means that in a new way, The new theoretical, philosophical and ethical bases pose the question of the relationship between energy, economy and politics, on scientifically based solutions, where this paper gives a modest contribution to it. In other words, new creative force, inventiveness, courage, but rational, thoughtful courage are needed to build a new concept of economic and political

relations as the starting point of the new economic and development strategy of the countries of the Balkans and Southeast Europe.

Conclusion

In the approach to the analysis of key issues that constitute global ecological challenges, the content of this paper provides a sequence of responses to acquire eco-knowledge using the modern methodology in education and economic instruments in sustainable development. Eco-Policy focuses on the disassociation of how and in what way the socio-political and economic factors influence the management of the consequences of human behavior on the environment and responses, politics appears as a powerful force that permeates all dimensions and a number of issues related to the environment and resources.

Energy efficiency has become in the world's environment, and in our country, the bearer of sustainable development. Our research suggests that even though 2/3 of business leaders recognize the benefits of socially responsible business, only 1/3 of them intend to assess how social and environmental issues affect the business of companies. In our industry, the way companies use fossil fuels indicates, first of all, the relationship between the company's management towards the environment.

Global environmental challenges are a clear indication of how states should catch up with environmental degradation, as well as how to deal with the globalization of demographic changes and economic and political transformations that eco-politics focus on on tasks, how political actors influence the management of the consequences of human behavior, on environmental issues, and in particular the agreements on which it is confirmed as a powerful force that permeates all segments, in particular environmental issues, sustainable development and resources. Economic expansion and its impact on the environment are emphasized, with particular reference to resource management and energy efficiency.

Literature

1. Božić, V., Novaković, S., 2006, *Ekonomika saobraćaja*, Ekonomski fakultet, Beograd.,
2. Cvetanović A., 2003, *Valorizacija koridora X - strategija privrednog razvoja Srbije do 2010*, Tehnika - Naše građevinarstvo, vol. 57.

3. [Dobson, E.](#), 2006, Globalizacija i okolina: od lokalnog jezika do globalne gramatike, *Teme*. vol. 30, pp. 387-404.

4. Drljača, M., 2012, Koncept održivog razvoja i sustav upravljanja, *Međunarodni skup Nedelja kvaliteta, Kvalitet i izvrsnost, Vol 1, Br. 1-2, FQCE- Fondacija za kulturu kvaliteta i izvrsnost*, Beograd, str. 20-26

5. Vidanović, V., 2012, Uticaj organizacije Ujedinjenih nacija i njenih agencija na koncept socijalnog razvoja, *Godišnjak Fakulteta političkih nauka*, 2012, broj 7, str. 233-248.

6. Radić-Dozić, J., 2017, Stvaranje europske energetske unije i dnevni red političkog odlučivanja EU-a, *Strategos*, 1(2).

7. Riznic, D., 2009, Globalizacija i promene u ekonomiji i njihov uticaj na životnu sredinu, *Ecologica, Beograd, vol. 16, No 55*, str. 484-489.

8. Europska komisija, 2010, *Europska strategija za pametan, održiv i uključiv rast EUROPA 2020.*, Bruxelles.,

9. Milošević, S., Bijelic, I., Adamovic, Ž., 2015, Značaj i uloga standarda ISO 14001 u upravljanju zaštitom životne sredine, *9. Naučno-stručni skup sa međunarodnim učešćem "QUALITY 2015"*, Neum, B&H, str. 571-580.

10. Zakon o efikasnom korišćenju energije, (*"Sl. glasnik RS"*, br. 25/2013), 2013.

11. Zavargo, Z., Cakić, M., Legislativa u oblasti životne sredine, Kako se EU legislativa može primeniti u Srbiji? *TEMPUS IB _JEP 19020-2004, EU orijentisani kursevi iz upravljanja životnom sredinom.*

Edisa Brničanin
State University of Novi Pazar
Department of Economy
Vuka Karadžića bb
e-mail: ebrnicanin953@gmail.com

Miloš Stojanović
Faculty of Applied Sciences
Union Nikola Tesla University
Dušana Popovića 22a
e-mail: milos.s87@hotmail.com

Sonja Becic
Faculty of Applied Sciences
Union Nikola Tesla University
Dušana Popovića 22a
e-mail: sonjabecic5@gmail.com



SOCIAL USEFULNESS AS CRITERION OF MANAGING FOR FINANCIAL AND ECONOMIC PROCESSES

Ganna Likhonosova

СОЦИАЛНАТА ПОЛЕЗНОСТ КАТО КРИТЕРИЙ ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА ФИНАНСОВИТЕ И ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПРОЦЕСИ

Гана Ликхоносова

ABSTRACT: *The article presents the author's opinion on the development of new criteria for the feasibility of managing the financial and economic processes in the country. Social utility is justified as the most important indicator by which you need to be guided in making management decisions in the field of economics and finance. The originality of the research consists in the development of a scheme for managing the production system, taking into account social utility, as well as the mathematical interpretation of the consistency and homeostasis of the production system. The conclusions are justified, the economic indicators of the production system can only be used for the operational assessment of the results of activities, but cannot become the basis for predicting the social performance of the production system*

Key words: social usefulness, financial, economic processes, social production, management system.

Introduction

It is the focus of financial and economic processes that reflects the state of economic stability and security of the state, as well as being a mirror image of the social policy pursued by the government of the country, the social orientation of its economy. Each person, living in a society, fulfills one or another socially significant role, that is, bears social utility or uselessness. The production system can be viable and viable, however, of little use to society and the specific consumer. In many ways, this reflects the modern production system of Ukraine and its possibilities for financial and economic support.

2018 was the year of waiting. Ukraine waited for the IMF money, the start of the election campaign. 2019 will be probably deliver more answers than questions. But domestic risks are no smaller. According to its National Bank Ukraine will have to repay over US \$5,8bn of its foreign debts in 2019. This sum is an equivalent of a third of country's foreign exchange reserves at the end of 2018. The IMF tranche, financial assistance from other donors and the issuance of Eurobonds in October can help Ukraine cover at least half of the sum needed. The hryvnia will lose in value again. This will not have disastrous consequenc-

es but will be felt by everyone (Shavalyuk 2019, p. 23).

Utility is the ability of a good, product, or service to satisfy a human need (Busel 2009, p. 582). Due to the fact that in the socio-economic system, almost all of the results are subjective, socially tangible in nature, it is advisable to use the indicators of management of financial and economic processes not at the local level, but from the point of view of socio-economic efficiency. One of the criteria for socio-economic efficiency is precisely social utility, which specifically reflects social benefits.

Social benefit, as a criterion of socio-economic efficiency, is always a conditional indicator, subjective and is expressed through universal cost elements (Soloviev 2009). The social benefit of the results of human activity is manifested only at the stage of their consumption, so the amount of income or profit obtained at the stage of production or sale of products, cannot be indicative of economic efficiency, and even more so of the social utility of such results.

Due to the impossibility of quantifying social utility, it can be expressed as a principle of priority or comparative relativity at the level of a formal statement of the very fact of efficiency or through indicators of the possible amount of averted economic damage.

The usefulness of the production system is determined by the ability to perform its intended function - to meet the material needs of all consumers. Consequently, the usefulness of the production system should be determined by the ratio of what is directly consumed by society and that produced by the production system.

A systematic approach to the management of economic and financial processes and flows

Ensuring the sustainable development of the economy at all levels of its formation and implementation is, above all, the systematic management of economic and financial processes and flows. This requires the powers, capabilities, financial and material resources that can be disposed of at various levels of government. All of its human, material and financial resources, regardless of ownership forms of ownership of a specific property, participate in solving the tasks of managing a country's economy (Druzhynina, Likhonosova 2017). All the resources of the country at the disposal of state bodies constitute the socio-economic basis of management. This base includes:

1) material resources, including part of the means of production and those natural resources that are state property;

2) financial resources, the disposal of which is in the exclusive competence of the state. These primarily include the state budget, state reserves of currencies and precious metals.

3) indirect disposal resources for private and cooperative property as a result of the use of legislative, organizational and technical mechanisms in the field of economics, finance and trade.

Solving some tasks requires direct disposal of financial and material resources. This is the provision of state social guarantees to passive participants in production (pensioners, the unemployed, students, the disabled, children), the maintenance of the state apparatus, the army and the security services.

The solution of other tasks of national importance does not require the direct disposal of the existing property in the country, an indirect order is sufficient. For example, for solving environmental problems and mass improvement of the population, state reserves, rivers, lakes, most of the forests and public recreation areas should be in state ownership.

Neutralization of the harmful effects on the

nature of production and environmental protection, which requires large financial and material resources, can and should be done by adopting laws in the field of ecology, as well as setting prices for the use of natural resources and penalties for environmental violations. With the development of production, ecology becomes a component of production technology, and environmental-technical problems should be solved directly by enterprises themselves at their own expense. However, the solution of general environmental tasks should be legislatively, organizationally and technically controlled by the state.

Another example is the construction of roads of national importance. Of course, the financing of road construction can be carried out at the expense of private capital. But the direction of the roads, the technical conditions of their construction and operation are determined by the state, on the basis of the conditions of the destination of the roads and their technically safe use. The private sector has no right to build roads where it pleases, to establish its own traffic rules with its own road signs. This is in the interests of not only the state, but also of the private sector itself, as it will be very difficult to use roads with private traffic and safety regulations and, therefore, non-profit.

A significant role in the concentration of financial resources is played by banks, especially large ones. They are able to mobilize funds not only for solving micro-level tasks for financing enterprises, but also for solving macro-level tasks, for example, for financial stabilization of regions, countries and groups of countries.

With the complication of social and economic tasks, the economic basis of management at the macro level is expanding. In some cases, it already goes beyond individual countries. The globalization of the formation of economic bases of macro management is observed on the scale of unions of states. An example of this is the economic union of European countries, the economic union of Asian countries. To maintain financial and economic stability on a global scale, international financial organizations such as the International Monetary Fund, the World Bank and the European Bank for Reconstruction and Development have been established, with over one hundred countries participating in the share. The resulting world economic centers require

the creation of a global economic basis for global governance.

At the macro level of economic management provides for the organizational and economic transformations (Calinescu et al 2018, pp. 93-107): the merger of various types of value and use value in the scale of regions, countries and groups of countries; interaction of the cycle of production elements with the cycle of substances in nature; interaction of production systems across regions, countries and groups of countries.

In modern large-scale production, all these processes significantly affect not only the economy of production, but also the society as a whole, therefore, they must be managed consciously.

Any process is controlled by influencing it in order to change the process in the right direction. Changing the process flow, for example, changing its direction, accelerating or slowing down, requires energy, firstly, to actuate control mechanisms, secondly, to change the dynamic parameters of the process itself. In most cases, the second costs are much higher than the first, but the change in the dynamics of the process is possible both due to external energy supply, and due to its internal energy.

With regard to financial and economic processes, management should be reduced to such an impact that its dynamics change, moreover, in the right direction, primarily due to internal energy at the level of self-regulation and self-organization. The energy base in the economic system is living labor and the mass of materialized labor contained in the production elements – labor, means and objects of labor. This value, which is additionally created by labor. At the same time, its creation occurs at the level of economic entities, where economic processes take place at the expense of internal cost “energy” - at the expense of funds that are accumulated by enterprises (Likhonosova 2016, pp. 16-22), associations, industries.

From the micro-level processes for the creation and transformation of the energy basis (cost), macro-level processes are formed to merge various types of cost into the general circulation flows of the production elements of the system as a whole. However, these processes are interdependent on each other. The process in which value creation and its transformation into profit at the enterprise level will depend on the

direction and dynamics of the processes at the state level.

Mathematical interpretation of the consistency of the production system

Based on the fact that the system produces three types of product: labor (P_1), means of labor (P_2), objects of labor (P_3). Their ratio is determined by the indicator (1):

$$n_i = \frac{C_i}{C}, C = \sum_{i=1}^3 C_i, i = 1, 2, 3. \quad (1)$$

C_i – the value of the product of the i -th species, labor force $i = 1$, means of labor $i = 2$, the subject of labor $i = 3$.

Society directly consumes only what is expended in the production of a product - labor (P_1). Consequently, social utility is characterized by the share of the product “labor force” in the total social product (2):

$$n_1 = \frac{P_1}{P_1 + P_2 + P_3}. \quad (2)$$

This indicator (n_1) characterizes the share of non-productive consumption of a social product: the larger it is, the more the society benefits from a specific production system. However, it cannot do without the means and objects of labor. Therefore, the total share of products P_2 и P_3 в social product should be (3):

$$n_2 = \frac{P_2 + P_3}{P_1 + P_2 + P_3} = 1 - n_1. \quad (3)$$

Indicator (n_2) characterizes the share of industrial consumption in the social product: the larger it is, the less benefit society has from the production system, since society must spend more labor on the reproduction of means and objects of labor. These indicators (n_1 and n_2) are conjugate, since their sum equals one.

The profitability of any enterprise essentially depends on the variant of economic policy, the emerging economic structure and the social utility of production, that is, its economic efficiency, which is reflected in the indicator (4).

$$X_b = \frac{A_b}{A}, A_b = A_1 + A_2 + A_3,$$

$$A = \sum_{k=1}^3 \sum_{l=1}^3 A_{kl}, k, l = 1, 2, 3. \quad (4)$$

where A_1, A_2, A_3 — the value of the cost, respectively, of labor, means of labor and the subject of labor in the field of reproduction of labor; A_{kl} — indicator of cost k -x production elements в l -x spheres of reproduction.

For example, in the variants of the predominance in the production of the weight of the means of labor, the lower social utility of production is more likely. And this leads to low

wages, a decrease in surplus labor, a reduction in the domestic market and, as a result, a drop in the profitability of enterprises.

In order for the total cost flows in the processes of circulation of production elements not to be spontaneous, but to flow in the right direction and with the right dynamics, they must be systematically managed. For this you need to develop management mechanisms. Both at the enterprise level and at the state level, in accordance with the functions and methods of government, there are certain mechanisms and appropriate management tools:

1. Legislative mechanisms, which are formed by the norms of laws, acts, principles, rules of behavior of individuals and legal entities;

2. Financial and economic mechanisms formed by the financial and economic influence of government on financial and economic processes;

3. Organizational and technical mechanisms formed by state bodies of administrative and technical management of social production.

At the level of management of the country's economy, management objects are the reproduction of three production elements. Accordingly, the legislative, financial-economic and organizational-technical mechanisms are divided according to the objects of management, namely:

- 1) on reproduction, use of labor and restoration of human capital, as well as ensuring ecological balance;

- 2) on reproduction, use of means of labor and protection of the environment from the harmful effects of production on it;

- 3) reproduction, use of objects of labor and the restoration of natural resources.

In various combinations of magnitude and significance, these three types of mechanisms ensure social production. In one form or another, they are present in all social formations, regardless of whether administrative or market factors of influence prevail in the economy of a given state.

Structural elements of the social production management system

Legislative mechanisms are not so much legislative acts themselves as they are the system of legal influence they have on the behavior of natural and legal persons in industrial

relations. Legislative mechanisms also operate in the event that there are no legally defined laws in any part, but there are approved rules.

Legislation basically determines what cannot be done, not what can be done. At the same time, the qualitative norms of the law prevail: to whom and what should belong, prohibited activities, deeds and standards. Quantitative standards are mostly present in tax legislation with the envisaged size of penalties. But with the development of production due to its technical, socio-economic and environmental complications, quantitative norms are becoming an increasingly important part of the legislation. This means not only by-laws, in which there are always many quantitative norms, but also the laws themselves.

Financial and economic management mechanisms are, first of all, the state budget system, the tax system, the state financial control system, and the financial and banking system in terms of currency exchange rates, the provision of long-term loans and financial influence on the structure and development of the economy as a whole. Financial and economic mechanisms at any level ensure the movement of capital, goods and labor. At the macro level, they must ensure a continuous and sustainable merger of financial, material and labor flows of business entities into state flows.

Administrative and technical management is usually represented by superficially simplified administration according to the principle of "prohibit" or "allow". In fact, the organization of organizational and technical mechanisms is much more complicated and their functions are more extensive. In essence, they kind of absorb into themselves and set in motion the legislative and financial-economic mechanisms for the functioning of social production. It is through organizational and technical mechanisms that all other mechanisms operate, and without them nothing can manifest itself. Everything that happens with the participation of the mind and that needs to be coordinated, requires organization. For example, in the legislative field, from the very beginning of the birth of legislative acts, the organization of their development, procedure for adoption and entry into force is required. The use of legislation requires norms of legal operations, the procedure for handling legal disputes on various issues of economic activity, and much more.

Technical mechanisms for managing production economics include standardization of products and product certification, certification of measuring equipment, as well as regulation of many technological processes. For example, the technology of lifting and lowering the load is regulated. Occupational safety and fire safety, veterinary supervision, ecology, etc. are regulated.

An organic combination in the necessary proportions of legislative, financial, economic, and organizational-technical mechanisms allows you to create an effective system of management of social production at each stage of its development.

Based on the purpose of social production, management of financial and economic processes at the state level should be carried out through legislative, financial and economic, and organizational and technical mechanisms to accomplish three economic tasks:

1) to maintain a sufficiently high profitability of all or most of the production units (enterprises, firms, associations, industries) to ensure the viability of the production system, that is, the national economy as a whole;

2) to maintain the material and financial balance of the national economy, so that production is capable and functioning without economic crises and environmental disasters;

3) to maintain a sufficiently high social utility of production, that is, its economic efficiency, so that people's living standards correspond to the level of production development. Environmental problems here are considered only in terms of their dependence on economic problems. Environmental disasters can be a consequence of the lack of necessary material and financial resources, and the reason for this could be an economic crisis.

For all three tasks there are macroeconomic indicators. The viability of social production is determined primarily by its average profitability (h_{cp}) (5):

$$h_{cp} = \sum_{j=1}^J X_j h_j, \quad (5)$$

$$h_j = \sum_{j=1}^J X_j \frac{T_{\Pi j}}{A_j}, \quad (6)$$

$$A_j = A_{1j} + A_{2j} + A_{3j} \quad (7)$$

$$X_j = \frac{A_j}{A}, A = \sum_{j=1}^J A_j, (j = 1, 2, \dots, J) \quad (8)$$

where A_j , $T_{\Pi j}$, h_j — respectively total cost of production elements, annual profit and rate

of profit j-th enterprise; J — quantity of enterprises in the considered production system; X_j — the share of the cost of production elements of the j-th enterprise in the total cost of production elements of all enterprises of the production system.

The social utility of production is determined by the production and consumption of products and services by the population, which depends not only on the size of the production elements used, but also on their ratio, that is, on the economic structure of production. Therefore, the social utility of social production is characterized, first of all, by the share (X_b) the part of the production elements that is involved in the reproduction of labor (9):

$$X_b = \frac{A_b}{A} = 1 - X_A, (A_b = A_{pc} + A_{ct} + A_{\Pi T}), \quad (9)$$

from where

$$X_A = \frac{A - A_b}{A} = 1 - X_b, \quad (10)$$

$$A = \sum_{k=1}^3 \sum_{l=1}^3 A_{kl}, (k, l = 1, 2, 3). \quad (11)$$

where A_{pc} , A_{ct} , $A_{\Pi T}$ — the value of the cost, respectively, of labor, means of labor and the subject of labor in the field of reproduction of labor; A_{kl} — the value of the k-x production elements in the l-x spheres of reproduction.

Related indicator X_A determines the share of production elements involved in the reproduction of the means of labor and the object of labor, and characterizes the degree of technicality of production. The more it is, the higher is the level of labor and material intensity of production. But the higher the indicator X_A , the lower the score X_b , characterizing the social utility of production. Indicator (11), in essence, determines the social efficiency of production, which, unlike the technical efficiency, tends to decrease.

To contain this trend, it is necessary to implement control mechanisms using all three components of these mechanisms. It is necessary to control and ensure sufficient growth, first of all, of non-productive assets: housing, religious, cultural and sports facilities, schools, hospitals and other social infrastructure. This can be achieved by redistributing the surplus product between the spheres of the reproduction of labor power, the means of labor and the object of labor in favor of the first, that is, labor power. This can be done not only through direct public investment, but also by stimulating the movement of capital in the di-

rection needed by the state.

The value of social utility in the production system

Taking into account the value of the indicator of social utility of production, it is necessary to solve the problem of its material and financial balance and capacity. First of all, it is necessary to control and ensure the balance of remuneration, as well as the consumption of material benefits by the passive part of the population - pensioners, students, children. Mechanisms of self-regulation and self-organization are more conducive to deterrence than stimulation of non-productive consumption. This can, firstly, reduce social utility and, secondly, disrupt the material and financial balance of production and even lead to economic crises.

To maintain the stability of production and consumption, it is necessary that the solvency of the population be consistent with the chosen economic policy option. On the other hand, the excessive solvency of the population, that is, excessive accumulation of money by the population leads either to inflation, or to a shortage of goods, if their prices are constant. The latter was especially characteristic of the socialist countries, since their governments tried to maintain a fairly high level of wages without

expanding the opportunities and the need to spend them.

The level of consumption of material goods, the solvency of the population and inflation should be systematically managed. The indicator that characterizes the final result of these management processes will be (12):

$$n_b = B_d / D_b, \quad (12)$$

where

$$B_d = \sum_{i=1}^{10} B_{Di}, \quad (i = 1, 2, \dots, 10), \quad (13)$$

where B_{Di} — the value of the available material benefits of the i -th type (food, clothing, housing) in current prices and requiring payment in money; B_d — current solvency of the population at the cost of money that is available to the population.

The value of indicators (12) and (13) should determine the social orientation and development of production in accordance with the chosen economic policy option. Managing the viability, viability and social orientation of the production system as a whole according to the scheme (Figure 1) allows ensuring the crisis-free functioning of production and directing its development along a predetermined path.

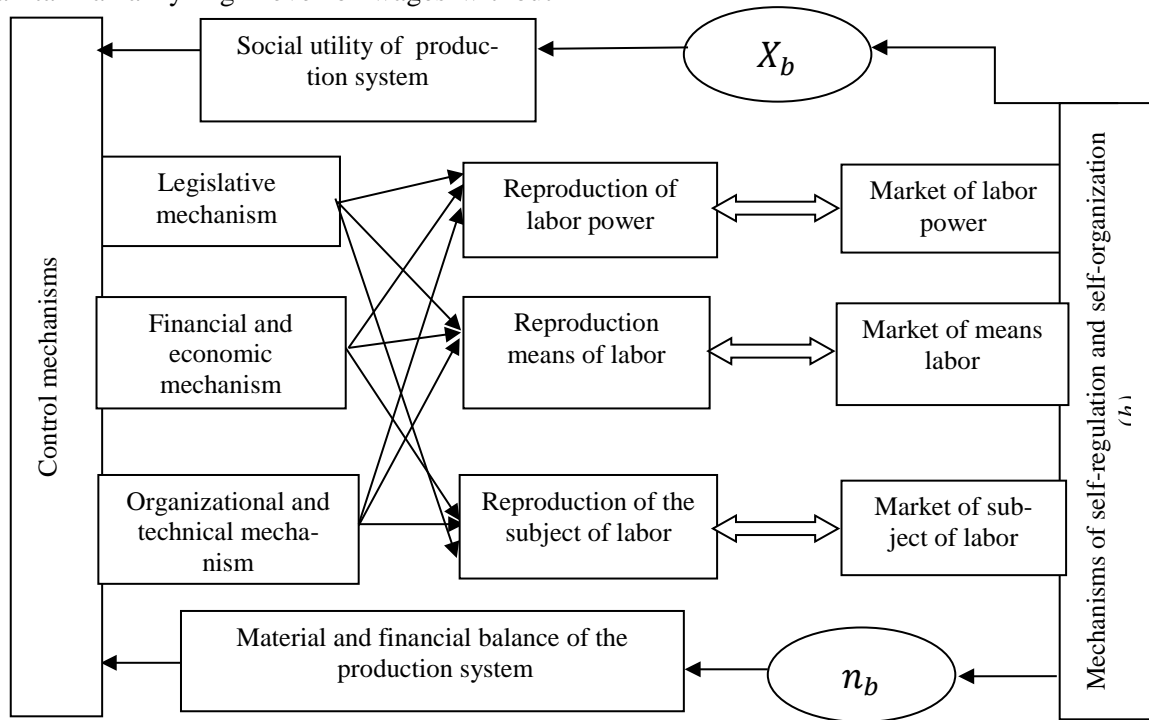


Fig. 1. Scheme of management of the production system, taking into account the social utility

Based on the fact that the production system is a complex, dynamic and open system, its management should be considered from the point of view of consistency. Any complex open system has system characteristics, one of which is homeostasis.

Homeostasis of the elements of the production system

Homeostasis is a process that regulates or maintains the system in a steady state relative to the environment, which is constantly changing and surrounds this system (Busel 2012, p. 252).

The concept of homeostasis, as the built-in mechanisms for regulating the viability of living organisms, including humans, was formulated shortly after the emergence of cybernetic science. N. Wiener raised the question of finding similar mechanisms in the state and, in particular, in the economy (Wiener 1951, 1994). However, according to him, then economics was not yet sufficiently developed, especially in mathematical terms, in order to be able to pose and solve the task of uncovering homeostasis of the economy.

The development of forms of social being, especially in the state structure of society, would be impossible if those internal mechanisms that constantly maintain the activity of the social organism at the level of its sufficient viability did not exist and improve.

The mechanism of economic homeostasis embedded in social production operates on the basis of the objective laws of the economy of production, which also depend on the behavior of specific people. The work itself is carried out by people. They can organize their labor and production according to their own, that is, the subjective view of each individual and the society as a whole. The organization of production on the basis of subjective actions of people is implemented by a production management system formed by three mechanisms (methods):

- a legislative mechanism, that is, a system of legislative and by-laws;
- financial and economic mechanism, that is, a system of established rules of financial and economic impact on the subjects of the production process, which act at their own discretion within the framework of these rules;
- organizational and technical mechanism, that is, the system of operational impact on the

subjects of the production process.

These mechanisms, on the one hand, are subjective, since they are formed under the influence of the behavior of specific people. On the other hand, these mechanisms are a system of rules, generally implemented, if not by all, then by the majority of subjects of the production process. Consequently, for the length of time during which the rules adopted by the community are in effect, the system of built-in production management mechanisms works in conjunction with the built-in mechanisms.

For subjects of the production process, this system of add-on mechanisms has a subjective-objective character. People can change these rules, but after adopting them, they are obliged to follow them. And to change the rules, perhaps only the community or group of people, but for individuals, they are quite an objective reality.

As a result, homeostasis feedback (Fig. 2) in the built-in mechanisms for regulating the processes of reproduction is formed from the system of mechanisms built up by people.

From the point of view of economic homeostasis, production consists of a unit of value increment, a unit of loss of value, a unit of reserve compensation for value, a signaling system, and feedback that reacts to changes in the total result of the increment and loss of value in the production system. The loss block subtracts, that is, removes the cost from the production system.

The value of "P" - the share of production consumption of a certain part of the products produced in a particular production system. The "B" value is the share of non-production consumption of a certain part of the products produced in a particular production system.

The increment block, or compensator, adds value to the production system, and not arbitrarily, but in accordance with the response to the result of the signal system and the regulatory influence of the feedback.

The reserve cost compensation block due to the change in the volume of production resources takes the cost from the active part of the system or adds value to it. Together, the increment, deduction, cost compensation, signaling and feedback blocks form the social production homeostasis.

The incremental cost block includes:

- 1) labor with the formation of surplus value, that is, positive surplus labor;
- 2) the inflow of value from the outside,

formed by: import, that is, the importation of goods in the process of production and trade; smuggling and migration of material goods of all kinds (products, things, equipment, raw

materials, jewelry, works of art, literature, information); the migration increment of the able-bodied population and children.

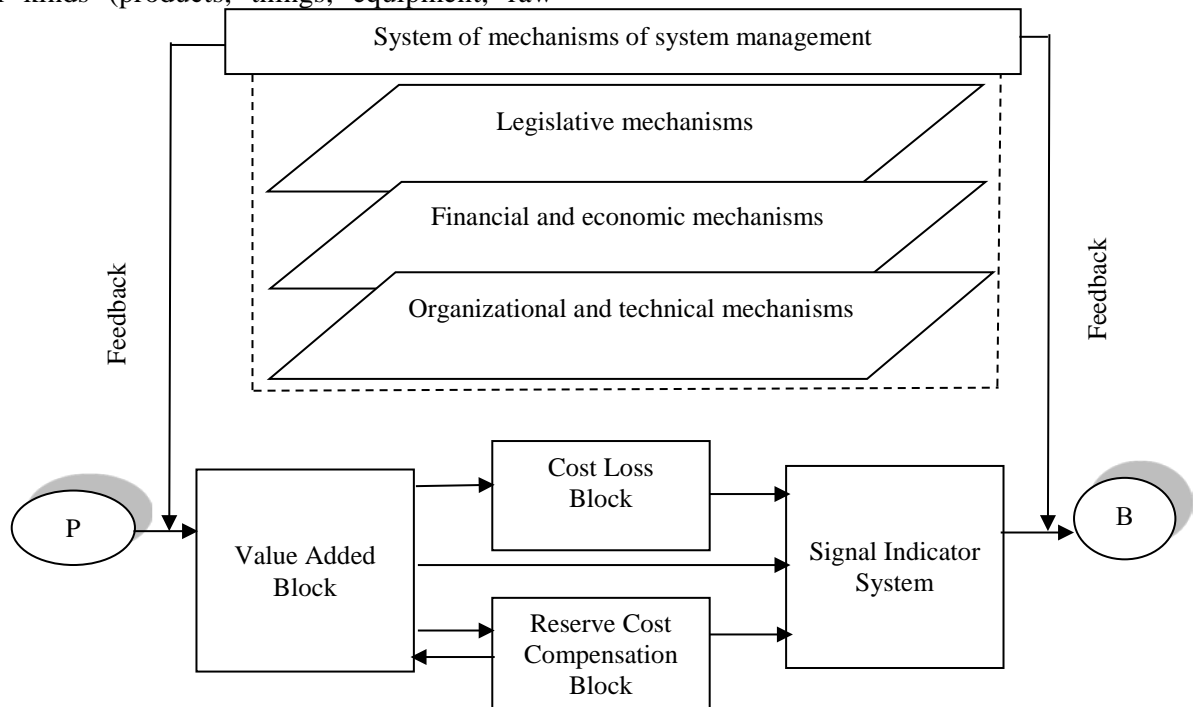


Fig. 2. Homeostasis of elements and mechanisms of the production system

The block of loss, or value reduction, includes the following components:

- 1) The negative value of surplus labor;
- 2) the outflow of value from the outside, which is formed by export, that is, the export of goods in the process of production and trade; smuggling and migration of material goods of all kinds (products, things, equipment, raw materials, jewelry, works of art, literature, information); migration loss of the able-bodied population and children; physical and moral losses of production elements, namely: the natural decrease in the employed and unoccupied labor, as well as children and students due to illness and death; moral losses of value in the employed and unoccupied workforce, as well as among students due to the elimination of unnecessary professions and the re-profiling of production; natural losses of means of production due to natural disasters, accidents, reconstruction and conversion of production; moral losses in the value of the means of production due to the reconstruction and reorientation of production.

The system of signal indicators includes:

- 1) the collection and processing of statistical data of the economic and financial state of

production and sales of the company;

- 2) formation of effective reporting on the production and marketing of products;
- 3) the collection and analysis of economic and financial information in the media;
- 4) collection of undercover financial and economic data inside and outside the production system;
- 5) collection and processing of information from law enforcement bodies, sanitary and epidermal supervision authorities and legal proceedings;
- 6) the collection and processing of complaints and suggestions of consumers, suppliers of raw materials, population, public organizations, local authorities.

Based on the data of the system of signal indicators, feedback mechanisms (legislative, financial, economic and administrative-technical) develop solutions and implement actions to change the parameters of the production system.

It should be noted that the homeostat does not perform the function of optimizing the production system, but only balances the ratio of reduction and compensation of cost in this system. As a result, the continuity of produc-

tion is achieved, so that the conditions for the presence of a positive value in each production element at a certain level of non-productive consumption of value by labor are always fulfilled.

The same result follows from the rules of economic dynamics (Melnyk 2006, p. 45). According to the rule, which excludes a perpetual motion machine of the second kind in economics, a product produced by its value can never be greater than the total cost of production elements and the surplus labor expended on its production (Popov 2010, p. 57). Accordingly, the entire cost of production elements can never be transferred, which ensures the continuity of production.

Production is created by people, not for the sake of production itself, but for earning livelihood. Therefore, the incentive motive to respond to the final result of production is the value B of non-productive consumption of a part of the products produced. This motivation through the system of legislative, financial-economic and administrative-technical mechanisms, ultimately, is realized in the executive signal (in the executive action) changes in production parameters. And this, in turn, somehow changes the value B of consumption of material goods.

Conclusion

Thus, homeostasis includes a rigid mechanism for stabilizing the production system based on the objective laws of the economics of production and a malleable feedback mechanism for the subjective actions of a community of people.

In control theory, feedbacks of the mechanism of homeostasis, unlike other types of feedbacks, are characterized by sluggishness of action. In them, the execution signal is formed as a result of not single, but many events scattered in time.

Similarly, in social production, where every minute there are thousands, millions and billions of economic events of various kinds: buying and selling, raising and lowering prices, interest rates, dismissal and hiring, labor migration, import and export, etc. The feedback of individuals, collectives of enterprises and their management bodies instantly react to all these events. The feedback mechanism of homeostasis, which is formed in the form of decisions of the legislative and executive bod-

ies of the macro level, generates an executive signal in the form of a ban and resolution, punishment and encouragement based on the analysis of the sum of micro and macro events for a sufficiently long period of time. Execution of the solutions developed at the macro level also requires more time than at the micro level. All this leads to the fact that the feedback of the mechanism of homeostasis of social production has the property of sluggishness.

Thus, social utility, as a criterion of socio-economic efficiency, manifests itself only at the stage of consumption of goods, works, services. Therefore, the economic indicators of the production system can be used only for the rapid assessment of the results of activities, but they cannot become the basis for further displaying the social performance of the production system.

References

- Babitsky, A.F. 2005. *Social. Laws and theory of economic processes of the present and the future*. Kyiv: IAPM, 496.
- Busel, V. 2009. *Large Dictionary of Contemporary Ukrainian Language*. Kyiv; Irpen: "Perun".
- Calinescu, T., Likhonosova, G., Zelenko O. 2018. Estimation of conditions the realization of democratic mechanisms the transformation of society: tearing away and social dialog. *Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 14, 1: 93-107.
- Coulman, P.T., Ferguson R. 2016. *The Effective Conflict*. Kyiv: Our Format.
- Druzhynina, V., Likhonosova, G. 2017. Strategic imperatives ensuring population welfare with transformation exclusion conditions. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 3, 5 December: 135-146.
- Likhonosova, G. 2016. Synergistic justification capacity of socio-economic exclusion. *Management and education. Economic, finance, accounting*. Vol. XII (1). Burgas: University «Prof. Dr Assen Zlatarov», България: 16-22.
- Melnyk, L.G. 2006. *Fundamentals of Sustainable Development*. Sumy: "University Book".
- Popov, V., Kasyanov, V., Savchenko, I. 2010. *System analysis in management*. Moscow: KNORUS.
- Shavalyuk, L. 2019. Slaloming the risk. Ukraine's economy will grow more resilient if it survives 2019. *The Ukrainian Week* 1 (131). January 2019: 23.

Soloviev, V.S. 2006. *Theory of social systems: a monograph in 5 volumes. Volume 5. Improving the financial and credit system*. Novosibirsk: SibAHS.

Vikhrov, M. 2018. Ukraine's American Dream. Just like democracy itself, entrepreneurial freedom and an efficient economy can foster social justice. *The Ukrainian Week* 11 (129). November 2018: 20-21.

Wake, K., Vlasov, P., Kochengin, A. 2015. *Meaning in organizations*. Kharkiv: Publishing House "Humanitarian Center".

Wiener, N. 1951. Homeostasis in the Individual and Specialty. *Journal of the Franklin (Praline) Institute* 251: 65-68.

Wiener, N. 1994. Individual and social homeostasis. *Social sciences and modernity* 6: 127-130.

Ganna Likhonosova
National Aerospace University
«Kharkiv Aviation Institute»,
Finance Department
Kharkiv, Chkalova Street, 17,
Ukraine, 61070

e-mail: a.likhonosova@gmail.com



DEVELOPMENT OF PERSONALITY IN UKRAINIAN SOCIETY: INEQUALITY, TENSION AND CONFLICT

Tetyana Calinescu

РАЗВИТИЕ НА ЛИЧНОСТТА В УКРАЙСКОТО ОБЩЕСТВО: НЕПРАВИЛНОСТ, НАПРЕЖЕНИЕ И КОНФЛИКТ

Тетяна Калинеску

ABSTRACT: *Democratic transformations in Ukraine is required take an a attention the conditions of development the personality, that in the conditions of existent global competition, political disorganization in a country, mistrust of population to the actions of power, corruption, armed conflict, terrorist actions and other phenomena there are the specific sources of strengthening the social tension, conflicts, by obstacles to consolidation of society and democratization of public life. Therefore similar researches of development the personality in the specific terms of Ukraine, strategies of its motion sent to realization to European and world integration, forming of new stimuli motivations of personality to democratic development.*

The purpose of research there is evaluation of effective development the personality in modern terms and state of Ukraine economy and also is choice of the most optimal ways of its adaptation to reality.

The object of research there are populations of Ukraine and its different regions, which has different levels of tension and consist of conflict.

The methodological basis of research are became the methods and principles of scientific cognition of general and special methods and receptions, which are used in the process of ground the development of personality in Ukrainian society, including the methods of supervision, comparison and comparative analysis, what are used for determination of influence the different factors on development of personality; abstracting, inductions and deductions, what are used for the ground of role of human in development of Ukrainian society; between disciplinary analogy and design, what is used for the evaluation of possibilities the application of receptions, which are used in connected sciences, in the economy of development of human and prognostication of further strategy the development of Ukrainian society and population in the conditions of democratic transformations.

The basic hypothesis of research became the supposition, that development of modern human in society must be sent to realization of those necessities and values, that every personality is choose, and with help of which public values must be formed too. It is existence of inequality, tension and conflict in Ukrainian society does not enable harmoniously to develop not only to the human, and to separate territories, that also reason, what is violated instability of development in society and necessity of search the new democratic mechanisms its satisfactions.

It is well-proven that development of society must be oriented on the necessities of personality, possibility of its self-realization methods of realization of its creative potential. Modern features of development the human in the conditions of globalization, socializations of individuals, which take a place in the different countries of the world, are predefined by processes and require separate specific research in the conditions of every separate territory and adaptation of other western experience to the terms of Ukraine. It is emphasized, that development of human (subject of socio-economic activity) there is the idea of between disciplinary, multidimensional researches, where every discipline distinguishes the special approach in this problem, does own unique role in its complex decision. In Ukraine there is an enormous amount of problems, which require a deep and comprehensive analysis the demographic, gender, professional, educational and other territorial aspects. Therefore, one of leading directions of research the modern Ukrainian society, what is including economic science, there are problems of adaptation the population to the socio-economic changes, the personality to the terms of social transformations, and also there are research of consequences the social conflicts, overvalue of priorities and values in modern Ukrainian society and determination of prospects the socio-economic development of personality in the future.

Taking into attention what marked higher there is an actual are questions of assistance the social adaptation of different layers of population to the changeable terms of society life. Offered approach and its influence to consideration of personality on community development in a country have originality and practical values and

allow sending the processes of community development at forming of general values and necessities, which answer aspiration of Ukrainian society, which moves to European community, democratic transformations and tries to answer the proclaimed world public values.

The conducted research is allowed to formulate a conclusion, that adjusting of social conflicts there is the decision mean of diminishing to tension in society and every conflict must be examined, going out features certain historical to the period with inherent to it by an economic, political, spiritual specific. Reason of most conflicts is existent social stratification, uneven distribution of rights and privileges, responsibility and duties, power and influence in basis of which are found results in absence of consent between people lies of which, to the presence of contradictions between different parties through incompatibility of necessities, interests and aims. However in the basis of development any society and its viability there is contradiction, which generates conflicts Therefore the problem of conflict is eternal and it is not possible to create such public system in which all necessities were satisfied. Further democratic transformations in Ukraine require the account of the crisis state of two connected fundamental terms the development of personality and country: there are territorial and social integrity. Further researches will be sent to realization the strategy of Ukraine in relation to European and world integration, forming of new stimuli motivations of personalities to democratic development.

Key words: Personality, development, inequality, tension, conflict

Introduction

Actuality of research theme is conditioned by the objective processes the development of society and strengthening of role the human factor, which determines a specific, dynamics and rates of development the Ukrainian society, especially on the stages of its transformation. Therefore development of society must be oriented on the necessities of personality, including to possibility of its self-realization, with help of its will be realized creative potential of human. This process is limited, from one side, by the terms of vital environment, and from other - realization of it's carried out by methods, to the inherent separate individuals, which provide becoming and forming of social capital the society.

Especial attention is grow to development the personalities in the conditions of globalization, that predefined by the process of socialization the individuals and necessity of research the strategies of development the separate countries, population of territories, life of citizens – personalities, which influence on development of society.

Analysis of the last investigation and publications

It is showed that the last years, became difficult tests for sovereignty and territorial integrity of Ukraine and designated at the level of life all Ukrainian society. The negative economic trends regions, increase of inflation, break of economic connections, absence of the real possibilities the introduction of alternative types the economic activity are affected indexes of social development, staggering a labour-market and sphere of profits the population, that on a background de-

valuation of Ukrainian volute, instability of the banking system and escalation of events on East of country are deepened the real threats of economic collapse in Ukraine.

For results of research can educed, that:

1. The populations of Ukraine pessimistically estimate the nearest future [1]: 64% respondents consider that during the nearest years an economic situation will become worse in a country, and 34,4 % consider from them that will become worse considerably. Such idea prevails in all regions, exactly 51,6 % among the habitants of the West Ukraine, 62,7 % - among the habitants of Centre of Ukraine, 74,5 % - among habitants South of Ukraine, 71,6 % - among Eastern Ukraine, 74,8 % - among the habitants of Donbas - expect considerable or some worsening of situation. Except that, 54,8 % habitants of the West Ukraine, 64,9 % habitants of Centre of Ukraine, 68,6 % habitants South of Ukraine, 62,8 % eastern, 84,5 % habitants of Donbas - mainly displeased at that, how is their life.

2. The general mass consciousness of Ukrainians is inherent deep disturbance by both inequality on the whole and its separate aspects. 97 % respondents (from 2046 polled [2, p. 6, 7]) consider that in Ukraine too wide difference in the profits of citizens, and 89% respondents consider that a government is under an obligation to decrease this difference.

3. Ukraine is characterised yet digital informative inequality. 27% polled not able to use a computer and they are not used ever. Approximately so much respondents are not use the Internet and not have a technique for application of computer technologies.

4. Ukrainian society is differing in loud inequality and in the plan of mobility. If for the small bit of Ukrainians the practically are opened

whole world (especially when possibility is now given Ukrainians without the visas to come almost all European country), but swingeing majority of our compatriots does not drive out outside a country, or, even, outside the area or district. Only 4% respondents polled drove out for a border 2 and more times for the last 3 years; 90 % respondents for this period did not drive out for a border never.

5. The serious aspect of social inequality there is inequality in security and safety. The about 30 % polled does not feel out of harm's way on streets and in a transport. Brings over to itself attention that here people do not see on your own acceptable "social grows" which allow to score a success in life.

Surely, these and enormous amount of other data require a deep and comprehensive analysis in demographic, gender, professional, educational and other territorial aspects. Therefore, one of leading directions of research the modern Ukrainian society there are problems of adaptation the population to socio-economic changes, adaptation of personality to the terms of social transformations, analysis of connections between the processes of increase the social tension and inequality, research of consequences the social conflicts, overvalue of spiritual values in modern Ukrainian society and determination of prospects the development of personality in the future.

Taking into attention marked higher there are actual to stay question of assistance the social adaptation of different levels of population to the changeable terms of society life. In the conditions of transformation the social, political and economic situation in a country, science and practice require the wide input of universal indexes the parameters of which can be compared to other descriptions of public life [3]. In this connection the interest to adaptation of personality in the conditions of modern social and economic situation and a search of adequate indexes of analysis of adaptation processes is justified, because now there are enough methods of satisfaction the tense and conflict situations, however necessary most effective and self-weighted.

From where **as a purpose** of the article the evaluation of efficiency of development of personality in the modern terms of development the economy of Ukraine and choice of the most optimal ways of its adaptation come forward to reality.

Basic material of investigation

Every society lives and develops for the special law, which allows asserting that inequality in it is generated origin of certain tension and conflicts. Therefore a conflict is the inevitable constituent of social structure, because a society can not exist without imperious relations, and differences in social statuses are generated opposing the result, which is a change the social structure of society [4]. Essence of social conflict is correlated with the concept of social stratification, the first ideas about which are traced in labours of Plato and Aristotle [5, p. 11 - 54], which united a population in three classes: very solvent, extremely poor and middle levels, whom almost answers today's stratification of population in Ukraine. Other multidimensional approaches distinguish such descriptions of classes, as: economic position, status (prestige) and belonging to party (power) [6]. Exactly these descriptions are constrained through a profit, profession, education with stratification of society and can be basis on the origin of conflict.

Now the kernel of conflict situations in Ukraine there is: dissatisfaction by the terms of life, mistrust to power, bringing in to the legitimate forms of public life and feeling of impossibility to influence on political decisions. For this reason it is possible to assert that determination of "social conflict" [7] is most answered the situation, what have a place Ukraine, because at basis, on which conflicts are created and developed in Ukraine is founding a collision of opposite parties, which are used the political power, conquest of right to influence or make decision in relation to distribution of power and property in the state. A feature of such conflict is founded in that, what its directly touches interests of large task forces, classes and state at the whole.

Certainly, conflicts have not always negative character. To positive its function is possible to take: informative and communicative character and removal of tension; stimulation of conduct, activity and transformer of values. To touches of negative consequences, so to it is a threat of dissidence the state, change in the relations of public agents, unfavourable demographic processes and so on. However, all conflicts can be settled for help of search the compromise, consensus, by negotiations, revolution changes and consent of conflicting parties before an external threat, foreign intervention and other measures. Main task during the origin of conflict there are to shut out its increase and limited negative its consequences

to a minimum. In an order to manage a conflict, it is needed to watch the sources of its forming and development, mechanisms of origin the conflict between opposition parties, a presence of competition and is not connected of positions. It is the called stage of origin the conflict. It is here necessary to define principal reasons of tension and mean passing of the hidden conflict to the open form. Realization of similar analytical researches will assist localization of divergences determinations of limit, which development of further events allows to control. Efficiency of actions the power on this stage of development the conflict is determined by legal methods, which to allow providing the decline of tension between conflicting parties. The result of such actions can be reconciliation of parties, establishment of norms and rules of co-operation, organization of dialog [8], open informing of public about positions of different parties, localization of social excitation and others like that, that results in the decline of level the conflict and its distribution.

Completion of conflict is the most difficult process, because from it is depended new distribution of forces in the state. Here can be only two variants of completion the conflict: reconciliation (peaceful permission of conflict or by the use of force) or is not decision of conflict.

The decision of all types the conflicts foresees general activity of the attracted parties. This process can not be interpreted as imposing of power one side to more weak side. Comparing of good sense the decision payment in completion of conflict brings in that, who, probably, will remain in winning, but also that, whose loss the win and its problems is not decided. It is means, that inalienable element of victory there is readies one parties to yield. It is not duel confession of the defeat serves there are this case evidence of the real force. That the harder outlined matter of dispute, then more obvious signs which signify victory, the more same chances, that a conflict will be not communicative in time and space. It a fact is clearly enough confirmed by a socio-political situation, which takes place now in Ukraine and relates both to the operation of the incorporated forces, which takes place on East of Ukraine, and to the presidential votes, the results of the first turn of which became, from one side, by a surprise for operating power, and, from other is the logical completion of those unsolved social conflicts which take place in the middle of society.

A difficult political and socio-economic situation in Ukraine not only determines essence of

conflict and form of its display but also influences on perception its population [9]. For the decision of problems very often use the method of appeal to the population, appeals to the mass actions, which enable to influence on consciousness of people. The primary purpose of such influence consists in it, that helps people to accept a correct decision, realize the real reason of misunderstanding (to the conflict). Speech goes exactly about public consciousness, which is the aggregate of ideas, presentations, feelings, beliefs, emotions of people, in which is represented the nature of life the society and all system of public values, [10, p. 26]. First level of consciousness there is the base which connected with satisfaction of basic necessities the people and determined by general psychological properties of human arises and created then, when an individual to feeling a requirement in some object, to the necessity for its vital functions and development. The second level of consciousness connected with a sphere which is the result of the protracted cultural and historical development, mine-out the previous generations of form the collective reflection of reality. Going out the necessity of settlement the conflict situations, it is necessary to take in attention, which exactly this level of consciousness is regulated very badly, and, sometimes is not yielding to purposeful, specially organized influence. The third level of consciousness is related to those processes states which represent the actual events of present time. There are short durations and as not always changeable and corrections and have not the result, what is expected. From here is follow that need to put in order conflict relations between the different categories of people, which differ for many aspects, it is necessary to take in attention such conformity like next: it is practically impossible to change two first levels of consciousness, however possible to pour and to corrected consciousness at third level. From this reason most cases compromises which are attained in permission of conflict have brief character and results do not bring positive, because does not take into attention the different levels of consciousness and experience of the civilized and legitimate management conflicts.

If to talk about freedom of whole society, then it is the question about claim of fact its existence, it is an illusion. However a human can live without it, human all the time felt lordship over itself, "human life by nature must be for some reason or someone it is sanctified" [11]. Exactly the state (public agents) is formed the

plan of actions, program of collaboration, explain joint activity, and is corrected organization of power, group of people unite by force general purpose and task [12, p. 470]. Thus, a human gravitates to be not free and tries to be included in groups which are incorporated, organized in something whole and are under imperious order from somebody's side (exactly power), which determines its reference-points and values. Therefore most people have the real aspiration to depend on someone, search to itself authority. It is a human feature which takes place in many countries. For most people there is not a necessity to be free. The same can assert and about society: its aspiration to depend on someone must be perceived as objective reality. Therefore power, influencing on public, must provide the settlement of existent conflicts as a way:

- to create the base comfort like a social, economic, physiology and psychological;

- to getting things in a legislative plan;

- to creating and realized the aims of collective and individual existence. If it will not be provided, then power will lose a favour, and society will enter in the state of social tension.

As power will prove on the way of decision real problems, as it will be realized and correlated with the societies moral values, so the result of permission the conflict will be visible. A person, whom is head of power must be far-sighted, to see the prospect of any actions, and more main are prognosis that today does not other people. Exactly only in this situation is possible to talk about the structural solved by mutual agreement motion to the certain idea. It is means, that potential presentation of the future real leader must be more difficult, than this have a middle personality, more refined, than this have the typical representative of society, because its influence will lose force and social conflict it will not be decided.

Personality and its development there are basis of research the different industries of scientific knowledge [13]. Personality is characterizing a concept at the same time: subject of social relations and conscious activity; transmitter and express of social experience, public relations; proof system of socially meaningful lines, what inherent to the individual and member of society too. Activity of personality is represented in its various and many-sided activity, sent to transformation of outward things, change of the own psychical mode.

In the context of connection the society and personality a considerable notice such sign of

personality comes into, as a "openness and incompleteness", which is determined by that in the state of actual activity, "on the start" of the real vital act personality is always unforeseeable because nobody (including itself) is not knowing to end the actual possibilities, depths of personality nature. Incompleteness is it not knowing, but very important sign of personality, the attention to which is absolutely necessary. Exactly openness of personality as system integrity and its incompleteness, provide possibility of development and self-activity of personality, continuity and conditionality of these processes in the spiral of life.

Fundamental problem of development of human as a subject of social activity today is there subject of between different disciplines, or more precisely to tell that it is subject of multidimensional researches. Every publicly-humanitarian discipline is show the special "position" in this problem and to do own unique points of view in its complex decision. Developing this idea, it is possible to assert that "development" is the concept of trans discipline level, what there is a base concept of philosophy, psychology, sociology, economy, natural history and other industries of scientific knowledge. If continue to researching the development of personality, so it can be presented as a continuous process of discrete changes in its structure, descendant influences of external environment and self-contradictions, which is created as an answer on the events of society development. For each condition of the life personality has one look on the situation, but for other circumstances, even near for times and keeping same own opinion, human can have already other innovative approaches, that personifies like other new structurally (destructively) developed human, whom is continuously to take up new changes.

Problematic of researches, with which is related the becoming of individual as personalities, is extraordinary difficult. It is determined yet than, that on development of personality plenty of factors influences and also those, which are influenced on public from outside. Examining the integral state of human as attribute of personality and instrument of unity with social surroundings, from one side, and with biological and genetic features - from other, it is possible to assert that motive forces of development the personality are not only self-contradictions, which personality has, but also changes in an external environment, which influence on the origin of contradictions in society and require from a hu-

man to adapt to its. Although for a human it is possible dominant to attention the factors of external social and economic influence. Therefore by leading reason of development of any personality must become the harmonization of own essence to modern public interests.

On every stage of development society and human such reason acquires new sense, because the understanding of development the personality as continuous process of discrete changes in self-structure at invariant integrity grounds to draw conclusion about a decision value for development of personal environment. Development of human is the result of action two factors: at first, is there internal aspiring development and, secondly is there influence of environment. Exactly in the process of adaptation the human to the environment and environment to the necessities of human is covered the essence of development.

When the question is stay about the guided influences on development of personality in society, so to use a term "forming", which is usually examined like a base of influence on development of personality and the base for created the condition for the display of personal quality. In any society uncontrolled control streams of information are created uncontrolled environment. It is doing greatest influence on young people, and is generating such problems, as unmoral, leaving of values, cultural and spiritual break between generations, escape in virtual reality and others like that. Society are required from personality now the development only separate qualities, like as memory, speeds of acceptance the right decisions or other vice version, which means are mechanical perception of separate public postulates and others like that. Therefore, modern human is developed, but in harm for itself integrity personality. In the total there is a loss the human of itself universal and integral (aesthetic) perception of the world and attitude. Modern civilization is perfecting the mechanism of human life despite main principle of culture, what is connected with joining an integral human. Therefore is not logical, that the modern reflection of development the human take a part is not only psychologists but also economists, sociologists, political scientists, technicians and technologists, who take rights application of methods the reflection to any phenomena in society, especially for achievement of certain harmony, satisfaction, pluralism and gives a move to the social dialog in society.

Wide differentiation of science, perfection of the technical and technological rigging of indus-

try, development of organizationally and administrative sphere and others like that require from a human formed of certain qualities for development of concrete industry. At the same time necessarily the own desires of personality must be taken into attention in relation the development of the personal life. The modern vector of development of personality and society on the whole is mainly sent to democratization and humanization, development of those values and priorities [14], what perceived by a separate human and society on the whole, to assist the progressive advancement of humanity and state, the development of public relations.

Transformation processes which today connected with all spheres of society and take place in the field of economics [15], political, spiritual life of society, and is accompanied by changes in the social conduct of people. The consequences of socio-economic transformations in a country are development of new forms of organization of labour, increase to the sector of services, hard internal and international competition, origin of global labour-market, migration of population and others like that. Absence for many people of ability quickly to adapt to the variable terms and situations at the market of labour, new requirements to professional activity, sometimes related to the necessity of change the profession to result in the psychological catastrophe of human, fall personality for society. The requirement of modern society to personality there are the formed ability and desire to study and self-perfected during the life, accepting those changes which take place in society. Continuous education is an urgent necessity for everybody which must accompany professional and personal life. Appropriately also it is marked the necessity of development for the human such quality like a positive thought. Possibility of development the positive thought is mainly determined by the degree of trust the human to society [16]. Transformation society is required innovative thought from people. The determinative factor of community development are became a human capital [17], combined human intellect. In the conditions of civilization changes are became main the special value acquire innovative activity of human like capacity for an innovation and to beginning of new business. Such qualities of human, as ability to undertake responsibility and to make decision, ability to convince other and adhere to the high ethics standards of life, possessing foreign languages and modern information technologies are characterized todays personality. Innovative

thought, changing thought of existent theories, permanent truths, rules and codes of conduct are became the greatest level of creative activity in science, education, policy, the culture and others like that. Thus, forming of innovative human, support of genius and talent are became the mortgage of dynamic development of society and success of personality in the conditions of globalisation changes. Innovative activity of human is always sent to creation of innovation, which already objectively for determination is characterized a new and claimed by society product. In such activity are not always creative reasons of participants connected with motivation of innovative activity of society. Personality with high creative potential, who is understand the necessity of creation of that or other innovation for community development is sends the efforts to the decision of problem usually in consist of creative group. Therefore is appeared necessity today, from one side, is formed a capacity for work in a command, and, from other is supported creative activity, invention, which carried out on the internal, have not reasons to stimulate from outside, can have a remote in time innovative result. However development of innovative human, its intellect, creative internals, creative quality and potential is founded its capacity to self-development and self-realization [18].

Harmonization of processes the community development and development of personality requires is needed integral development of theory and practices of education support of new scientific computer-integrated directions of research. The sphere of education becomes the real mediator between personality and society. Development of personality of human assists forming for themselves capacity facilities of education for understanding and perception of public transformations and their consequences, active vital position in public processes. Thus, mission of education including economic its aims and values, humanism orientation and social responsibility, mortgage strong foundation for development of society and personality, harmonization of their relations both at state level, on European and world levels.

Conclusions

Thus, adjusting of social conflicts is the decision mean of diminishing to tension in society. However their adjusting diminishes tension is not necessarily, but with its help adjusting and analysis of conflict situations, they become controlled.

But it is used the non-adapted experience of settlement the conflicts, what happen in western country, is also inadvisable, because a modern western paradigm represents the conflicts of stable public society which Ukraine yet does not have. Every conflict must be examined therefore, it is need going out features certain historical to the period with inherent of it's the economic, political, spiritual specific.

A social conflict there is one of widespread forms of social actions. They can not have one-sided consequences and there are the instrument of forming, standardization and maintenance of social structures in the state.

Reason of social conflicts is the phenomenon of social stratification in basis of which there is inequality, or there is uneven distribution of rights and privileges, responsibility and duties, power and influence. Stratification in results is did the absence of consent between people, the presence of contradictions between different parties through incompatibility of necessities, interests, aims and all that.

Development of society and its viability there is contradiction, which are generated conflicts. The problem of conflict is eternal; therefore it is impossible to create such state system where all necessities were satisfied.

Further democratic transformations in Ukraine will required the realistic account of the crisis state of two connected fundamental terms of development: territorial and social integrity. Existent global competition, political disorganizations of social order, mistrust of population to the actions of power, a corruption, armed conflicts, terrorist actions and other phenomena, are the specific sources of strengthening the social tension in Ukrainian society, obstacles to its consolidation and democratization of public life. Therefore **further researches** will be sent to realization of strategy the Ukraine in relation to European and world integration, forming of new stimuli motivations of personalities to democratic development.

References

1. Mazina, N.E. 2015. Social adaptation of personality in the conditions of public transformations: conceptual structure of measuring the indexes. In: *Development of modern Ukrainian society: sociological and political measuring: materials of International researches and practical conference, Kharkiv, 11-12 November, 2015*. Kharkiv: PPB Brovin O., pp. 96 - 100.

2. Bakirov, V.S. 2017. Social inequality: new calls. In: *New inequalities are new conflicts: ways of overcoming. Theses of lectures and performances of participant's III Congress of the Ukraine Sociological association. Kharkiv, 12-13 October, 2017.* Kharkiv: the Sociological association of Ukraine, V.N. Karazin Kharkiv National University, pp. 5 - 7.
3. Calinescu, T.V. & Ponomareva, I.V. & Likhonosova, G.S. 2018. Conception of realization of democratic mechanisms of providing of socio-economic transformations of society. In: Calinescu, T.V. (Sciences Ed.), *The Democratic mechanisms of self-protection the socio-economic transformations of society.* Severodonetsk: Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, pp. 62 – 80.
4. Darendorf, R. 1994. Elements of theory the social conflict. *Sociological researches*, 5: 142-147.
5. *The classics of political idea from Plato to Max Veber.* 2002. By editor A.M. Prychepii. Kyiv: Tandem, 584.
6. Veber, M. 1999. Idea of socialism. *Magazine of sociology and social anthropology*, 3: 23-31.
7. Kozler, L. 2000. *Functions of social conflict.* Moscow: Idea-press; House of intellectual book, 208.
8. Calinescu, T. & Likhonosova, G., & Zelenko, O. 2018. Mechanism of Transformation Socio-Economic Potential of Ukraine: Tearing Away and Social Dialogue. In: Khalid, S. Soliman (Ed.), *Proceeding of the 32 nd International Business Information Management Association Conference (IBIMA), 15 – 16 November 2018, Seville Spain. Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional expansion to Global Growth.* Seville Spain: Information Business Information Management Association (IBIMA) Copyright, pp. 949 – 965.
9. Calinescu, T. 2015. The Socio-Economic Conflicts and The Methods of There Permission. *US-China Law Review.* Volume 12, Number 4, April 2015 (Serial Number 112) David Publishing Company, New York, USA: 313 – 319.
10. Bilozerska, S.I. 2012. Social stratification as condition of origin conflict. *The Scientific Announcer of the Lviv State University of Internal Affairs*, 2(1): 21 – 30.
11. Anufrieva, N.M. 2005. *Psychology of conflict.* Kyiv: Institute after degree education of Kyiv National University, 101.
12. Ortega-i-Gasset, H. (1991). *Ideas and beliefs. Aesthetics. Philosophy of culture.* Moscow: Art, 462 - 492.
13. Sysoeva, S. 2012. Society and personality: harmonization of development. *Native school*, 12 (December), 8 - 12.
14. Calinescu T.V. & Ponomareva, I.V. 2016. Development of model of adjustment of national priorities according to the world integration processes. In: Calinescu, T.V. (Sciences Ed.), *Mechanism of recreation the socio-economic potential of country.* Severodonetsk: Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, pp. 102 - 131.
15. Calinescu, T. & Zelenko, O. 2017. Development of scenarios for democratic transformations of socio-economic relations in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies.* Riga, Latvia, Vol. 3. No. 3 May: 13 – 23.
16. Calinescu, T. & Likhonosova, G. & Zelenko, O. 2018. Estimation of Conditions the Realizations of Democratic Mechanisms the Transformation of Society: Tearing Away and Social Dialog. *Montenegrin Journal of Economics*, Vol.14, № 1: 93-107.
17. Calinescu, T. 2017. Synergetic aspects of cooperation industrial, social and financial capitals. *Time Description of Economic Reforms*, 4(28): 18 – 24.
18. Calinescu, T. 2015. Democratic Mechanisms of Self Assistants Socio-economic Transformations of Society. *Time Description of Economic Reforms*, 3(19): 69 – 74.

Tetyana Calinescu
 Organisation: National Aerospace University
 “Kharkiv Aviation Institute”
 Department: Finance department
 Address: Ukraine, 61070, Kharkiv, Chkalov Street,
 17
 e-mail: tetyana.calinescu@gmail.com



THE IMAGE OF RURAL AREAS IN A DECENTRALIZED

Ulyana Petrynyak.

ИМИДЖ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ В УСЛОВИЯТА НА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ

Уляна Петриняк

ABSTRACT: *The article analyzes the features of the formation of the image of rural areas and justifiably a factor of the integrated development of natural and socio-spatial formations. The process of forming the image of the territory is described and its role in the economy is defined. The prospects for further research on this problem are identified, associated with the development of the conceptual framework of territorial marketing and the image of rural areas.*

Key words: image, rural territory, advertising, public administration, decentralization.

Постановка проблемы

Децентрализация в Украине открывает не только новые возможности для органов местного самоуправления, она создает условия для пересмотра существующей парадигмы сельского развития. А также происходит по алгоритму образования способных объединенных территориальных общин (ОТГ) втягивает в процесс сельского развития городские поселения - собственно города районного значения и поселка, а в недалеком будущем к этому присоединятся и города областного значения. Развал колхозов с их неэффективным, трудоемким производством привел к резкому сокращению занятости среди сельского населения, деградации социальной сферы села, стремительного падения численности населения, особенно в отдаленных и малых деревнях.

Количество сел, где вообще не стало жителей за последние годы уже перевалило почти за 4 сотни, хотя на самом деле их гораздо больше, просто их не снято с учета. Но, некоторые страны, в том числе Украины, имеют противоречивый имидж. Наиболее распространенный прием в таких случаях – подчеркивание положительных черт и замалчивание негативных. Благодаря этому можно добиться увеличения потока посетителей. С целью формирования привлекательного образа могут вводиться меры как покровительственного характера (повышение налоговых ставок, тарифов), так и сознательного сокращения

темпов социальной и производственной инфраструктуры. Современные децентрализованные изменения в стране и ее регионах осуществляют путем активизации самоуправления территориальных общин, которые должны четко осознать собственные потребности и необходимость достижения сбалансированного развития поселений, быть достаточно мотивированными в этом как постоянные жители этой территории и заинтересованными в экономическом росте и социальном подъеме.

Имидж региона существует на нескольких уровнях – бытовом, социально-экономическом и деловом. На уровне бытовой психологии используется ряд устоявшихся характеристик: символы, особенности менталитета, культура, гастрономия, типичные погодные условия, негативные аспекты жизнедеятельности, коммуникативные преграды и тому подобное. Социально-экономический уровень имиджа территории отражает представление о благоустройстве территории, уровень и качество жизни населения региона и тому подобное. Деловой имидж связан с инвестиционной привлекательностью и конкурентоспособностью региона.

Целью статьи является изучение децентрализации как одного из факторов развития и имиджа сельских территорий Украины, а также уточнение положения о составляющих формирования имиджа сельской территории, и анализ этапов формирования и продвиже-

ния имиджа территории с целью дальнейшего ее развития.

Изложение основного материала исследования.

Ведущим признаком развития сельских поселений на современном этапе должно быть инклюзивность, то есть активное вовлечение в процесс осуществляемых реформ всех субъектов, каждый из которых является важным и ценным, независимо от уровня их социально-экономического развития и имеющегося потенциала. Реформа образования, программа «Сельская медицина», процесс децентрализации - эти и другие мероприятия осуществляет руководство страны для повышения уровня жизни в селах Украины, для возрождения украинского села. Реформа местного самоуправления началась несколько лет назад и стремительно набирает обороты: с каждым месяцем увеличивается количество созданных объединенных территориальных общин (ОТГ) и избранных старост. Современный имидж государства находится в тесной взаимосвязи с имиджами ее регионов. В связи с этим представляется очень важным создание качественных региональных брендов Украины. Сельские территории как объект исследования – это природные и социально-пространственные образования базового, районного и регионального уровней соответствующих территорий.

Как отмечает Л. А. Данильчук: «Имидж формируется на основе полученной имиджформирующей информации, которую делят на прямую и посредническую. Посредничество данные люди получают через посредников, куда относятся: слухи, сплетни, информацию, полученную через посредников. Прямая информация – это такая информация, которую человек получает непосредственно, контактируя с объектом [1, с.8]. В зависимости от определения вида имиджа выбираются мероприятия по его улучшению, которые должны проводиться комплексно и иметь продолжительный характер, поскольку имидж сложно создать и еще сложнее изменить.

Сельские территории играют важную роль в процессе функционирования любого государства. В среднем в мире сельские территории составляют 75% от общей площади, где проживает 51% всего населения планеты.

Однако резкое уменьшение сельского населения, его занятости, количественное сокращение сельских населенных пунктов подтверждает наличие глубокого социально-экономического кризиса их функционирования в стране. Тяжелое положение сельской экономики, длительное недофинансирование социальной сферы, развязанная экологических проблем, приводят к угрозе физического разрушения материально-технического потенциала, следовательно, и продовольственной безопасности страны.

Децентрализация сегодня, не только создает условия для улучшения качества жизни человека в украинских городах и селах, на основе улучшения качества услуг, предоставляемых органами местного самоуправления способных территориальных общин, но и реализует старую «советскую» идеологию, что «город должен отдать долги селу». Чтобы улучшить публичные услуги жителям сельских территорий от местных органов власти наряду с субсидированием использовались инструменты выравнивания. Этот набор государственной поддержки определенным образом удерживал сельскохозяйственное производство и часть населения в сельских территориях, но не решал проблему глобально, численность населения в сельских территориях сокращалась, поэтому открытие не с / х производства в сельских территориях еще более становилось проблемным и круг деградации замыкался. Новейшие технологии, проектные и технологические решения, которые появились в последние годы, как в сельском хозяйстве, так и в других сферах экономики позволяют вести бизнес и на территориях с низкой плотностью населения.

Городские объединены территориальные общины, благодаря сочетанию городских и сельских территорий, распространяют положительное влияние городов на смежные сельские территории и вносят в эти территории более новые подходы к развитию. Планируя собственное развитие, такие общины неизбежно сталкиваются с вопросом развития сельских территорий и начинают применять к такому развитию подходы, которые широко внедряются сейчас в странах Европейского Союза на уровне политики ЕС и на уровне национальной политики.

На рисунке 1. показано структурно-логическую концепцию реализации маркетинга имиджа сельских территорий.



Рис.1 Структурно-логическая концепция реализации маркетинга имиджа сельских территорий

Имидж государства - это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков страны, собственного опыта и слухов, влияющих на создание собственного образа. Имидж страны по определению Дж. Ф. Джонса представляет собой набор ассоциаций и полученной информации, которая связана с определенным местом [2, с.345].

Основной целью маркетинга имиджа сельской территории является - создание, развитие и продвижение общественного признания положительного имиджа данной территории. К основным инструментам имиджа сельских территорий в сфере публичного управления можно отнести различные коммуникационные мероприятия, демонстрирующие открытость территории для контактов и позволяющие внешним субъектам лучше узнать ее: слоганы, визуальные символы, различные акции, имиджевое позиционирование и тому

подобное. Примером удачного применения этого типа стратегии можем привести территориальную общину Львов, которая разработала уникальный слоган города «Львов - открытый для мира», а также события и действия (проведение Евро-2012 в Украине) [6, с.345].

Реформа децентрализации является сложной, комплексной, всеобъемлющей и доминирующей с точки зрения управления государством и регионального развития. В результате управленцы попадают в такие ситуации, в которых не знают, как действовать, что может привести к негативным последствиям как в незначительных вещах, так и при принятии ключевых управленческих решений. В сельских государственных учреждениях, которые заботятся о своем положительном имидже, посредниками между руководством и персоналом есть профессионалы в сфере рекламы, общественных связей. Также

влияет реклама на деятельность органов власти за их собственные печатные и электронные средства массовой информации. Стоит отметить, что за три последних года Украина сделала значительные шаги в направлении децентрализации власти и ресурсов. Так по оценке представителя Совета Европы Даниэля Попеску: «Децентрализация является сложной реформой, но одновременно в Совете Европы верят, что децентрализация является также одной из самых успешных реформ в Украине. Вы достигли значительного прогресса гораздо быстрее, чем некоторые другие европейские страны в этом процессе» [5].

Распространенным явлением также является информирование общественности о деятельности органов власти за их собственные печатные и электронные средства массовой информации. Это могут быть как газеты, так и журналы, учредителями которых являются органы власти, так и аудиовизуальные СМИ (средства массовой информации). Этот метод очень эффективен, учитывая то, что почти все материалы, представляемые в этих СМИ имеют преимущественно позывной окраски относительно органов власти. Методом такого информирования могут быть печатные издания – газета «Урядовый курьер», журнал «Вестник государственной службы Украины», другие центральные и региональные газеты [4]. Средства массовой информации также влияют на интеллект человека, сообщая и, доводя до его сознания информацию, содержанием которой является социальная действительность, стремясь к тому, чтобы информация стала ведущей в ее практических делах. [4].

В современных условиях реформирования децентрализация часто сводится к ликвидации и так немногих действующих объектов и учреждений социальной инфраструктуры за финансово-экономические причины – клубов, детских садов, школ, особенно в депрессивных селах. Это вызывает недовольство и протесты сельского населения, обиду на власть, порождает социальную безнадежность. Не существует одной универсальной панацеи для решения проблем сельских территорий. Опираясь на европейский опыт (а именно - на общей сельскохозяйственной политики ЕС [3], мы считаем, что процесс «поднятия» и развития сельских территорий должна состоять из комплекса мероприятий, всесторонне охватывать данную проблему, и каждая из составляющих данного комплекса будет иг-

рать роль «столба», который будет точкой опоры для решения определенной проблемы.

Новым примером может быть активное использование социальной рекламы как способа привлечения населения в социальные процессы имиджа сельских территорий, а также регулятора социального согласия в обществе. В частности, следует обратить внимание на мотивацию государственных организаций в финансировании социальной рекламы, ведь нельзя оставлять в таком состоянии финансирования одного из инструментов публичного управления социальными процессами [2]. Центральный уровень управления системы публичного управления рекламной деятельностью представлен в основном центральными органами исполнительной власти, к которым следует отнести государственные комитеты, министерства и центральные органы со специальным статусом. Субъектами управления на местном уровне являются местные органы исполнительной власти общей и специальной (отраслевой или функциональной) компетенции.

Выводы

По результатам исследования доказано, что имидж сельских территорий может выступать фактором их комплексного развития. Для этого прежде всего необходимо отойти от традиционного маркетингового подхода относительно позиционирования сельских территорий исключительно как пространства для размещения товаров и услуг. Более актуальным научной и практической точки зрения является задача репрезентации этих образований как социализированного пространства, интегрального территориального потенциала, места производства общественно значимых товаров и услуг ментального пространства. Ведь работать в условиях цивилизованного политического рынка в Украине сегодня чрезвычайно трудно. Для того чтобы достичь взаимопонимания, доброжелательных отношений и сотрудничества между органами государственной власти, и общественности необходимо соблюдать следующие требования:

- обеспечить широкое, адекватное информирование как всей общественности, так и отдельных социальных групп;
- привлечь общественность к участию в процессе обсуждения и принятия решений по имиджу сельских территорий. Поэтому в со-

здании территориального имиджа в его объектном измерении крайне важно избежать двух крайностей: потери связи с реальным пространственным окружением объекта, с другими и сосредоточение исключительно на объекте имиджа. Практическое воплощение этих рекомендаций должна основываться на укреплении властных полномочий и финансового положения всех сельских общин. Однако недостаточно внимания уделено роли маркетинга имиджа территории в условиях децентрализации.

Список использованной литературы:

1. Данильчук Л. А. Основы имиджа та этикета / Л. А. Данильчук. – Учебное пос. – Киев: Кондор, 2006. – 234 с. – ISBN 966-8251-35-0.

2. Джоунс Дж. Ф. Роль рекламы в создании сильных брендов/ Дж. Ф. Джоунс– М. : Вильмс. – 2005. – 496с.

3. Кіреєва Е. А., Костюченко Д. Л. Політика розвитку сільських територій у країнах Європейського Союзу. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 8. С. 68–79.

4. Москаленко А. З. Два кита: Журналистика как система средств массовой информации. Журналистика переходного периода / А. З. Москаленко.– Киев: Школьник, 2007. – 360 с.

5. Офіційний веб-портал Міністерства регіонального розвитку,будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/ukrayi-nadosyagla-znachnogo-progresu-v-detsentralizatsiyinabagato-shvidshe-nizh-deyaki-yevropeyski-krayinipredstavnik-radi-yevropopesku>

6. Прогнозування та управління соціально-економічними процесами в регіоні /Колективна монографія /Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2017/Авт. кол. д.е.н., проф. В. С. Загорського.

Украина, Львов-Брюховичи,
ул. Сухомлинского, 16
Петриняк У.Я.
к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента
НАДУ ЛРІДУ при Президенте Украины
8(032) 244-81-12
yliana1234@ukr.net

Ukraine, Lviv-Bryukhovichi, st.
Sukhomlinsky 16
Petrynyak Ulyana.
Ph.D., Department of Management
National Academy of Public Administration
under the President of Ukraine



ANALYSIS OF THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS OF STUDENTS FROM THE NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE ON THEIR ENTREPRENEURIAL INTENTIONS

Nadya Davidenko, Adile Dimitrova

АНАЛИЗ НА ВЛИЯНИЕТО НА ДЕМОГРАФСКИТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА СТУДЕНТИТЕ ОТ НАЦИОНАЛНИЯ УНИВЕРСИТЕТ ПО БИОРЕСУРСИ И ПРИРОДОПОЛЗВАНЕ НА УКРАИНА ВЪРХУ ТЕХНИТЕ НАМЕРЕНИЯ ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Надя Давиденко, Адиле Димитрова

ABSTRACT: *Entrepreneurship is an important factor that drives the development of modern economics. Students can be perceived as potential future entrepreneurs. It is therefore important to study and know their intentions for entrepreneurial activity. The objective of the study is to explore the impact of demographic characteristics on entrepreneurial intentions of students in business studies at the National University of life and environmental sciences of Ukraine – Kiev.*

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial intentions of students, demographic factors

Introduction

Entrepreneurship is an important factor that drives the development of modern economics. Students can be perceived as potential future entrepreneurs. It is therefore important to study and know their intentions for entrepreneurial activity. Based on this, it can be concluded that universities play a very important role in the formation of entrepreneurial thinking in students.

Research in the field of entrepreneurship is becoming increasingly important in Ukraine. Therefore, entrepreneurship is the subject of research on many scientific papers (Cheney, Zolotarev, Wyne and Aridi, 2017); (Williams, 2008); (Romanovsky, 2012). Two of the major surveys in this area are those of Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS). Their main task is to provide more in-depth information about entrepreneurial intentions and entrepreneurial activities in Ukraine.

Our research has a more limited scope. It encompasses a sample of students trained in the business majors of the National university of life and environmental sciences of Ukraine - Kiev. Most of the research topics in this study are based on the Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS). Researchers

from the Universities in St. Gallen developed the first GUESSS questionnaire in 2003. Since then, the survey is conducted every two years in order to reveal the entrepreneurial intent and entrepreneurial activities of the students. The study is theoretically based on the Theory of Planned Behaviour (TPB) (Ajzen, 1991), (Ajzen, 2002), (Fischbein and Ajzen, 1975). The main argument of this theory is that the intention to perform a specific behavior is influenced by three main determinants: attitude toward the behavior, subjective norms, and perceived behavioral control.

The subject of the study is the impact of demographic characteristics on students' entrepreneurial intentions.

Object of the study are students in business studies at the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine - Kiev.

The objective of the study is to explore the impact of demographic characteristics on entrepreneurial intentions of students in business studies at the National University of life and environmental sciences of Ukraine - Kiev.

The following research tasks are set to achieve the main objective:

- to analyze the demographic data of the sample surveyed. The analysis of demographic data covers age, gender, marital status, the course of

study, the subjects studied and study performance.

- to analyze the students' intentions for career development. The analysis of students' intentions for career development includes an analysis of career choices immediately after graduation and five years later, an analysis of career choice intention across gender and an analysis of career choice intention across majors of study.

1. Analysis of students' demographic data

First, we will conduct a general analysis of the demographic data of the survey's sample. Then, based on them, we will carry out a detailed analysis of demographic characteristics of the students' career choice and entrepreneurial intentions.

Students' age structure

Figure 1 displays the age distribution of the sample. The majority (98%) of the respondents is 24 years old or younger. Only 2% of the respondents are between 25 and 30 years old.

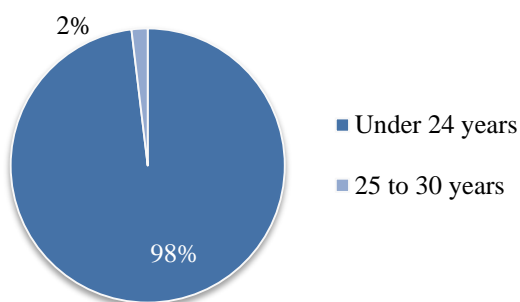


Fig. 1. Age structure of the students

Students' gender structure

In the sample, most students are female (54%) and fewer male (46%) (Figure 2). This distribution resembles the general international sample of GUESSS survey but the share of female students varies significantly across the participating countries (Sieger et al., 2014).

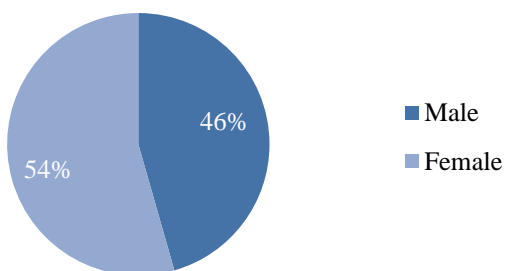


Fig. 2. Gender structure of the students

Marital status of students

Most of the respondents in the sample live alone (78%). About one fifth of the students (18%) live together with another person and 4% are married, as shown in Figure 3.

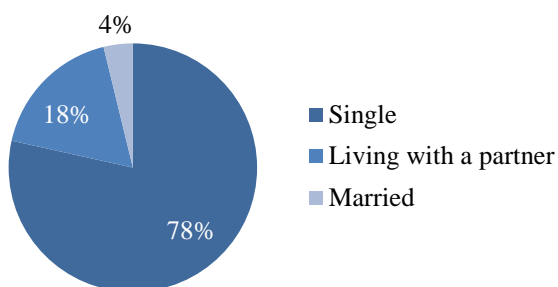


Fig. 3 Marital status of the students

Study year of students

Figure 4 shows the distribution of respondents according to years of study. Most respondents are from the third year of undergraduate business study programs (94.3%), followed by the students from the second year (3.80%), from the fourth year (1.27%) and from the first year (0.63%).

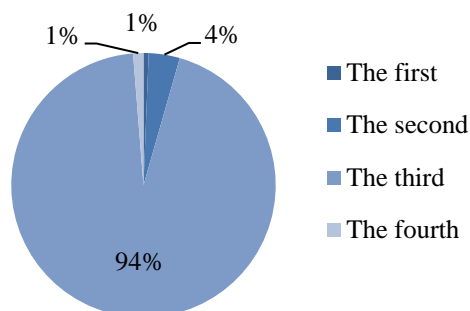


Figure 4: Year of study

Business study majors of students

Figure 5 shows the distribution of the survey participants among the majors of business study. Most respondents are from the major Management (59%), followed by the students from the major Marketing (35%). On the third place are the participants from the major Industrial management (6%).

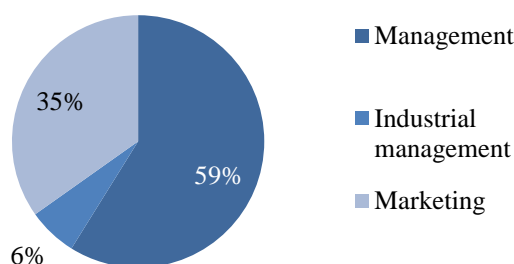


Figure 5. Majors of business study

The gender distribution across the various business majors illustrated in Figure 6 shows that male students dominate only in one major namely Industrial management (70%). Marketing has a relatively even distribution between female (49%) and male students (51%). More female students (60%) are enrolled in business major Management.

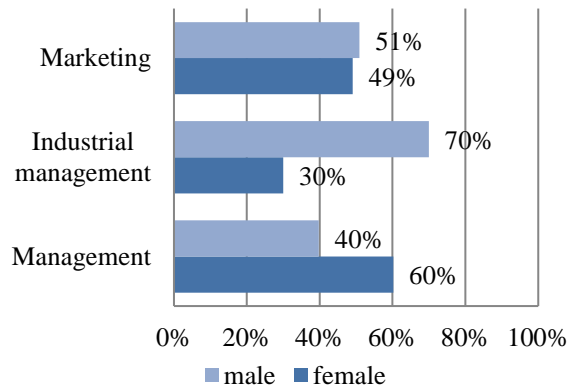


Fig. 6. Gender distribution across business study majors

Table 1. Study performance across students' gender

| Gender | Study performance | | | | | | |
|--------|-------------------|----------------------|----------------------|-------|----------------------|----------------------|-------------------|
| | Far below average | Pretty below average | Rather below average | Equal | Rather above average | Pretty above average | Far above average |
| Male | 0.0% | 1.3% | 1.3% | 16.5% | 13.3% | 8.2% | 5.1% |
| Female | 0.6% | 1.3% | 2.5% | 13.3% | 18.4% | 12.0% | 6.3% |
| Total | 0.6% | 2.5% | 3.8% | 29.7% | 31.6% | 20.3% | 11.4% |

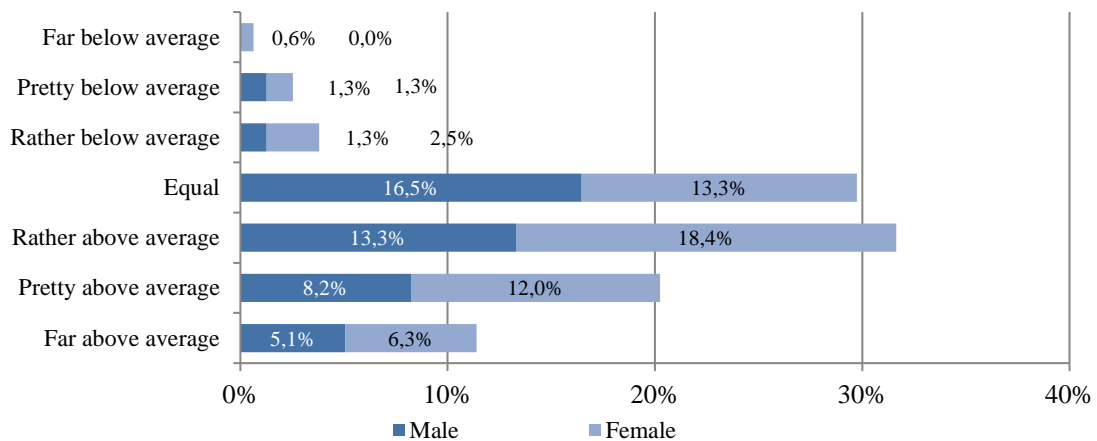


Fig. 7. Study performance across students' gender

2. Analysis of demographic characteristics of career choice intentions

Students' career choice intentions

The students' career choice intention is one of the main questions in the study. Students should

Students' study performance

Students were also asked to assess their average study performance on a 7-point Likert scale from 1 (far below average) to 7 (far above average). Table 1 and figure 7 show that 5.9% of the students see their study performance below average. Almost every third student (29.7%) rates himself or herself as performing "average". More than half of the respondents (63.3%) evaluate their performance as "Above average". There is a small difference between gender study performances. A significant number of the female students (67.4%) assess their study performance above average whereas 58.3% of the male students rate their study performance above average.

indicate what career path they intend to pursue immediately after completing their studies and what career path they have five years after completion of studies.

Figure 8 exhibits respondents' answers to this question. The predefined answers can be grouped into four main categories.

The first category includes six predefined responses. It refers to dependent employment in an organization and covers a career in the private sector, non-profit sector, academic institutions or public sector. The private sector includes "an

employee in a small firm (1-49 employees)", "in a medium-sized firm (50-249 employees)" or "in a large firm (more than 250 employees)". Students indicate that career path as the most desirable immediately after they finish study. Almost half of the students (47%) want to work as employees in a private company or in small (14%), medium (13%) or large companies (20%).

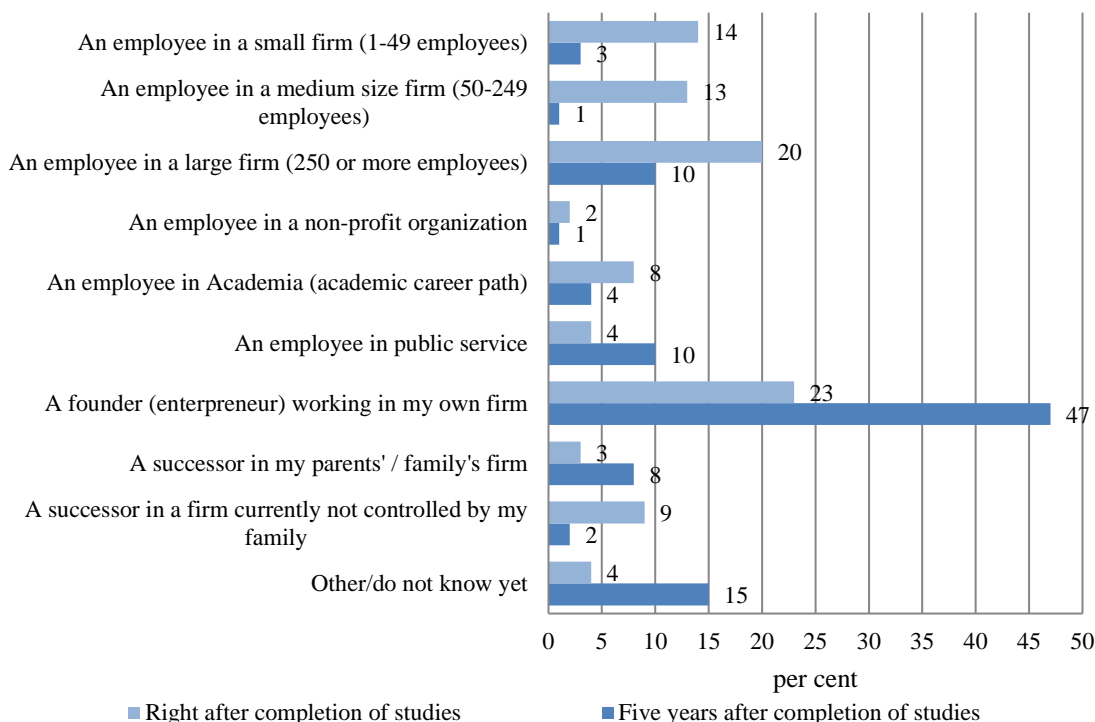


Fig. 8. Comparison of career choice intentions

The results of the survey show that an insignificant number of students (12%) want to work in the public sector immediately after their studies, of which 8% intend to be employed in academia and 2% want to work in non-profit organizations.

The second category includes one predefined response – a founder/entrepreneur working in his/her own firm. Immediately after graduation, 23% of students want to become founders, working in their own firm.

The third category includes two predefined responses: a successor in my parent's firm and a successor in a firm currently not controlled by my family. Immediately after graduation, very few students want also to become successors in the family's firm (3%) or another firm (9%).

The study shows that five years after completing education, there are some serious changes in students' career development plans. On the one hand, less students intend to work in small (3%) and in medium-sized firms (1%). On the other

hand, entrepreneurial activities become more attractive and 47% of the respondents want to work in their own firm. Among all GUESSS participating students that want to become founders of their own business is 30.7% (Sieger et al., 2014). However, a small number of students cannot indicate a specific career path immediately after study (4%) or five years later (15%). Probably among them, there could also be some potential entrepreneurs.

It should also be noted that the intention of students to become a successor is very low even in companies that are currently controlled by their own family. Only 3% of students want to become successors right after their studies. After five years, this share increases to 8%.

In order to carry out a comparative analysis and track changes in dependent employment and entrepreneurship according to the time horizon, we follow the GUESSS approach, which identifies three career development options - Employee, Founder, and Successor (Sieger et al., 2014).

Figure 9 presents the transition in career categories. 61% of the respondents intend to work as an employee right after the education. After five years, a smaller share of them (29%) intend to become an employee. Of all the students whose intention is to work five years later as employees, 24% of them want to become entrepreneurs or something else. Only 23% of the students desire to become an entrepreneur right after graduation. However, the number of these students has changed five years after study and their share becomes 47%. This development, at first to be an employee and after that become an entrepreneur, is compatible with the GUESSS survey (Sieger et al., 2014) and previous international surveys (Sieger, Fueglistaller and Zellweger, 2011).

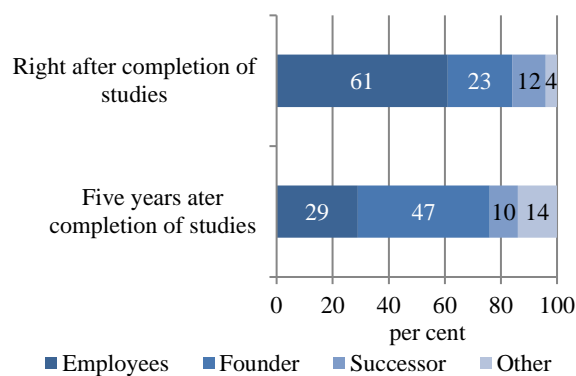


Fig. 9. Comparison of students' career intentions by categories

Compared to the international GUESSS sample students from the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine have a similar founding intention - both right after completion of studies and five years later.

Figure 10 displays the founding intentions of the students at the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine in comparison with the international GUESSS sample.

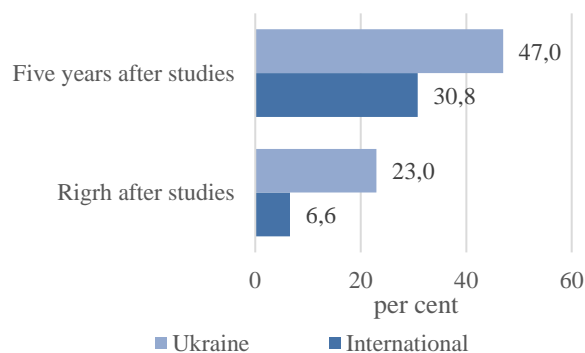


Fig. 10. Founding intentions of the students at the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine in comparison with the international average of GUESSS survey

At the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine 23% of students want to become founders right after graduation while the international average is 10.6% for students in the field of "Law & Economics (incl. business sciences)". The difference between Ukrainian and international students five years later is similar. 47 per cent of the Ukrainian respondents intend to become a founder, while the international average of the international sample is 44.6% for students in the field of "Law & Economics (incl. business sciences)".

Students' career choice intentions across gender

The gender structure of entrepreneurship has always been the subject of wide-ranging discussions. International surveys have revealed a sustainable dependency, namely that a larger proportion of males are engaged in entrepreneurship than females (assessed as intention to begin a new business) (Amoros et al., 2014).

Based on the survey results, it can also be analyzed to what extent gender can differ in career choices and entrepreneurial intentions. Figure 11 shows the gender distribution of career choices immediately after graduation. Most of the male students (56,94%) and a large number of female students (66,28%) intend to start working as employees in private or public organizations. The share of intentional entrepreneurs among males is slightly higher than among females (27,78% vs. 18,60%). Becoming a successor as a career path is almost equally attractive to male students (5,56%) and female students (5,81%).

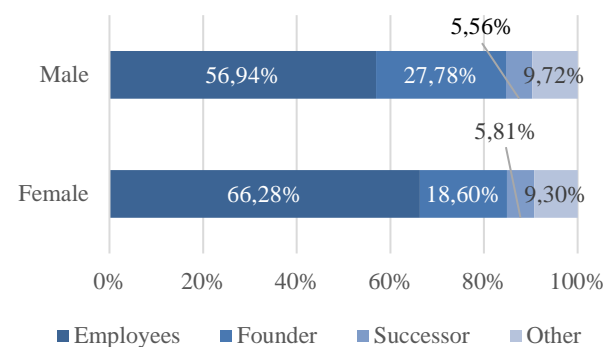


Fig. 11. Career choice intentions by gender right after studies

The study also shows that after five years, career intentions for both genders have changed significantly (Figure 12). The share of students of both genders who intend to become employees five years after graduation decreases, and the

share of male (27,78%) and female students (27,91%) has become almost equal. The intention of creating one's own company increases five years after graduation. The main difference is that a larger proportion of female students (50,00%) want to become founders of a company, compared to male students (44,44%). In addition, more male students (13,89%) want to be a successor in their parent's or another company in five years than female students (5,81%).

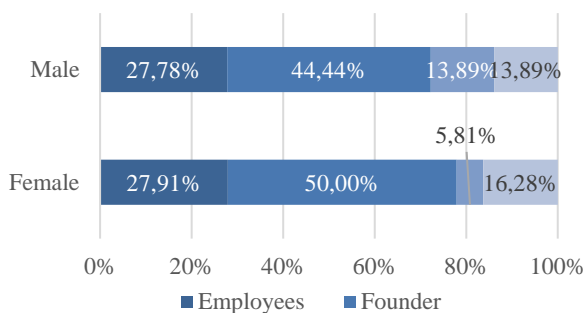


Fig. 12. Career choice intentions by gender five years after graduation

Students' career choice intentions across majors of study

The majors of business study is an important factor when it comes to career choice intentions. Figure 13 and Figure 14 show students' career choices right after studies and five years later by categories and across the majors of business study.

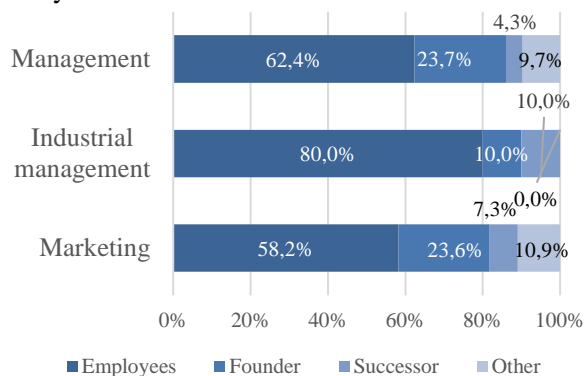


Fig. 13. Career choice categories by majors of business study directly after studies

The distribution among the categories and across the study majors is almost similar. The major share is of the students who want to become employees, a significant share of students want to found their own firm and a minor share of students have no plans. The smallest share of students wants to become a successor in their family's or another firm. In detail, we observe

that the share of intentional founders is of similar size among major Marketing (23,6%) and major Management (23,7%). Among the students in Industrial Management, this share is significantly lower (10%).

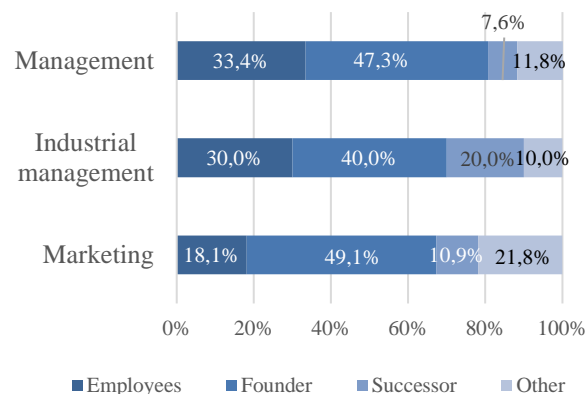


Fig. 14. Career choice categories by majors of business study five years after graduation

Five years after study, the career development intentions have changed for all categories. The main difference is that fewer students intend to become employees and most of them plan to become founders and successors. The intention to found one's own firm increases in all study majors. More than every second student in the majors Management (47,3%) and Marketing (49,1%), and 40,0% of the students of Industrial management find self-employment as a career path five years after they have completed their studies (Figure 14). The proportion of students who want to be a successor has also enlarged, but it is still lower (between 7,6% and 20%).

Conclusions

The study of entrepreneurship intentions of students is based on a sample of all business study majors in National university of life and environmental sciences of Ukraine - Kiev. Surveys were distributed to 500 student, of whom 158 submitted fully completed questionnaires, resulting in a response level of 31,6%.

Below we will summarize the main results of the survey as follows:

- 61% of all students intend to become employees directly after studies and 29% five year after studies. The global average is 80,3 % direct after study and 46,6 % five years later.

- The study found that the career development intentions of students in NULES - Kiev were similar to those found in international studies,

namely to be first employees and then to become founders (Sieger et al., 2014). The main reason for choosing such a career path is perhaps the lack of experience as well as the initial capital that they will seek to gain by becoming first employees. Only after gaining confidence in their own forces, they can try to start their own business later.

- 23% of the students in the sample intend to work in their own company immediately after their education. Average percent is 10,5 among international sample in field of study “Law & Economics (incl. business sciences)” and 8,2 among Ukrainian sample in GUESSS survey.

- 47% of all students intend to work in their own business five years after completion of their studies. Five years later this share increases to 47% of them which is also higher than the global average for field of study “Law & Economics (incl. business sciences)” – 44,6% but lower than the Ukrainian GUESSS average – 61,6% (Sieger et al., 2016). Students in National university of life and environmental sciences of Ukraine - Kiev have a much higher founding intention in comparing to the global GUESSS sample.

- There is a small “gender gap” among intentional entrepreneurs. The relative gender gap is 9,2% directly after studies and 5,6% five years later.

- Students in major “Industrial management” have the strongest overall entrepreneurial intention followed by management students.

- With regard to gender differences, it was found that in all majors, except for major Marketing, female students have a higher entrepreneurial intention than male.

References

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [http://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683. <http://doi.org/10.1111/j.1559.1816.2002.tb00236.x>

Amoros, J. E., Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship across the Globe*. Global Entrepreneurship Research

Association (GERA) and Universidad del Desarrollo and Utrecht University.

Cheney, David Warren; Zolotarev, Andrey P.; Wyne, Jamil Uzair; Aridi, Anwar. 2017. *Ukraine - Innovation and entrepreneurship ecosystem diagnostic* (English). Washington, D.C. : World Bank Group.

Fischbein, M., Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesely.

Romanovsky O., (2012). *The phenomenon of entrepreneurship at the world's universities: monograph* / Vinnitsa: New Book, 2012. - 504 p.

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2011). *Entrepreneurial Intentions and Activities*. Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship & Center for Family Business at the University of St. Gallen. Retrieved from http://www.guesssurvey.org/PDF/2011/GUESSS_INT_2011_FINAL.pdf

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2014). *Student Entrepreneurship across the Globe: A Look at Intentions and Activities*. St. Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen.

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2016). *Student Entrepreneurship 2016: Insights From 50 Countries*. St. Gallen / Bern: KMU-HSG/IMU.

Williams, C.C. (2008) “Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine”, *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 9, No. 3, pp. 157-166

Acknowledgment: This research was supported by Prof. Dr. Ass. Zlatarov University – Burgas, Project NIH 412/2018.

Nadya Davidenko
Department of Finance
NULES, Kiev, Ukraine
davidenk@ukr.net

Adile Dimitrova
Department of Economics and management
Prof. As. Zlatarov University – Burgas
adiledimitrova@abv.bg



ANALYSIS OF THE IMPACT OF BEHAVIORAL FACTORS ON ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF STUDENTS FROM THE NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE

Nadya Davidenko, Adile Dimitrova

АНАЛИЗ НА ВЛИЯНИЕТО НА ПОВЕДЕНЧЕСКИТЕ ФАКТОРИ ВЪРХУ НАМЕРЕНИЯТА ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО НА СТУДЕНТИТЕ ОТ НАЦИОНАЛНИЯ УНИВЕРСИТЕТ ПО БИОРЕСУРСИ И ПРИРОДОПОЛЗВАНЕ НА УКРАИНА

Надя Давиденко, Адиле Димитрова

ABSTRACT: *Entrepreneurship has a strong influence on the development of the economy. The creation and sustainable management of an enterprise implies serious business knowledge. In this regard, students can be considered as potential entrepreneurs. The objective of the study is to explore the impact of behavioural factors on entrepreneurial intentions of students in business studies at the National University of life and environmental sciences of Ukraine – Kiev.*

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial intentions of students, behavioural factors

Introduction

Entrepreneurship has a strong influence on the development of the economy. The creation and sustainable management of an enterprise implies serious business knowledge. In this regard, students can be considered as potential entrepreneurs. That is why universities play a very important role in building entrepreneurial thinking in students and creating an entrepreneurial impulse. Exploring student entrepreneurship intentions from universities will help them identify leading factors and develop programs to promote entrepreneurial action.

Research in the field of entrepreneurship is becoming increasingly important in Ukraine. Therefore, entrepreneurship is the subject of research on many scientific papers (Cheney, Zolotarev, Wyne and Aridi, 2017); (Williams, 2008); (Romanovsky, 2012). Two of the major surveys in this area are those of Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Amoros at al, 2014) and Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS) (Sieger at al, 2016). Their main task is to provide more in-depth information about entrepreneurial intentions and entrepreneurial activities in Ukraine.

Our research has a more limited scope. It encompasses a sample of students trained in the business majors of the National university of life

and environmental sciences of Ukraine - Kiev. Most of the research topics in this study are based on the Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS). Researchers from the Universities in St. Gallen developed the first GUESSS questionnaire in 2003. Since then, the survey is conducted every two years in order to reveal the entrepreneurial intent and entrepreneurial activities of the students. The study is theoretically based on the Theory of Planned Behaviour (TPB) (Ajzen, 1991), (Ajzen, 2002), (Fischbein and Ajzen, 1975). The main argument of this theory is that the intention to perform a specific behavior is influenced by three main determinants: attitude toward the behavior, subjective norms, and perceived behavioral control.

The subject of the study is the impact of behavioral factors on students' entrepreneurial intentions.

Object of the study are students in business studies at the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine.

The objective of the study is to explore the impact of behavioural factors on entrepreneurial intentions of students in business studies at the National University of life and environmental sciences of Ukraine.

The following research tasks are set to achieve the main objective:

- An analysis of attitude towards entrepreneurship;
- An analysis of locus of control;
- An analysis of entrepreneurial self-efficacy.

1. Students' attitude towards entrepreneurship

One of the key factors that can influence the development of entrepreneurial intentions of students and strengthen their "entrepreneurial spirit" is the attitude towards behaviour (Linan, at al, 2009). The attitude towards entrepreneurship is made up of five elements, including whether an entrepreneur is considered to have significant merits or disadvantages for the students themselves; whether to become an entrepreneur is an attractive prospect; and whether, the student would become an entrepreneur among the given opportunity and capital (Linan at al, 2009).

Students are required to choose their degree of agreement with five statements covering their general attitude towards entrepreneurship (Linan at al, 2009). These five statements are shown in Table 1. The degree of agreement was fixed from 1 (strongly disagreement) to 7 (strongly agree). The attitude toward entrepreneurship scale is obtained by calculating the average of all five responses.

Table 1. Attitude toward entrepreneurship scale

| Item number | Statement |
|-------------|--|
| 1 | Being an entrepreneur implies more advantages than disadvantages to me |
| 2 | A career as entrepreneur is attractive for me |
| 3 | If I had the opportunity and resources, I would become an entrepreneur |
| 4 | Being an entrepreneur would entail great satisfaction for me |
| 5 | Among various options, I would rather become an entrepreneur |

The positive attitude towards entrepreneurship is strongly expressed among students at National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (NULES) (Fig. 1). Many respondents strongly agree that they do not have enough resources to realize their entrepreneurial potential.

Our survey shows that the average attitude towards entrepreneurship among students at NULES is 4,86 points. It is slightly above the

average compared to the international data set of GUESSS (4,72).

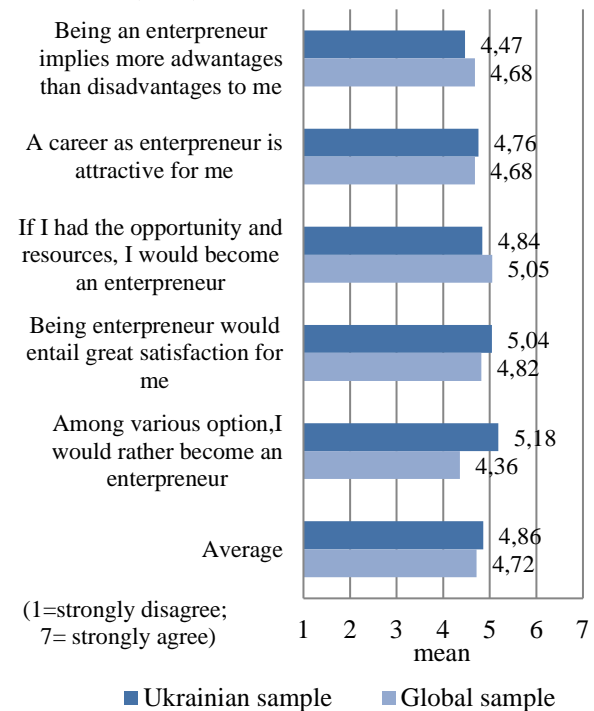


Fig. 1. Attitude towards entrepreneurship

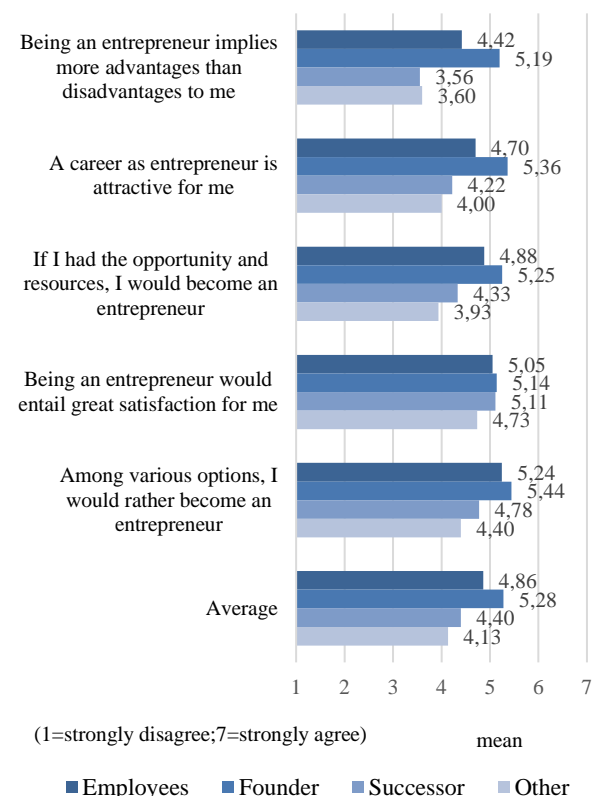


Fig. 2. Attitude towards entrepreneurship and career choice intentions right after the studies

Future entrepreneurs and successors largely agree that being an entrepreneur has more ad-

vantages than shortcomings and think that a career as an entrepreneur is attractive for them.

Compared to the international sample (4,72), more students intending to become employees have a positive attitude to the entrepreneur's career (4,86). In addition, they feel that they do not have enough resources to start a business. This factor can be seen as one of the obstacles to an entrepreneur's career, which is recognized by future entrepreneurs and successors. Ukrainian students agree that entrepreneurship would bring great satisfaction to them. This shows that there is not only a positive attitude towards entrepreneurship but also entrepreneurial potential among students.

2. Students' subjective norms

According to a number of researchers, the people in their studies are positive about becoming a founder of a company (Souitaris et al., 2007); (Zellweger et al., 2011). We also investigate the subjective norm or social tensor that is done by close relatives.

We found that the more positive the expected response from these peers is, the more likely it is to behave as intended. That is why the students were asked how many positive or negative differences in their reactions would be if they were pursuing a career as an entrepreneur. Students should evaluate the response of three groups of people: close relatives, friends and classmates (Linan et al., 2009). Responses were fixed from 1 (very negative) to 7 (very positive). A subjective rule scale by calculating the average of the three responses has been generated.

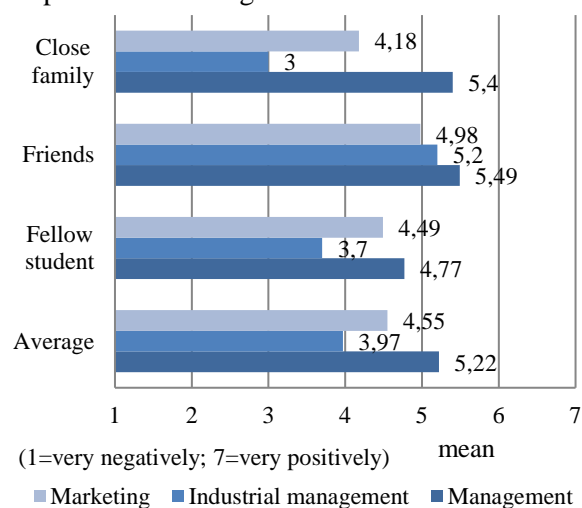


Fig. 3. Reaction of people from the close environment across business study majors

The global average is 5,53 points (Sieger et al., 2014). The average subjective norm among students is slightly under the global one (average = 4,9 points, n = 158). Also, in all business majors friends have the most positive reaction among students at NULES.

3. Students' behavioral control

In this study, the control of behavior is presented in two aspects. The first aspect is the localization of behavioral control (locus of control), and the second is the assessment of entrepreneurial self-efficacy.

3.1. Students' locus of control

Adopting the way people appreciate their ability to take control of the situation also affects career preferences, not just entrepreneurial attitudes. The internal place of control describes the tendency of individuals to believe that they control the events in their lives instead of attributing them to external circumstances.

Through the questionnaire, we asked the students whether they agree with three statements that capture the students' general perception of how they assess their ability to take control of the situation (Levenson, 1973). In table 2 the three statements are presented. The degree of agreement was fixed from 1 (strongly disagreement) to 7 (strongly agree).

The internal location of the control scale is generated by calculating the average of these three responses. In addition, figure 4 shows the distribution of average responses to each item and their average value among students at the NULES compared to the global sample.

Table 2. Perception of how students assess their ability to take control over the situation

| Item number | Statement |
|-------------|--|
| 1 | I am usually able to protect my personal interests |
| 2 | When I make plans, I am almost certain to make them work |
| 3 | I can pretty much determine what will happen in my life |

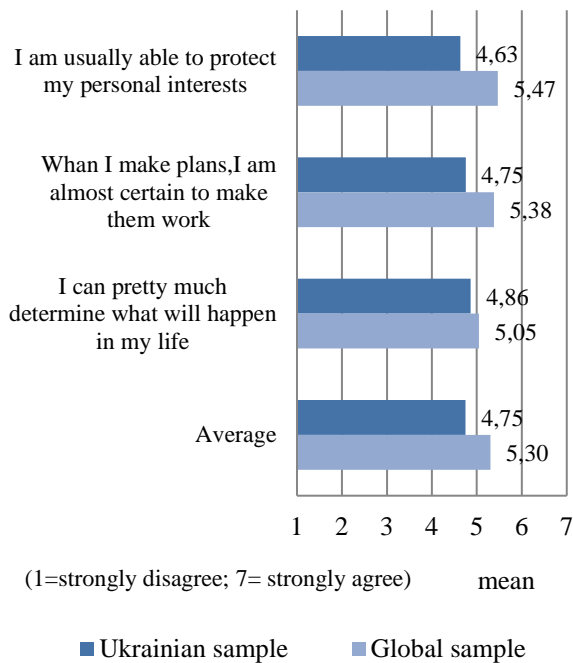


Fig. 4. Internal locus of control

The locus of control index for career choice intentions groups was also calculated. It is determined as arithmetic average of responses of all three statements - figure 5.

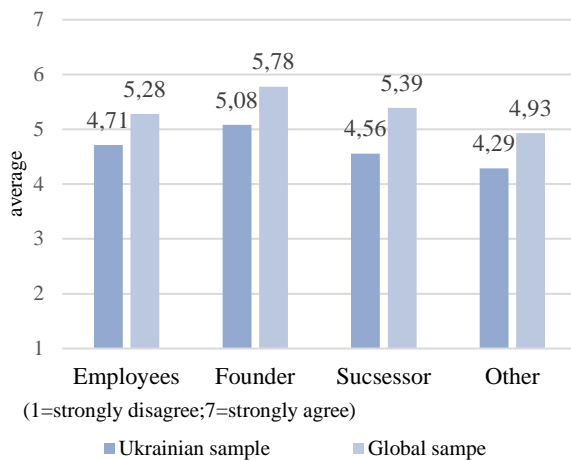


Fig. 5. Internal locus of control and career choice intentions right after the studies

The results that have been obtained show that the index of the place of control is higher among entrepreneurs and others and is lower among employees and successors. Moreover, the confidence in their ability to control the situation is lower among Ukrainian students (4,75) than the average for the international sample (5,30).

3.2. Students' entrepreneurial self-efficacy

For the creation and management of one's own business, specific competencies such as presence or formation of entrepreneurial inten-

tions are needed. Entrepreneurial efficacy describes the perceptions of individuals about their ability to perform entrepreneurial tasks and achieve the desired results. Students assess and relate their skills to the requirements of different professions when they plan their careers. In addition, a high level of self-esteem in terms of tasks that are important to entrepreneurs can increase the chances of choosing an entrepreneurial career on the part of students.

With the aim of indicating their level of competence in performing seven tasks, students were asked to measure the level of entrepreneurial autonomy. Table 3 lists the seven statements. The assessments of level of competence are ranged from 1 (very low competence) to 7 (very high competence).

Table 3. Perception of individuals about their abilities to carry out the entrepreneurial tasks and achieve the desired results

| Item number | Statement |
|-------------|---|
| 1 | Identifying new business opportunities |
| 2 | Creating new products and services |
| 3 | Managing innovation within a business |
| 4 | Being a leader and communicator |
| 5 | Building up a professional network |
| 6 | Commercializing a new idea or development |
| 7 | Managing a business successfully |

Figure 6 shows the distribution of the average level of competence among students at NULES according to their intentions for choosing a career as well as the distribution of the generalized index of entrepreneurial self-efficacy. In line with expectations, prospective entrepreneurs and successors have a higher level of competence in fulfilling all tasks that are important to entrepreneurship as compared to employees.

Composite index of entrepreneurial self-efficacy for all business students, based on the responses to each task was calculated. The analysis of the data showed that for students at NULES the overall level of entrepreneurial autonomy, which is 4,96 points, is slightly higher than in the international sample (4,62 points). The results are slightly above the average of the global sample and they also show that entrepreneurial skills and competences need to be developed and can be largely achieved through entrepreneurial education.

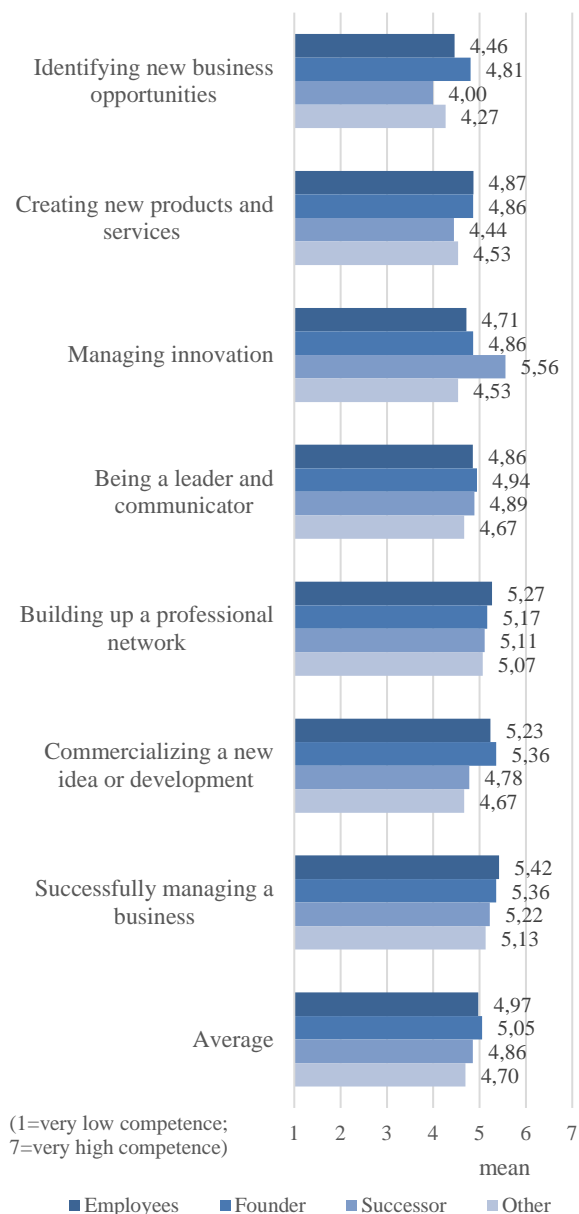


Fig. 6. Distribution of the aggregated index of the entrepreneurial self-efficacy across categories

Conclusions

Below we will summarize the main results of the survey as follows:

- The attitude towards entrepreneurship among students of NULES is 4,86 points, global average is 4,72;
- The attitude towards entrepreneurship among students intending to become founders is 5,28 points, to become successors is 4,40 points and to become employees is 4,86 points;
- The index of subjective norms for all mayors is lower than international average – 5,53 points;

- The index of locus of control among students is 4,75 points it is lower than the international sample average – 5,33. The largest index of locus of control has founders. The index of locus of control is lower among all career categories compared with those of the international sample;
- The aggregate index of entrepreneurial self-efficacy is 4,96 and it is larger than the international sample (4,62 points). The aggregate index for founders is 5,06, for successors is 4,86 and they are higher than global average.

The results of the research can help to improve students' entrepreneurial intentions at NULES. The study also showed that attitudes towards entrepreneurship among students should be develop and stimulated and to improve their ability to control the situation. Specific courses and activities for students should be provided. They allow students to gain more confidence, which will allow them not only to control the situation but also to overcome the insufficient support of people from the close environment.

References

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [http://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683. <http://doi.org/10.1111/j.1559.1816.2002.tb00236.x>

Amoros, J. E., Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship across the Globe*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA) and Universidad del Desarrollo and Utrecht University.

Cheney, David Warren; Zolotarev, Andrey P.; Wyne, Jamil Uzair; Aridi, Anwar. 2017. *Ukraine - Innovation and entrepreneurship ecosystem diagnostic* (English). Washington, D.C. : World Bank Group.

Fischbein, M., Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesely.

Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41(3), 397-404.

Linan, F., Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.

Romanovsky O., (2012). The phenomenon of entrepreneurship at the world's universities: monograph / Vinnitsa: New Book, 2012. - 504 p.

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2011). *Entrepreneurial Intentions and Activities*. Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship & Center for Family Business at the University of St. Gallen. Retrieved from http://www.guesssurvey.org/PDF/2011/GUESSS_INT_2011_FINAL.pdf

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2014). *Student Entrepreneurship across the Globe: A Look at Intentions and Activities*. St. Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen.

Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2016). *Student Entrepreneurship 2016: Insights From 50 Countries*. St. Gallen / Bern: KMU-HSG/IMU.

Souitaris, V., Zerbini, S. & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.05.002>

Williams, C.C. (2008) "Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 9, No. 3, pp. 157-166

Acknowledgment: This research was supported by Prof. Dr. Ass. Zlatarov University – Burgas, Project NIH 412/2018.

Nadya Davidenko
Department of Finance
NULES, Kiev, Ukraine
davidenk@ukr.net

Adile Dimitrova
Department of Economics and management
Prof. As. Zlatarov University – Burgas
adiledimitrova@abv.bg



ANALYSIS OF THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF STUDENTS FROM THE NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL SCIENCES OF UKRAINE

Nadya Davidenko, Adile Dimitrova

АНАЛИЗ НА ВЛИЯНИЕТО НА ФАКТОРИТЕ НА СРЕДАТА ВЪРХУ НАМЕРЕНИЯТА ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО НА СТУДЕНТИТЕ ОТ НАЦИОНАЛНИЯ УНИВЕРСИТЕТ ПО БИОРЕСУРСИ И ПРИРОДОПОЛЗВАНЕ НА УКРАИНА

Надя Давиденко, Адиле Димитрова

ABSTRACT: *Entrepreneurship has a leading role in the economy in creating new jobs. Students can be regarded as future entrepreneurs therefore universities play a very important role in building and developing entrepreneurial thinking among students. The objective of the study is to explore the impact of environmental factors on entrepreneurial intentions of students in business studies at the National University of life and environmental sciences of Ukraine – Kiev.*

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial intentions of students, environmental factors

Introduction

Entrepreneurship has a leading role in the economy in creating new jobs. The creation and sustainable management of an enterprise implies a rich business knowledge. Therefore, students can be regarded as future entrepreneurs. In this respect, universities play a very important role in building and developing entrepreneurial thinking among students. Exploring student entrepreneurship intentions from universities will help them identify leading factors and develop programs to promote entrepreneurial action.

Research in the field of entrepreneurship is becoming increasingly important in Ukraine. Therefore, entrepreneurship is the subject of research on many scientific papers (Cheney et al, 2017); (Williams, 2008); (Romanovsky, 2012). Two of the major surveys in this area are those of Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Amoros et al, 2014) and Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS) (Sieger et al, 2016). Their main task is to provide more in-depth information about entrepreneurial intentions and entrepreneurial activities in Ukraine.

Our research has a more limited scope. It encompasses a sample of students trained in the business majors of the National university of life and environmental sciences of Ukraine - Kiev.

Most of the research topics in this study are based on the Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS). Researchers from the Universities in St. Gallen developed the first GUESSS questionnaire in 2003. Since then, the survey is conducted every two years in order to reveal the entrepreneurial intent and entrepreneurial activities of the students. The study is theoretically based on the Theory of Planned Behaviour (TPB) (Ajzen, 1991), (Ajzen, 2002), (Fischbein et al, 1975). The main argument of this theory is that the intention to perform a specific behavior is influenced by three main determinants: attitude toward the behavior, subjective norms, and perceived behavioral control.

Researches in this field show that four factors of the environment, such as the university environment, the family environment, personal motives and the social and cultural environment, have also a direct and indirect impact on career choices or entrepreneurial intentions (Sieger et al, 2014).

The subject of the study is the impact of environmental factors on students' entrepreneurial intentions.

Object of the study are students in business studies at the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine.

The objective of the study is to explore the impact of environmental factors on entrepreneur-

ial intentions of students in business studies at the National University of life and environmental sciences of Ukraine (NULES).

The following research tasks are set to achieve the main objective:

- An analysis of university environment;
- An analysis of family environment;
- An analysis of personal motives;
- An analysis of social and cultural environment.

1. Analysis of university environment

The analysis of university environment includes analysis of students' attendance of entrepreneurship courses, analysis of strength of entrepreneurial climate at the university and analysis of detailed and overall assessment of entrepreneurial learning strength at the university.

1.1. Students' attendance of entrepreneurship courses

Another important issue that is the subject of this study is the influence of the university environment on entrepreneurial intentions of the students. How universities affect entrepreneurial intentions has been a subject of interest for other researchers (Lima et al, 2014).

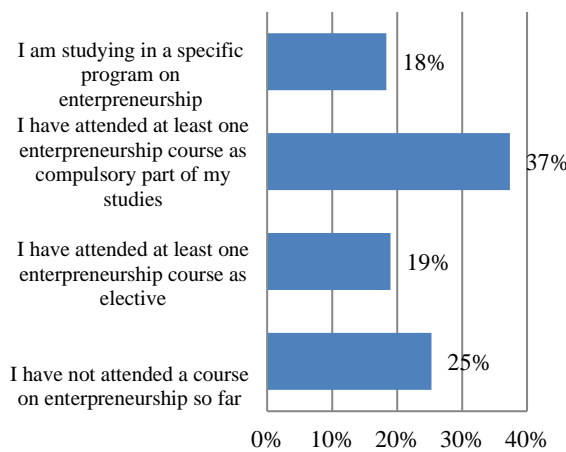


Fig. 1. Attendance of entrepreneurship courses

Students should state in the questionnaire to what extent they have been attending courses and offerings at their university related to entrepreneurship. Figure 1 exhibits that about one third of the students in the sample (37%) have attended at least one entrepreneurship course as com-

pulsory part of their education. Only 18% of the students study a specific program on entrepreneurship; 25% have not attended a course on entrepreneurship and 19% have attended at least an elective entrepreneurship course.

1.2. Students' assessment of strength of entrepreneurial climate at the university

Students were also asked about the entrepreneurial climate at their university indicating the extent to which they agree to three statements - Table 1 (Luethje et al 2004). The answers about the entrepreneurial climate were ranked from 1 (strongly disagree) to 7 (strongly agree).

Table 1. Entrepreneurial climate scale

| Item number | Statement |
|-------------|--|
| 1 | The atmosphere at my university inspires me to develop ideas for new businesses. |
| 2 | There is a favourable climate for becoming an entrepreneur at my university. |
| 3 | At my university, students are encouraged to engage in entrepreneurial activities. |

The entrepreneurial climate scale is determined by calculating the mean of all three answers. On average, the entrepreneurial climate at NULES is relatively good (mean=4,07; n=158). The global average is 4.0, which is the middle of the scale. Almost 30% of all students demonstrate a level of agreement of 3 or lower. Almost half of all students assess the entrepreneurial climate at their university as being between 3 and 5 (Sieger et al, 2014). This shows possibility for some improvements. Figure 2 exhibits the calculated average for the entrepreneurial climate scale across fields of study and by gender.

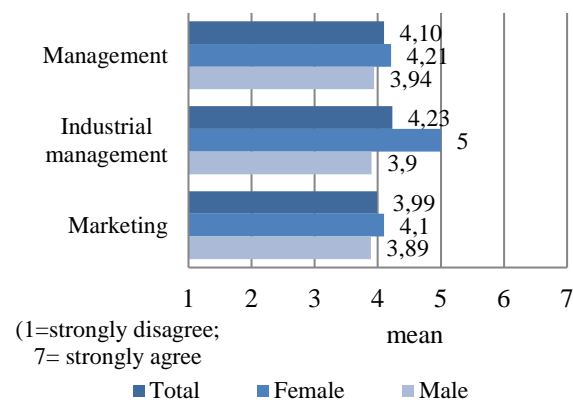


Fig. 2. Strength of entrepreneurial climate across business study majors and gender

The average entrepreneurial climate is estimated highest by Industrial management students (4.23; n=10). The other business study majors do not differ very much. Management (4.10; n=93) and Marketing (3.99; n=55) demonstrate similar average entrepreneurial climates.

1.3. Students' detailed assessment of entrepreneurial learning strength at the university

It is also important to examine to what extent students have learned something after attending entrepreneurship courses and classes at the university. Thus, students were asked to point the extent to which they agree to five statements about their learning process and outcome - Table 2 (Souitaris at al, 2007). Those statements show to what extent students esteem that the attended courses would increase their capabilities or enhance their understanding of entrepreneurial issues. The answers of the entrepreneurial learning statements were ranked from 1 (strongly disagree) to 7 (strongly agree).

Table 2. Entrepreneurial learning scale

| Item number | Statement The courses I attended... |
|-------------|--|
| 1 | ...increased my understanding of the attitudes, values and motivations of entrepreneurs. |
| 2 | ...increased my understanding of the actions someone has to take to start a business |
| 3 | ...enhanced my practical management skills in order to start a business. |
| 4 | ...enhanced my ability to develop networks. |
| 5 | ...enhanced my ability to identify an opportunity. |

The entrepreneurial learning scale is determined by calculating the mean of the five answers. On average the entrepreneurial learning at NULES is perceived as relatively good (mean all=4,53, n=158). The mean values for male students in comparing to female students are little lower (4,36 versus 4,67) The global average is 4.0. The distribution of the different agreement levels seems to be similar to that of the entrepreneurial climate question (Sieger et al., 2014).

Figure 3 exhibits the calculated average for entrepreneurial learning across majors of business study and by gender. The average entrepreneurial learning is perceived highest among Industrial management students (4,66; n=10). The other majors of business study do not differ very

much. Entrepreneurial learning among Management students is on average 4,62 (n=93) and among Marketing students 4,36 (n=55).

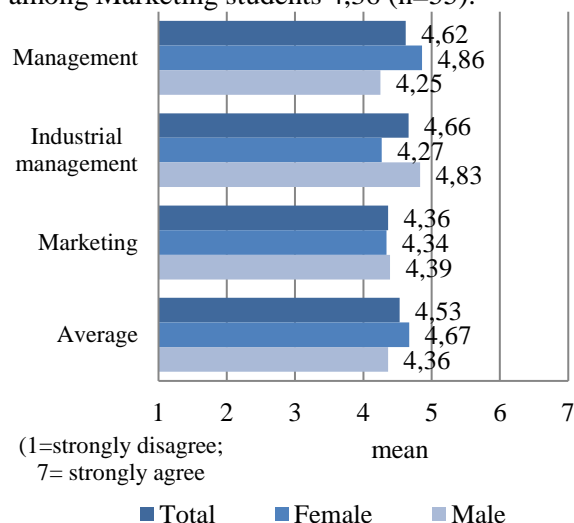


Fig. 3 Aggregate assessment of entrepreneurial learning strength across business majors and gender

The survey showed that there are no major gender differences in terms of entrepreneurial education. The mean values for female students compared to male students are slightly higher (4,68 versus 4,36). Between the different majors of business education, the level of entrepreneurial learning is examined differently among Management students. Management male students perceive the entrepreneurial learning weaker (4,25) than male students (4,86). There is also a small gender difference in Marketing students: male 4.39 and female 4.34. Among major Industrial management female students rate the entrepreneurial learning on average at 4.27. The male Industrial management students perceive it slightly bigger (4.83).

1.4. Students' overall assessment of entrepreneurial learning strength at the university

Our survey includes an additional question about overall students' assessment of entrepreneurial learning strength at the university. The students were asked to point out the extent to which they agree to a statement about their overall entrepreneurial learning process - Table 3. The statement indicates to what extent students think that all the attended courses in their education programme would increase their understanding of entrepreneurial issues. The answers for the entrepreneurial learning statement were ranked from 1 (strongly disagree) to 7 (strongly agree).

Table 3. Overall assessment of entrepreneurial learning process

| Item number | Statement |
|-------------|---|
| 1 | The courses I have studied so far help me to create my own business |

Overall entrepreneurial learning at NULES is perceived as relatively good (mean=4,06; n=158). This assessment looks similar to the detailed assessment of entrepreneurial learning strength (mean=4,53, n=158).

Figure 4 exhibits the calculated average for entrepreneurial learning across majors of business study and by gender. The entrepreneurial learning is rated highest among Industrial Management students (4,60; n=10). Entrepreneurial learning among Management students is 4,14 (n=93) on average. The average entrepreneurial learning is examined lowest among Marketing students (3,84; n=55).

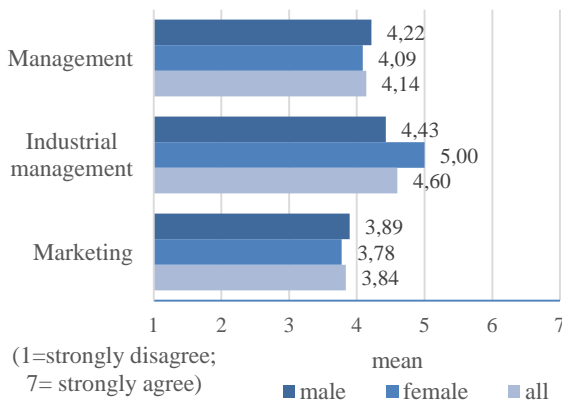


Fig. 4. Overall assessment of strength of entrepreneurial learning across business study majors and gender

In terms of entrepreneurial education, gender differences are not very large, either. The average values for male students are slightly higher than female students (4,11 versus 4,02). Between the different majors of business study, the level of entrepreneurial learning is estimated differently among genders. Management female students assess the entrepreneurial learning weaker (4,09) than male students (4,22). There is also a similar gender difference among Marketing students: male 3.89 and female 3,78. For the major Industrial management the male students evaluation is lower than female (male – 4,43 versus female 5,00).

The comparison between the detailed evaluation and the overall evaluation shows slight differences between different majors. For Management major detailed rating is 4,62 and for the

overall one – 4,14. For Industrial Management major detailed rating is 4.66 and overall one – 4,60. For Marketing major detailed rating is 4,36 and overall rating is 3.84.

2. Analysis of family environment

2.1. Students with self-employed parents

Family has played an important role in choosing a student's career environment. From the literature, we know that most of the students of self-employed parents choose to become entrepreneurs (Laspita et al., 2012). As a result, students were asked whether their parents (father, mother or both) were self-employed.

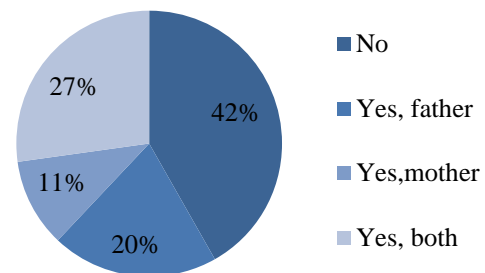


Fig. 5. Students with self-employed parents

In figure 5, the percentage of students whose parents are self-employed is shown. Most of them (42%) don't have self-employed parents. 58% of the students have a father, mother or two self-employed parents. 27% of respondents reported that both are self-employed, mothers of 11% of all students are self-employed and fathers of 20% are also self-employed.

2.2. Career choice intentions by family background five years after study

Similar to the study by Sieger et al. (2014), we expect that there is a connection between students' career choices and whether or not they have parents - entrepreneurs. Figure 6 shows the intentions of the students to choose a career five years after their graduation with or without entrepreneurial parents. Half of the students with entrepreneurial parents (64,2%) intend to be the founder or successor of the parents' (or other) company five years after graduation.

This figure also describes that there is a difference between share of students who intend to found their own firm with entrepreneurial parents and those without an entrepreneurial family background (first category is 52,2% and second category is 40,9%).

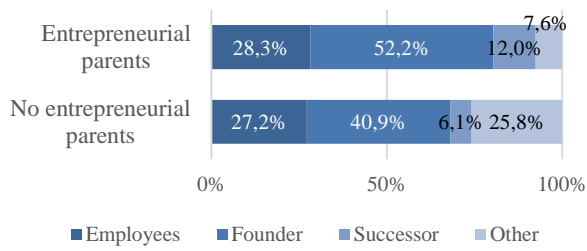


Fig. 6. Career choice intentions by family background five years after study

3. Analysis of personal motives

3.1. Importance of different career motives

On the basis of the TPB study, the researchers found a positive correlation between motives for achieving something and the behaviour of a person (Laspita et al., 2012); (Sieger et al, 2011). Therefore, career intentions are also an important decisive factor for career choices. Students were asked to appreciate the meaning of ten different motives when deciding about their future career. Responses were fixed from 1 (not important at all) to 7 (very important).

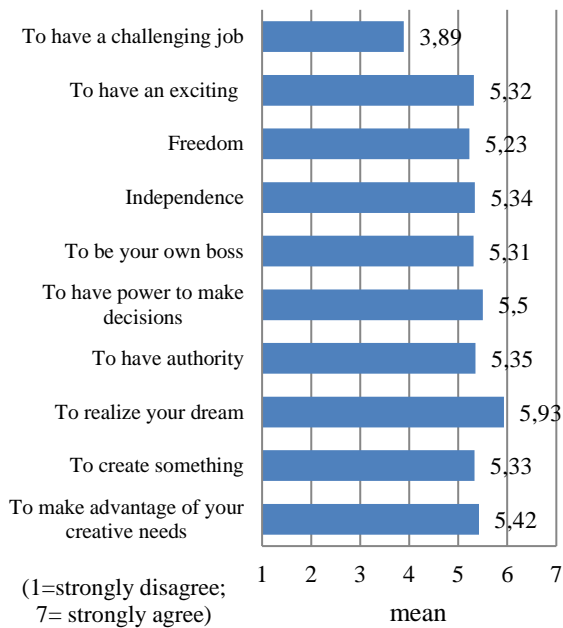


Fig. 7. Importance of different career motives

Figure 7 describes the average means of ten different career motives among students at NULES e. Their most important career motive is “to realize my dream” with 5,93 points, followed by "to have power to make decision" (5,5 points) and “to make advantage of my creative needs” with 5,42 points. The smallest score is “to have a

challenging job” (3,89 points). It is also less important, but it is still considered to be quite important “to have authority” (5,35 points).

3.2. Importance of career motives across different career groups

In figure 8 the distribution of the importance of career choice and the career as an employee, founder or successor is shown. For purposeful founders, the most important motives are “realize my dream” (6,22 points), “have authority” (5,89), “create something” with 5,58 points, “being your own boss” (5.47 points) and “have power to make decision” (5.44 points). For successors, more important motives are “realize my dream”, and “have power to make decisions” than other.

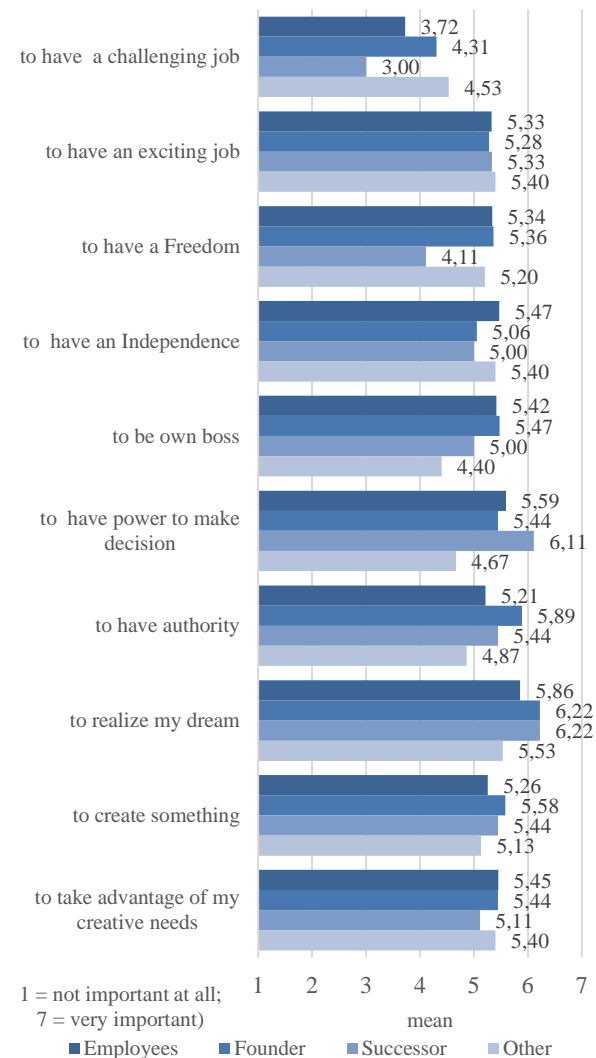


Fig. 8. Importance of career motives across different career categories

4. Analysis of social and cultural environment

Analysis of social and cultural context includes assessment of perceived risk to start an own business. The risk is another significant social and cultural factor of entrepreneurship. For this reason, our study explores the extent to which students are at risk when deciding to become entrepreneurs. Students were pleased to show their degree of agreement with the three statements in table 4 (Pennings et al., 2004). Responses were fixed from 1 (strongly disagreement) to 7 (strongly agree).

Table 4. Perceived risk scale

| Item number | Statement |
|-------------|--|
| 1 | I consider starting up my own business to be very risky. |
| 2 | I think it is dangerous to manage your own business. |
| 3 | I believe that business ownership has high risk. |

The average perceived risk for starting a business with the students of NULES is low (mean = 4,23, n = 158). Global average is 4,85. This rating is among the five lowest risk perceptions of GUESSS research. The other four countries are Mexico (4,09), Brazil (4,31), Romania (4,36) and Estonia (4,37) (Sieger et al., 2014).

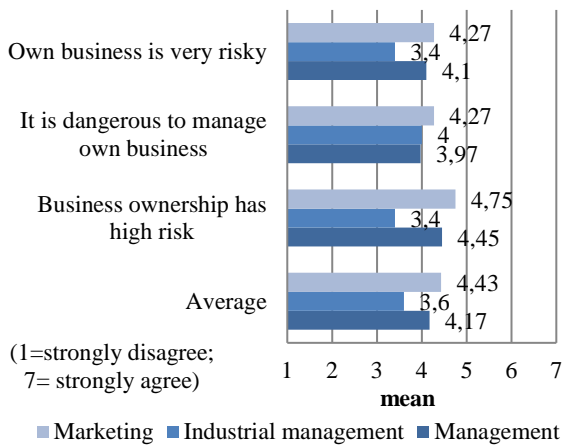


Fig. 9. Assessment of perceived risk to start one's own business

Conclusions

Below we will summarize the main results of the survey as follows:

- One fourth of the students in the sample (25%) have not attended a course on entrepreneurship;
- On average the entrepreneurial climate at NULES (4,07) is the same as the global average (4.0);
- The entrepreneurial learning at NULES is perceived as relatively good (4,53), the global average is 4.0, the mean values for male students in comparing to female students are slightly lower (4,36 versus 4,67);
- The study also showed that students with parent entrepreneurs are more likely to become founders of their own businesses or successors of the family business;
- The most important career motive is "realize my dream" with 5,93 points, followed by "have a power to make decision" (5,50 points) , "make advantage of my creative needs" (5,42) and "have authority" with 5,35 points, for founders, the most important motives are "realize my dream" with 6,22 points, "have authority" with 5,89 points, "create something" (5,58 points);
- The average perceived risk for starting a business is very low (4,23), the global average is 4,85.

The results and conclusions of this study help to improve students' entrepreneurial intentions at NULES. The study also showed that entrepreneurship education at university level should be stimulated. Specific courses and activities should be provided for students who intend to become entrepreneurs, as well as for students who do not yet have entrepreneurial intentions. The latter group should be motivated and familiar with good practices in entrepreneurship in order to create the necessary motivation for an entrepreneur's career.

References

1. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [http://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
2. Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683. <http://doi.org/10.1111/j.1559.1816.2002.tb00236.x>
3. Amoros, J. E., Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship across the Globe. *Global Entrepreneurship Re-*

search Association (GERA) and Universidad del Desarrollo and Utrecht University.

4. Cheney, David Warren; Zolotarev, Andrey P.; Wyne, Jamil Uzair; Aridi, Anwar. 2017. Ukraine - Innovation and entrepreneurship ecosystem diagnostic (English). Washington, D.C. : World Bank Group.

5. Fischbein, M., Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesely.

6. Laspita, S., Breugst, N., Heblich, S., Patzelt, H. (2012). Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 414-435. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.006>

7. Lima, E., Lopes, R. M., Nassif, V., da Silva, D. (2014). Opportunities to Improve Entrepreneurship Education: Contributions Considering Brazilian Challenges. *Journal of Small Business Management*. <http://doi.org/10.1111/jsbm.12110>

8. Lüthje, Ch., Franke, N. (2004) Entrepreneurial Intentions of Business Students: A Benchmarking Study. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 1 (3).pp. 269-288

9. Pennings, J., Wansink, B. (2004). Channel Contract Behavior: The Role of Risk Attitudes, Risk Perceptions, and Channel Members' Market Structures. *The Journal of Business*, 77(4), 697-724. <http://doi.org/10.1086/422633>

10. Romanovsky O., (2012). *The phenomenon of entrepreneurship at the world's universities: monograph / Vinnitsa: New Book, 2012. - 504 p.*

11. Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2011). *Entrepreneurial Intentions and Activities*. Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship & Center for Family Business at the University of St. Gallen. Retrieved

from http://www.guesssurvey.org/PDF/2011/GUESSS_INT_2011_FINAL.pdf

12. Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2014). *Student Entrepreneurship across the Globe: A Look at Intentions and Activities*. St. Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen.

13. Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2016). *Student Entrepreneurship 2016: Insights From 50 Countries*. St. Gallen / Bern: KMU-HSG/IMU.

14. Souitaris, V., Zerbini, S., Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.05.002>

15. Williams, C.C. (2008) "Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 9, No. 3, pp. 157-166

Acknowledgment: This research was supported by Prof. Dr. Ass. Zlatarov University – Burgas, Project NIH 412/2018.

Nadya Davidenko
Department of Finance
NULES, Kiev, Ukraine
davidenk@ukr.net

Adile Dimitrova
Department of Economics and management
Prof. As. Zlatarov University – Burgas
adiledimitrova@abv.bg



ИЗМАМИ И НЕРЕДНОСТИ ПРИ РАЗХОДВАНЕ НА СРЕДСТВА ОТ ЕС – ПРОБЛЕМИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Пресиян Василев

FRAUDS AND IRREGULARITIES IN SPENDING MONEY FROM THE EU - PROBLEMS AND CHALLENGES

Presiyan Vasilev

ABSTRACT: *The purpose of the paper is to analyze the extent of detected fraud and irregularities in spending EU funds. Several problem zones have identified from the research – uncovered fraud has not evaluated, there is no unit whose primary purpose is to combat and prevent fraud and irregularities.*

Key words: frauds, irregularities, European Union

Въведение

В настоящата разработка са представени основните проблемни области при предотвратяването и разкриването на измами и нередности, свързани с разходване на средства от ЕС. Очертани са предизвикателствата, които стоят пред контролните органи на съответните държави членки. Усилията на страните и контролните структури трябва да се насочат към създаване на стройна система за докладване, която да бъде базирана на навременна, реална и достоверна информация за съществените неправомерни действия.

Основната *цел* на доклада е да се анализира степента на разкритите измами и нередности при разходване на средства от ЕС. Поставената цел се реализира посредством изпълнение на следните *задачи*:

- проследяване действията на органите, осъществяващи контрол, както и адекватност на нормативната уредба;
- установяване причините за отказ от образуване на производство;
- извеждане броя на докладваните измами и нередности.

За да се достигне до резултатите са използвани следните *методи*: анализ на нормативната уредба, индуктивен и дедуктивен метод, сравнителен метод. Използваната литература се базира предимно на нормативни актове, поради обстоятелството, че за да се осъществи разкриването на измами първо трябва да е докладвано, обработено от държавите членки

и да следва регламентираната процедура. Налагането на санкции също се обуславя от правната рамка. Изследването показва броя на измамите и нередностите, засягащи разходните области на ЕС, като са представени редица проблемни области при борбата и предотвратяването на измамите и нередностите, и причините за отказ от образуване на производство. Актуалността и значимостта на изследването се обуславя от това, че усилията на Комисията трябва да се насочат към създаване на единна система за докладване на нередности и измами, изготвяне профил на извършителите на измами и оценка на риска от измами.

Измамите в международен и национален аспект

Поради нарастващата глобализация и развиваща се икономика на преден план се поставят измамите. Именно по тази причина е необходимо да се разгледат адекватността на действията на съответните контролни органи, нормативната уредба и приоритетите на международно и национално ниво. В подкрепа на това е посоченото в чл.325 от Договора за функциониране на Европейския съюз (ДФЕС) задължение, а именно, че „всяка държава членка трябва да предприеме същите мерки за предотвратяване на измами, засягащи финансовите интереси на Съюза, каквито биха предприели при предотвратяване на измами, засягащи собствените им финансови интереси

си“ (Договор за функциониране на Европейския съюз, 2012). Това означава, че създаването на органи, чиято цел е предотвратяване и разкриване на измами трябва да бъде приоритет на всяка една от страните-членки. Точно поради това в България е създадена Дирекция „Защита финансовите интереси на Европейския съюз“, която да изпълнява координираща функция, т.е. чрез нея да бъде следено за спазването на Националната стратегия за превенция и борба с нередностите и измамите. По подобен начин са постъпили и още 10 държави членки, които до 2017 г. са приели съответната национална стратегия и са я изпратили на Комисията. „Това показва разбирането на значението на стратегическия подход за борба с измамите и нередностите“ (Европейска комисия, 2018).

Основните приоритети, на които е необходимо да се обърне внимание както на национално, така и на международно ниво, са:

- ❖ държавите членки да гарантират, че санкциите в случай на измама имат възпиращ ефект – което означава, че наложените мерки трябва да бъдат гарант, че извършването на подобни бъдещи деяния ще бъде сведено до минимум;

- ❖ държавите членки да подобрят координацията и взаимодействието с Управляващите органи и органите за борба с измамите, както и да подобрят анализа на риска и използването на инструменти в областта на ИТ за разкриване на измами (Национална стратегия за превенция и борба с нередностите и измамите, засягаща финансовите интереси на ЕС за периода 2014-2020 г.);

- ❖ създаване на подходящи структури и организации, които да изпълняват ролята на органи за борба и превенция на измамите – целта им е да идентифицират и оценят риска от измами на по-ранен етап, т.е. да сведат риска до приемливо ниско ниво, с което да се осигурят по-малко загуби и по-малък брой докладвани измами и нередности;

- ❖ уеднаквяване тълкуването на нормативните актове – това се поражда от непрекъснатото и често изменение на част от законите и подзаконовите нормативни актове, което способства за осъществяване на повече измами.

От така посочените приоритети може да се направи следният извод, а именно взаи-

модействието и координацията по отношение на уеднаквяването и доразработването на нормативни актове е проблемен, поради обстоятелството, че измененията са твърде чести, а това се отразява неблагоприятно върху контролната дейност. Санкциите, като рестриктивна мярка, трябва да бъдат и ефективно средство за редуцирането на броя измами, а също така да осигурят намаляването на бъдещи неблагоприятни действия до приемливо ниско ниво.

Необходимо е да бъдат отразени и действащите нормативни актове в областта на измамите:

- ❖ Стратегия на Комисията за борба с измамите (СКБИ) – целта ѝ е подобряване предотвратяването, разкриването и разследването на измами. Също така трябва да гарантира подходящото санкциониране, възстановяване на средства и възпиране (Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет, Комитета на регионите и Сметната палата, 2011);

- ❖ Директива (ЕС) 2017/1371 на Европейския парламент и на Съвета от 5 юли 2017 г. относно борбата с измамите, засягащи финансовите интереси на Съюза, по наказателноправен ред – целта е да обедини определенията, сроковете по отношение на престъпленията, като измами, корупция, изпиране на пари и присвояване на средства (Европейския парламент, 2017);

- ❖ Регламент (ЕС) 2017/1939 на Съвета от 12 октомври 2017 г. за установяване на засилено сътрудничество за създаване на Европейска прокуратура – целта тук е тази Прокуратура да разследва, да извършва наказателно преследване и да образува съдебни производства във връзка с престъпления, засягащи финансовите интереси на Съюза. По данни на Европейския съвет „държавите членки губят най-малко 50 млрд. евро годишно от приходи, поради трансгранични измами. Съобщава се и за злоупотреба със структурни фондове на ЕС в размер на около 638 млн. евро през 2015 г.“ (Европейски съвет). До този момент правомощия за разследване на такива престъпления имат единствено националните органи. Тяхната юрисдикция свършва до националните граници, което оставя на националните прокурори ограничени средства за борба с широкомащабните трансгранични финансови престъпления. По подобен начин съществува-

щите органи на ЕС като Европейската служба за борба с измамите (OLAF) или Европейското звено за съдебно сътрудничество (Евроюст) не могат да започнат наказателни разследвания или преследвания в държавите членки. Европейската прокуратура ще спомогне за преодоляването на тези недостатъци и за предприемането на строги мерки срещу престъпления, засягащи финансовите интереси на ЕС;

❖ Национална стратегия за превенция и борба с нередностите и измамите, засягаща финансовите интереси на Европейския съюз – тя е насочена към подобряването на превенцията, разкриването и противодействието на нередностите и измамите, като се акцентира върху повишаване ефективността от разследването, постигане на по-висока степен на възстановяване на неправомерно усвоени средства и налагане на санкции (Национална стратегия за превенция и борба с нередностите и измамите, засягаща финансовите интереси на ЕС за периода 2014-2020 г.).

Тези нормативни актове не изчерпват изцяло законодателната рамка, регламентираща борбата и превенцията на измамите. Но те са основополагащи при разработването на нови или актуализиране на действащи такива.

Въз основа на изведеното дотук може да се направи следното обобщение, а именно страните, които са част от Европейски съюз трябва

ва да създадат органи, чиято цел е защита интересите както на национално, така и на европейско ниво. Това би било възможно, след като се въведат нормативни актове, регламентиращи превенцията и борбата с измамите и се следи за стриктното им спазване. Поради това е необходимо да се проследят данните за осъществените измами и подходите за справяне с тях.

Измами и нередности в областта на разходите

От съществена важност е да се установи доколко и правилно ли са разходвани средствата, които отделните лица предоставят (под формата на данъци, такси, осигуровки). Това е и основната задача на определени органи, които следят именно за това – OLAF, Евроюст и др.

По данни от Годишния доклад за 2017 г. относно борбата с измамите, разкритите измами при разходване на средства от ЕС възлизат на „309,7 млн. евро или 0,29 % от общия размер на плащанията от бюджета на ЕС“ (Европейска сметна палата, 2019). В следващата таблица може да се проследи в кои области са разкритите измами и какъв процент от плащанията представляват:

Таблица 1. Разходи на ЕС: разкрити измами по разходни области (2017 г.)

| Разходна област на ЕС | От данни на Комисията, доклади на държавите членки и държавите кандидати (в млн. евро) | Като % от плащанията |
|---------------------------|--|----------------------|
| Сближаване и рибарство | 320 | 0,94 % |
| Природни ресурси | 60 | 0,11 % |
| Преки разходи | 7 | 0,04 % |
| Предприсъединителна помощ | 3 | 0,18 % |
| Общо: | 390 | 0,29 % |

Източник: (Европейска комисия, 2018), (Работен документ на службите на Комисията SWD, 386 окончателен, 2018)

От данните в таблицата се откроява, че с най-големи стойности са разходите в област „Сближаване и рибарство“ – 320 млн. евро или 0,94% от плащанията. Най-малко измами

са извършени в областта на „Предприсъединителната помощ“ – 3 млн. евро или това са 0,18% от плащанията. За периода 2013-2017 г. честота на измамите е около 11%, а сумата на

измамите – 25%. Тези двете стойности са по-високи за пряката помощ, отколкото за развитие на селските райони. В абсолютни стойности по-голяма част от откритите потенциални измами са засегнали именно развитието на селските райони, но „общата сума на финансовите средства при случаи, засягащи пряката помощ е по-висока и значително се увеличава за 2017 г.“ (Европейска комисия, 2018). Това се дължи на обстоятелството, че през периода са извършени изменения в пазарните мерки.

Необходимо е да се посочи, че съществуват проблеми при докладването както на измами, така и на нередности. Това се дължи на факта, че отделните държави тълкуват различно понятията „съмнения за измама“ и „първоначално заключение по административен или съдебен ред“, от което следва затруднението за реална оценка на загубите, които се понасят. От следващата таблица може да се установи кога дадената държава класифицира нередностите като съмнение за измама:

Таблица 2. Събития, при които държавите членки докладват на Комисията случаи на измама, които са предмет на наказателно разследване

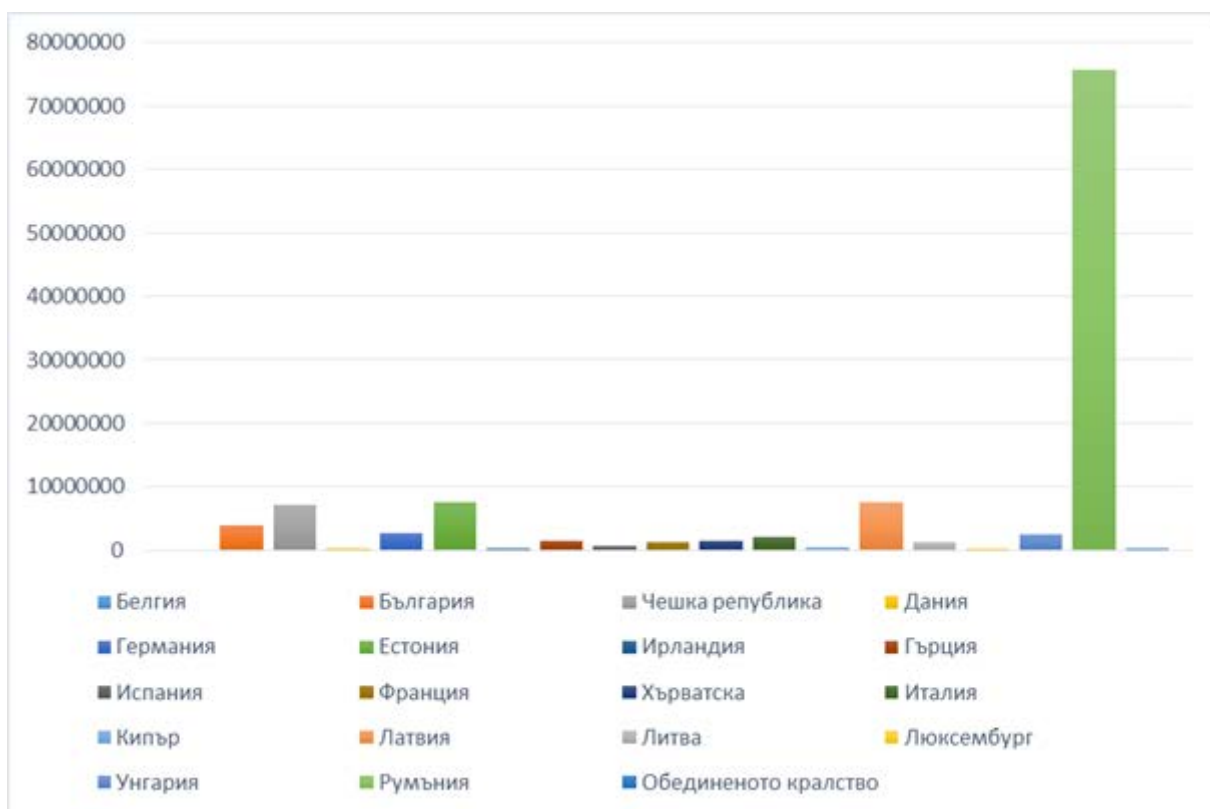
| Събитие | BE | BG | CZ | DK | DE | EE | IE | EL | ES | FR | HR | IT | CY | LV | LT | LU | HU | RO | UK |
|--|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| След повдигане на обвинение | √ | | | √ | √ | | | √ | | | | | | √ | | | | √ | |
| След първоначална присъда | √ | | | | √ | | | √ | | | | | | √ | | | | √ | |
| След окончателна присъда – окончателно съдебно решение | √ | | | √ | √ | | | √ | √ | | | | | √ | | √ | √ | √ | |
| Други | √ | √ | √ | | | √ | √ | | | √ | √ | √ | √ | | √ | | | | √ |

Адаптирано от източник: (Европейска сметна палата, 2019)

От таблицата е видно, че определени държави членки докладват за съмнение за измама след като бъде издадено окончателно съдебно решение (Белгия, Дания, Германия), докато други правят това на по-ранен етап от съдебното производство (Румъния, Латвия, Гърция). По тази причина през 2015 г. OLAF въвежда два нови показателя – „процент на разкриване на измамите“ (FDR) и „честота на измамите“ (FFL). Първият представлява „стойността на предполагаемите или установените измами, разкрити в дадена държава членка, като процент от общия размер на плащанията, извършени в същата държава за определен период“, а вторият – „броят на предполагаемите или установените случаи на измама в дадена държава членка като процент от общия размер на нередностите, разкрити в същата държава за определен период“ (Европейска сметна палата, 2019). Тези показатели сочат, че има значителни различия в равнището (стойност и брой случай) на разкритите и докладваните, от държавите членки, нередности и измами. Различията могат да са свързани със създадените национални стратегии за борба и превенция на измамите, а не толкова с нехармоничното докладване.

Във връзка с докладването на нередности и измами е необходимо да се посочи, че за 2017 г. на Комисията за борба с измамите са

„докладвани 15 123 свързани или несвързани с измами нередности, което е с 20,8% по-малко, отколкото за 2016 г. Стойността им възлиза приблизително на 2,58 млрд. евро, което е с 8,6% по-малко спрямо предходната“ (Европейска комисия, 2018). Понятието „нередности, докладвани като измами“, включва случаите на подозрения за измами и установени измами. Броят им и свързаните случаи с тях не са пряк показател за равнището на измамите, засягащи бюджета на Европейския съюз. Така посоченият брой, показва колко случая на потенциални измами се откриват от държавите членки и органите на ЕС. За 2017 г. са докладвани „общо 1146 нередности като измами или това са 7,5% от всички открити и докладвани нередности. Те засягат 467 милиона евро (представляващи 18,1% от всички финансови суми, засегнати от нередности), като те засягат и разходите, и приходите. Броят на откритите нередности, свързани с измами, докладвани през 2017 г., намаляват с 19,3% в сравнение с 2016 г., но засегнатите финансови суми нарастват с 37,5%“ (Европейска комисия, 2018). В следващата фигура са представени нередностите, докладвани като измами за 2017 г. от държавите членки на ЕС (не са включени всички страни-членки, поради мащабите, които заема фигурата):



Фиг. 1. Нередности, докладвани като измами през 2017 г. (общо разходи, в евро)
Адаптирано от източник: (Европейска комисия, 2018)

Необходимо е да се отбележи, че стойностите не се тълкуват като показател за равнището на измамите на територията на държавите членки, не се включват и преките разходи. С най-високи разходи се отличава Румъния – 75 788 234 евро, което е в пъти повече от останалите посочени във фигурата страни-членки. А с най-ниски стойности е Ирландия – 15 242 евро. За България разходите по отделните области се равняват на 7 103 898 евро. На тази основа може да се посочи, че от 2015 г. се наблюдава спад в броя на потенци-

алните измами. Най-засегнати от потенциални измами са областите „Научни изследвания и технологично развитие“ и „Транспорт“. Това се дължи на няколко обстоятелства - нарушенията на договорите, на правилата за реализиране на обществени поръчки, на разходооправдателните документи, конфликт на интереси, както и накърняване на други етични ценности. Освен по отделни години е нужно да се посочат нередностите и измамите за целия период (2007-2013 г.):

Таблица 3. Акцент върху Програмния период (ПрП) 2007-2013 г.

| ПРОГРАМЕН ПЕРИОД 2003-2013 Г. | |
|---|--|
| Свързани с измами нередности | Несвързани с измами нередности |
| <ul style="list-style-type: none"> • 1934 – 1,46 млрд. евро | <ul style="list-style-type: none"> • 37 869 – 8,46 млрд. евро |
| <ul style="list-style-type: none"> • 0,44% FDR (най-висок процент за политиката на сближаване и политиката в областта на рибарството; най-нисък за програмите по Европейско териториално сътрудничество) | <ul style="list-style-type: none"> • 2,53% процент на разкриване на нередности (IDR) – най-висок е при политиката на сближаване и рибарство, а най-нисък по Европейско териториално сътрудничество) |
| <ul style="list-style-type: none"> • най-силно засегнати приоритети – транспорт и туризъм | <ul style="list-style-type: none"> • най-силно засегнати приоритети – транспорт и туризъм |

Източник: (Европейска комисия, 2018)

От данните за измамите и нередностите могат да бъдат изведени и някои *проблемни*

области. На първо място е обстоятелството, че Комисията не извършва оценка на неразк-

ритите измами. Това допринася за утежняването и деформирането на процеса по регистриране и докладване на данни за измами в отделните страни-членки. Не е възможно да бъде проследено каква част от тези случаи продължават да бъдат разследвани и установява ли се извършителя на измама или нередност. Мнението на Комисията е, че „виктимизационните изследвания, изследванията на честотата на срещане или изследване на възприятието за подходящи инструменти не биха осигурили по-подобра представа за общия мащаб на измамите“ (Европейска сметна палата, 2019).

Второ, не се извършва централизирана оценка на риска от измами и липсва регистър на риска от корпоративни измами. Тук е необходимо да се обърне внимание на използваните източници от държавите членки. Значителна част от данните се набавят чрез вътрешни източници (резултати от одити, от системата на OLAF), а те не са координирани с външни такива. Това би допринесло за разширяване на обхвата и запълване на пропуските от извършените анализи. Частичните данни водят до деформиране на информацията, т.е. не се получава пълна представа, не се добива цялостност при изследване и измерване на измамите и нередностите. Възможно е да се отчетат по-ниски нива на риск или по-малък процент загуби, по-малък процент извършени измами.

Трето, не се извършва анализ нито на причините за измами, нито на характеристиките на лицата, които ги извършват. Това е сериозен проблем, тъй като подценяването им прави уязвими както държавите членки, така и контролните органи. Създаването на профил на извършителя на измами би спомогнало работата на лицата, осъществяващи контролни функции, тъй като така те ще знаят в кой аспект на поведението трябва да търсят отклонение. Комисията изразява мнение, че „установяването на подбудите на извършителите на измами не би допринесло за борбата с измами“ (Европейска сметна палата, 2019).

Четвърто, независимо че измамите са глобален проблем, няма звено, чиято основна цел е да се бори и предотвратява измамите. Затова в голяма част от случаите се назначава лице, което да наблюдава и ръководи дейностите на организацията за борба с измамите (Government accountability office, 2015). Поражда се нужда от създаване на механизми и

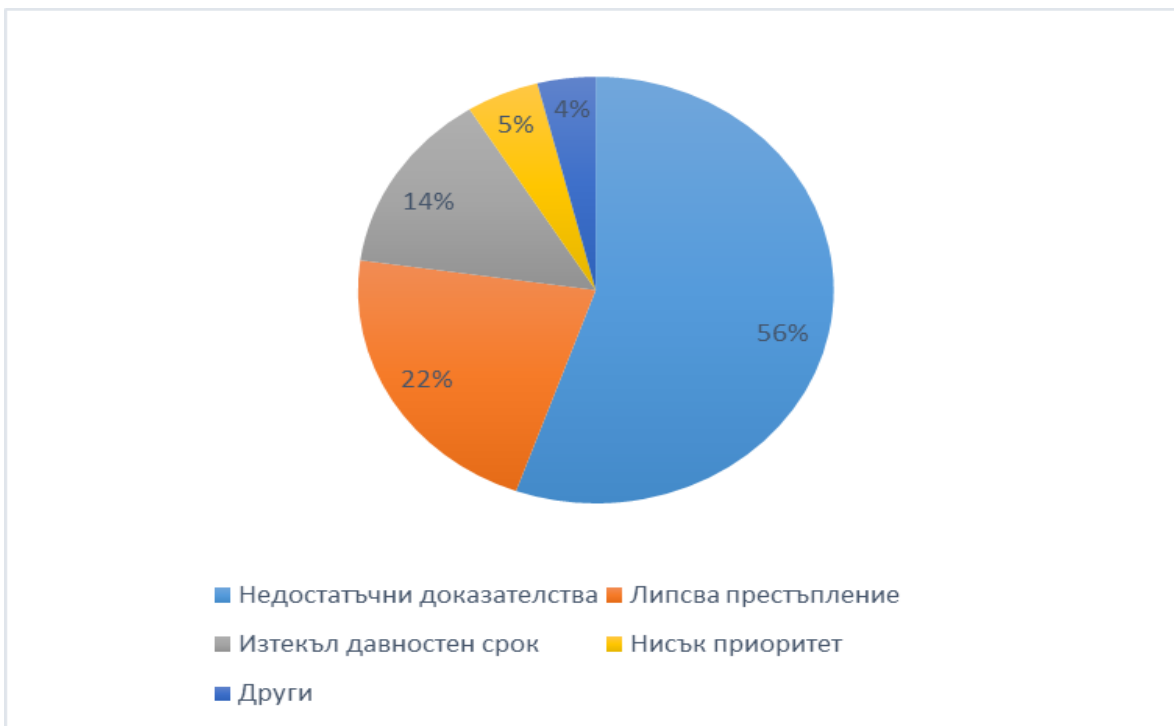
процедури, които да подпомагат дейността на лицата, отговарящи за измамите.

Пето, не се обръща достатъчно внимание на предотвратяването на измами. Именно тази дейност спомага за намаляването на случаите на измами, а също така има възпиращ ефект по отношение реализирането на неправомерни действия. Така например Европейският съюз използва Система за ранно откриване и отстраняване (EDES), която е главен инструмент за предотвратяване отпускането на финансови средства на неплатежоспособни, ненадеждни или използващи измама икономически оператори.

Тези проблемни области показват необходимостта от по-добра координация, взаимопомощ и взаимодействие между държавите членки. С изграждането на подходящи механизми и процедури би се съдействало за намаляването броя на извършваните измами и нередности. „Улавянето“ на последните може да се постигне и чрез следене поведението на отделните лица, осъществяващи неправомерни действия, т.е. създаване на превантивна система. Част от тази система са така наречените „червени знамена“, които представляват сигнал за наличието на измама или нередност.

Освен при превантивността, слабости се наблюдават и при разследването на измами. По данни на OLAF (Kessler, 2016) за периода 2009-2016 г. са издадени 541 препоръки за съдебни действия. От които 308 са с взето решение, в 137 от случаите са предявени обвинения (44,5%) и 171 от случаите са отхвърлени (55,5%). Липсва информация за броя на присъдите. В повече от половината от случаите, в които решението е взето от държавата членка, са останали без последствие. Поради това трябва да се установят причините за отказ от образуване на производство.

Представените данни показват, че основната причина, поради която не се образува производство са недостатъчните доказателства – 56%. Това са тези доказателства, събрани от OLAF или по-късно от националните разследващи органи, които са сметени като недостатъчни. В 22% от случаите, дейностите, разследвани от OLAF, не са сметени като престъпление по националното законодателство. Давностният срок (или това е срокът за образуване на наказателно производство), съгласно националното законодателство е изтекъл, в 14% от случаите.



Фиг. 2. Основни причини за отказ за образуване на производство
Източник: (Европейска сметна палата, 2019)

В рамките на осъществения одит от Европейската сметна палата е установено, че в „повечето случаи националните прокурори нямат никакъв контакт с OLAF преди да получат окончателния доклад. Също така същите предпочитат да бъдат уведомявани много преди да приключи даденото разследване“ (Европейска сметна палата, 2019). По този начин може да се избегне изтичането на давностния срок, една от причините за отказ за образуване на производство. По отношение на най-високия процент се прави следното уточнение – причина за отказ е не липсата на доказателства, а обстоятелството, че случаите са твърде стари. Стари не по отношение на това, че давностният срок е изтекъл или ще изтече, а че са минали много години от самото извършване на предполагаемото престъпление.

От направените анализи дотук могат да се посочат следните *изводи*:

Първо. Наличие на недобра координация и взаимодействие между страните-членки и контролните органи. Оттук произтича невъзможността за бързо и навременно справяне със случаите на измами. Причините за образуване на производство могат да бъдат сведени до недостатъчни доказателства, изтекъл давностен срок, липса на престъпление или нисък приоритет.

Второ. Докладването на измама е различно във всяка от държавите членки. Всяка от тях докладва на различен етап – повдигане на обвинение, след първоначална присъда или след окончателна присъда. Това затруднява допълнително докладването и води до деформиране на общата оценката за случаите на измами и нередности.

Трето. Съществуват значителни пропуски и проблемни области при борбата и предотвратяването на измами и нередности. Въпреки значимостта и комплексният характер на измамите няма точно определено звено, което да има за цел разкриване и предотвратяване на измами. Създаването на такова би спомогнало за намаляването на броя случаи.

Заклучение

Въз основа на изводите, може да се направи заключението, че разходването на средства от ЕС е съпроводено с редица трудности, които изискват подобряване на процедурите и механизмите за борба и предотвратяване на измамите и нередностите. Уеднаквяването на начините на докладване не би било възможно, тъй като то е базирано на национални закони и подзаконови нормативни актове, на изградена система, която определя в кой момент една измама ще бъде докладвана. Необ-

ходимо е контролните органи и държавите членки да обръщат внимание на причините, които са довели до извършването на даденото неправомерно действие, тъй като това е своеобразна превантивна мярка за правилно разходване на средствата от ЕС.

Литература

1. Договор за функциониране на Европейския съюз, чл. 325, ал. 2 (26 10 2012 г.). Извлечено от <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=BG>
 2. Европейска комисия. (2018). *Доклад на Комисията до Европейския парламент и Съвета*. Европейска комисия. Изтеглено на 03 04 2019 г. от <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2018:0553:FIN:BG:PDF>
 3. Европейска комисия. (2018). *Доклад на Комисията до Европейския парламент и Съвета*. Брюксел: Европейски парламент.
 4. Европейска сметна палата. (2019). *Борба с измамите при разходването на средства от ЕС - необходими са действия*. Специален доклад.
 5. Европейски съвет. (н.д.). Европейска прокуратура. Изтеглено на 08 04 2019 г. от <https://www.consilium.europa.eu/bg/policies/epro/>
 6. Европейския парламент. (2017). *Директива (ЕС)2017/1371 на Европейския парламент и на Съвета от 5 юли 2017г. относно борбата с измамите, засягащи финансовите интереси на Съюза, по*
- наказателноправен ред*. Брюксел: Европейския парламент.
7. (н.д.). *Национална стратегия за превенция и борба с нередностите и измамите, засягаща финансовите интереси на ЕС за периода 2014-2020 г.*
 8. (2018). *Работен документ на службите на Комисията SWD, 386 окончателен*. Статистическа оценка на нередностите за 2017 г.
 9. (2011). *Съобщение от Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет, Комитета на регионите и Сметната палата*. Брюксел: Европейската комисия. Изтеглено на 04 04 2019 г. от <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0376&from=BG>
 10. Government accountability office. (2015). *A Framework for Managing Fraud Risks in Federal Programs*. GAO-15-593SP.
 11. Kessler, G. (2016). *Sixteenth report of the European Anti-Fraud Office*. Publications Office of the European Union.

Пресиян Илианов Василев, Докторант
Университет: Стопанска академия „Д. А. Ценов“,
гр. Свищов
Катедра: „Контрол и анализ на стопанската дейност“
Адрес: ул. „Емануил Чакъров“, №2
e-mail: pimt@abv.bg



ИЗСЛЕДВАНЕ ТЕРИТОРИАЛНОТО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА МЕДИЦИНСКИ СПЕЦИАЛИСТИ, БОЛНИЧНИ ЛЕГЛА И ДОХОДИТЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО В БЪЛГАРИЯ

Румяна Стоянова

STUDY ON GEOGRAPHIC DISTRIBUTION OF MEDICAL SPECIALISTS, HOSPITAL BEDS AND POPULATION INCOMES IN BULGARIA

Rumyana Stoyanova

ABSTRACT: The purpose of this study is to investigate the geographic distribution of medical specialists and hospital beds in Bulgaria compared to territorial distribution of incomes. Material and methods: The data used in this study includes the published data by the NSI Bulgaria for the total number of adults' population, physicians, nurses and midwives, hospital beds and incomes in all 6 regions in the country for 2017 year. The main methods used in the study were Gini coefficients. Results: The results show that there is no unequal distribution of medical resources and household incomes using the Gini coefficient. The value of Gini coefficient for the distribution of physicians is 0.2478, for nurses and midwives is 0.2319, for hospital beds is 0.2365 and for incomes is 0.2731. Conclusion: The equal geographic distribution of household incomes has a positive impact on the allocation of medical staff and health resources in the observed regions.

Key words: geographic distribution, medical specialists, hospital beds, incomes.

Увод

Равенството в достъпа до здравни услуги е една от основните цели на всяка здравна система. Неравномерното разпределение на здравните ресурси, като лекари, медицински сестри и болнични легла би могло да окаже влияние върху постигането на тази цел и да създаде основа за неравенство и несправедливост при търсенето и предлагането на медицински услуги.

Съществува обширна международна литература, която свързва социално-икономическия статус на населението с широк спектър здравословни състояния и проблеми. Най-често, социално-икономическият статус се обуславя от образованието, доходите и практикуваните професии, а прякото въздействие на доходите върху здравето обикновено се изследва по два различни начина: чрез преки сравнения на здравните показатели в различно развитите страни и чрез изследване на връзката между доходите и смъртността в отделните държави. Доказано е, че нивата на национално богатство са положително свързани с мерките за здравен статус и водят до повишаване

продължителността на живот на населението. В тази връзка можем да кажем, че достъпът до здравни услуги и качеството на здравеопазването до голяма степен зависи от социално-икономическия статус на населението, като цяло.

Като потвърждение на горното твърдение можем да се позовем на Kaplan et al., които доказват, че обществата позволяващи формирането на големи различия в доходите на отделните домакинства не инвестират достатъчно в човешки капитал и социални ресурси, в т.ч. и за сектор здравеопазване, за дейности насърчаващи опазване и укрепване на здравето [1]. Kawachi et al. твърдят, че нарастващата пропаст между бедни и богати оказва влияние върху провежданите политики в социалната и здравна система в различните страни и може да доведе до негативни резултати, касаещи влошаване индивидуалните здравни показатели [2]. Maskenbach пък смята, че доказателствата за корелация между неравенствата в доходите и здравните показатели на населението са слаби и трудно доказуеми. Според него факторите, които оказват влияние върху здравето са

многобройни и зависят преди всичко от индивидуалните характеристики на хората [3].

Норев at al. откриват положителна, макар и слаба връзка между неравенствата в доходите и неравномерното разпределение на лекари и болнични легла по региони [4]. Резултатите от тяхното изследване може да се разглеждат и в контекста на хипотезата, предложена от Kaplan at al., че макро-икономическите сили, които генерират неравенство в доходите имат значително въздействие върху моделите и нагласите за инвестиране и създаване на работни места, които от своя страна влияят върху миграцията на медицинските специалисти и разпределянето на ресурсите в общността. Те установяват, че държавите с по-големи неравенства в доходите на населението се характеризират с по-голям относителен брой здравно-неосигурени лица, по-голям дял на хората с увреждания, по-високи нива на насилие върху медицинските специалисти и по-малко инвестиции в здравно образование и осведоменост. Тези неблагоприятни характеристики, според него, оказват влияние върху териториалното разпределение на лекарите и болничните легла, тъй като лекарите предпочитат да работят сред общества със сравнително високи доходи или в държави, в които няма силно изразено неравенство в доходите на домакинствата. В противен случай те са много по-толерантни към неравенства в достъпа до здравни услуги, в сравнение с това, което обществото приема за справедливо [1].

Целта на настоящото проучване е да се изследва географското разпределение на медицински специалисти и болнични легла в България, от гл. т. на достъпността до здравни услуги, съпоставени към териториалното разпределение на доходите.

Материал и метод

Дизайна на проучването е дескриптивно-аналитичен. Данните, които са анализирани са обществено достъпни и са взети от on-line страницата на ИНФОСТАТ, изготвена и поддържана от Националния статистически институт на РБългария. Включените в анализа променливи са: брой лекари, брой медицински сестри и акушерки, брой болнични легла, общ доход на домакинствата и среден доход на едно лице за 2017 година по региони.

Основните изследователски методи използвани в това проучване са анализ на

съотношения, както и един от основните количествени показатели за анализ на неравенства в териториалното разпределение на ресурси, а именно коефициент на Джини [5].

Коефициентът на Джини основно се използва като индекс, оценяващ териториалните неравенства в разпределението на доходите, но през последните години все по-често се използва и за разкриване на териториални неравенства, свързани с достъпа до медицински услуги, изследвайки териториалното разпределение на медицински кадри и здравни ресурси [6]-[7]. Стойностите му варират от 0 до 1. При стойности близки до 0 се приема, че съществува тотално равенство при разпределението на изследваните променливи, а при стойности близки до 1 – тотално неравенство на променливите в различните региони. Според възприетите международни стандарти, когато коефициентът на Джини е по-малък от 0.3 се приема, че съществува съществено равенство при разпределението на ресурсите в отделните региони, при стойности между 0.3-0.4 нормално равенство, при стойности между 0.4-0.6 неравномерно разпределение на ресурсите между регионите, а когато стойностите са над 0.6 показва, че съществуват значителни неравенства между регионите, по отношение на изследваните променливи [8].

Данните са обработени използвайки Microsoft Excel 2010.

Резултати

На таблица 1 са показани общия брой на населението, лекарите, медицинските сестри и акушерки, болничните легла и общия доход на домакинствата по региони за 2017 година. Данните показват, че най-слабо населените региони в страната са Северозападен и Северен централен, където съответно са най-малко и лекарите, медицинските сестри и акушерки, както и общият доход на домакинствата в абсолютни бройки или размер. Най-малко болнични легла, като абсолютен брой има в Североизточен район, където по-брой на населението от гл. т. на най-ниско заселените региони е на трето място. Така представената информация обаче, не може да ни даде конкретна представа за осигуреността на регионите с лекари, медицински сестри и акушерки, болнични

легла, както и жизнения стандарт на населението, което налага изчисляването на съотношения от типа 1 лекар на 1000 пациента

и т.н. за всяка една от анализиранияте здравни променливи.

Таблица 1. Обобщени данни за наблюдаваните променливи по региони за 2017 година.

| Статистически райони | Общ брой население през 2017 | Общ брой лекари през 2017 | Общ брой медицински сестри и акушерки през 2017 | Общ брой болнични легла през 2017 | Общ доход на домакинствата за 2017* |
|----------------------|------------------------------|---------------------------|---|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Северозападен | 755956 | 3414 | 5275 | 5582 | 3683773588 |
| Северен централен | 794998 | 2664 | 4699 | 5151 | 4503663670 |
| Североизточен | 933705 | 3770 | 5508 | 4713 | 4800177405 |
| Югоизточен | 1039549 | 3635 | 6172 | 6733 | 5128095217 |
| Югозападен | 2108394 | 9406 | 14144 | 14634 | 14145215346 |
| Южен централен | 1417432 | 5785 | 9001 | 11308 | 7241660088 |
| Общо | 7050034 | 28674 | 44799 | 48121 | 6583764219 |

В таблица 2 са представени средният брой лекари, медицински сестри, акушерки и болнични легла на 1000 души население, както и средния доход на едно лице в съответния регион. Така представената информация ни дава по-ясна и детайлна картина за осигуреността на отделните райони с медицински специалисти и болнични легла, както и относително достатъчни данни за жизнения стандарт по региони. Както е видно от таблицата най-ниска е осигуреността с лекари в Северен централен и Югоизточен райони, с медицински сестри и акушерки в

Североизточен, Северен централен и Югоизточен райони, с болнични легла в Североизточен район, а най-ниски средни доходи са получили лицата живеещи в Северозападен и Югоизточен райони. Както прави впечатление района с най-ниски показатели е Югоизточен, но това не е основание да се заключи, че като цяло в страната съществуват неравенства в достъпа до медицински услуги, както и че те са свързани с териториалните неравенства в разпределението на доходите.

Таблица 2. Средни показатели на наблюдаваните променливи по региони за 2017 година.

| Статистически райони | Среден брой лекари на 1000 пациента | Среден брой мед. сестри и акушерки на 1000 пациента | Среден брой болнични легла на 1000 пациента | Среден доход на едно лице |
|----------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------|
| Северозападен | 4.52 | 6.98 | 7.38 | 4873.00 |
| Северен централен | 3.35 | 5.91 | 6.48 | 5665.00 |
| Североизточен | 4.04 | 5.90 | 5.05 | 5141.00 |
| Югоизточен | 3.50 | 5.94 | 6.48 | 4933.00 |
| Югозападен | 4.46 | 6.71 | 6.94 | 6709.00 |
| Южен централен | 4.08 | 6.35 | 7.98 | 5109.00 |
| Средно | 3.99 | 6.30 | 6.72 | 5405.00 |

В таблица 3 са представени данни за коефициента на Джини и коефициента на

вариация за наблюдаваните променливи за 2017 година. По цитираните по-горе

стойности и значения за този показател се вижда, че в страната ни няма териториални неравенства по отношение на осигуреността с медицински кадри и болнични легла, както и значителни различия в получаваните средни доходи по региони. От друга страна

значително близките стойности на Gini коефициента за всяка една от здравните променливите с тази на доходите ни дава основание да предположим, че съществува връзка между териториалното разпределение на здравни ресурси и доходите на населението.

Таблица 3. Коефициент на Джини и коефициент на вариация за наблюдаваните променливи за 2017 година.

| Показател | Лекари | Медицински сестри и акушерки | Болнични легла | Доходи |
|---------------------------|--------|------------------------------|----------------|--------|
| Gini коефициент | 0.2478 | 0.2319 | 0.2365 | 0.2731 |
| Коефициент на вариация CV | 0.4603 | 0.4299 | 0.4297 | 0.5220 |

Териториалното разпределение на медицинските специалисти и здравните ресурси играе важна роля в изграждането на ефективна здравна система, ориентирана към качество и резултати. Постигането на по-добро здраве сред населението, от друга страна има решаваща роля в постигането на устойчиво човешко и икономическо развитие в отделните региони.

Заклучение

Резултатите от това проучване сочат за наличие на връзка между териториалното разпределение на здравни ресурси и доходите на населението. Равномерното териториално разпределение на доходите има положително въздействие върху осигуреността с медицински кадри и здравни ресурси в отделните райони, а от там и върху достъпа до медицински услуги.

Литература

1. Kaplan, G., E. Pamuk, J. Lynch at al. 1996. Inequality in income and mortality in the United States: analysis of mortality and potential pathways. *British Medical Journal*, 312, 7037: 999–1003.
2. Kawachi, I., B. Kennedy, K. Lochner at al. 1997. Socialcapital, income inequality and mortality. *American Journal of Public Health*, 87, 9: 1491–1498.

3. Mackenbach, J. P. 2002. Income inequality and population health. *British Medical Journal*, 324, 7328: 1–2.
4. Horev, T., I. Pesis-Katz, D. B. Mukamel. 2004. Trends in geographic disparities in allocation of health care resources in the US. *Health policy*, 68, 2: 223-232.
5. Brown, M. C. 1994. Using Gini-style indices to evaluate the spatial patterns of health practitioners: theoretical considerations and an application based on Alberta data. *Social science & medicine*, 38, 9: 1243-1256.
6. Berndt, D. J., J. Fisher, R. Rajendrababu at al. 2003. Measuring healthcare inequities using the Gini index. In: *System Sciences, Proceedings of the 36th Annual Hawaii International Conference*, pp. 10.
7. Jin, J., J. Wang, X. Ma at al. 2015. Equality of Medical Health Resource Allocation in China Based on the Gini Coefficient Method. *Iranian Journal of Public Health*, 44, 4: 445-457.
8. Miao, C., L. Zhuo, Y. Gu at al. 2007. Study of large medical equipment allocation in Xuzhou. *Journal of Zhejiang University Science B*, 8, 12: 881–884.

Румяна Стоянова, ди – главен асистент
 Медицински университет – Пловдив
 Катедра Здравен мениджмънт и икономика на здравеопазването
 Бул. Васил Априлов 15а
 Гр. Пловдив – 4002
 e-mail: rumi_stoqnova@abv.bg



ЕКОЛОГО-ИКОНОМИЧЕСКА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОИЗВОДСТВЕНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ

Велика Бинева

ECOLOGICAL AND ECONOMIC CHARACTERISTIC OF THE ECONOMIC ACTIVITY

Velika Bineva

ABSTRACT: *It is needed, nowadays to try to analyse the main economic aspects of the environmental issues, and to increase opportunities for changing the economic strategy, and optimizing the use of natural resources. The main issue is that it can hardly outline the border between an enterprise and environment. This essay is designed to describe the movements of material flows into the manufacturing; to discuss the notion of emissions, transmissions, immissions; to analyse the ecological and economic system of production. It is also describe how waste treatment is based on and how it should be based on.*

Key words: ecological economics, manufacturing, waste treatment, environmental issue, economic aspects

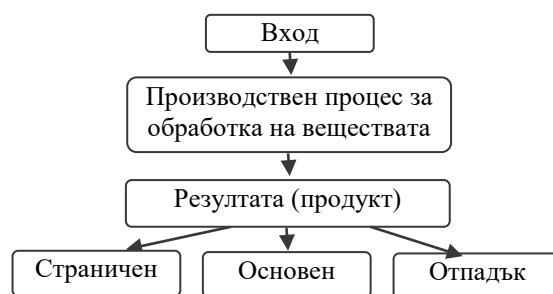
Нарасналото в хода на времето антропогенно въздействие върху природната среда прави видими множество значими и мащабни промени в нея [5]. В основата на тези промени е индустриалната дейност.

Производството е регулиран процес на въздействие и преобразуване на веществата за получаване на краен продукт [2], а целта е задоволяване на определени потребности. С други думи, намерението на ръководството на всяко предприятие е създаването и реализацията на стоки и услуги, а в организацията на този несекончаем процес се използват производствени фактори – работна сила, технически средства, материали, енергия, природни ресурси и други.

Дълго време на природата се гледаше като на безплатен производствен фактор, който човекът можеше да използва и експлоатира. Положението вече се е променило. Съществува явление, което се нарича депония, т.е. пренатоварване на околната среда [6]. Проявява се в замърсяване на въздуха, пренатоварване на водните басейни, замърсяване на почвата. Формулиран от гледна точка на материалното производство, задачата може да има следния вид: технологическата ефективност на всеки производствен процес е по-малка от единица. Това означава, че материалите, суровините и енергията се възпроизвеждат частично в готовия продукт. Под въздействието на естествените закони или особеностите на

технологията в хода на физичните и химични процеси на обработка част от енергията и веществата неизбежно се губят, образуват се странични и/или отпадни продукти. От гледна точка на икономическата и организацията на конкретното производство, страничните и отпадни продукти нямат определена роля, освен ако съзнателно не се оползотворяват. Натрупвайки се в околната среда, те обременяват нейните компоненти, водят до тяхната деградация, превръщат се в замърсители. По този начин възникват екологичните проблеми с производствено-икономически характер.

В най-общ вид в икономическото пространство производственият процес може да се разположи по следния начин:



Фиг. 1. Движение на материалните потоци в производствения процес

Средата на едно предприятие включва всички онези реалности, които могат да влияят по осезаем начин върху нея пряко или кос-

вено. Прякото или непрякото изпускане на вещества, вибрации, топлинни лъчения или шумове в атмосферния въздух, водите или почвите от организирани или неорганизирани източници в рамките на дадена инсталация [4] се означават като емисии, т.е. това са всички материални потоци, които постъпват в околната среда, напускайки предприятието. Когато тези вещества или енергия се разпределят по определен начин в природната среда чрез преместване, се наричат трансмисии. Възможно е потоците от вещества и енергия да останат в околната среда и дори да отслабят своето въздействие в следствие на естествената абсорбция, но могат, напускайки едно предприятие, да проникнат в друго, причинявайки вреди. Емисия е потокът от вещества и енергия, който прониква в предприятието отвън.

Необходимо е да се има предвид, че емисиите и вредното въздействие не са идентично понятие. Под вредно въздействие следва да се разбира всяка неблагоприятна промяна, която изцяло или частично е резултат от ас-

пектите на околната среда за дадено предприятие. Емисиите причиняват вреди тогава, когато се натрупват в околната среда и с това нарушават естествения баланс на веществата.

Трудно може да се очертае границата между предприятие и околна среда. Средата, в която предприятието оперира може да се определи като външна, оперативна и вътрешна спрямо производството и дейностите, които влизат в една обща система на планиране.

Външната среда включва политическите, социалните, технологичните и икономическите фактори, в чийто контекст съществува то. Оперативното равнище се свързва с взаимодействието между тези единици, които имат дял в предприятието. Те имат голямо значение за ежедневните решения. Вътрешната среда се състои от действащите сили вътре в предприятието. [1] Ролята на производствения процес, разположен в пространството и времето най-пълно може да бъде разкрита чрез анализа на материалните потоци в тази система. Нагледно те могат да бъдат представени в следната схема:



Фиг. 2. Производствена еколого-икономическа система

При прилагане на еколого-икономически подход при анализа, се установява, че той е в права и обратна връзка с околната среда.

Производството като система има еколого-икономически характер.

На фиг. 2 е указано, че капиталът трансформиран във фактори за производството се

възпроизвежда в съвкупен продукт, който се състои от два потока: целеви продукт и отпадни продукти, по количество и състав, детерминирани от особеностите на прилаганите технологии. Дълго време проблемите, породени от потока на отпадните продукти са се възприемали за външни спрямо икономическата система на производството и по тази причина при оползотворяването му е търсен само икономически ефект. Причината е, че потокът не е отчитан като полезен продукт и източник на екологични проблеми. Отпадният поток преминава през своеобразен филтър, където под въздействието на допълнително количество производствени фактори се разпределя в две посоки: а) поток на оползотворения продукт, който в стойностен аспект може да се отчита като частична компенсация на загубите от отпадците и б) поток от отпадни продукти, който постъпва в околната среда. Част от него се абсорбира, а друго количество отпадък се натрупва и създава проблеми на обществото.

Продуктът, включващ комбинацията между целеви и утилизиран продукт също напуска пределите на предприятието, но намален със сумата от средства за опазване на околната среда. Той се трансформира като стойност в нов продукт. Трудно е отчитането на разликата между тези два потока, тъй като последния се намира извън пределите на предприятието. Следователно фиг. 2. представя двупосочната зависимост „околна среда – предприятие – околна среда“. Проблемът от икономическа гледна точка е доколко тази зависимост може да бъде отчетена с конкретни стойностни показатели и категории.

Количеството на отпадците и тяхното разнообразие зависи от прилаганите технологии и видовото разнообразие на целевите продукти. Освен това технологиите за преработка на материалите се основават на механични и химични методи за въздействие [3].

Механичните технологии, обхващат процеси, чрез които се променя формата и някои физични свойства на материалите, като: рязане, шлайфане, пресоване, разтваряне. Производствените процеси, базирани на механични технологии, са източник на обемни, но по-малко опасни отпадъци, които могат да се окажат полезни като „техногенни залежи“-метална скална маса и др.

Химичните технологии се основават на цялостна промяна на същността на веществата. Химическите процеси и методи за прера-

ботка интензифицират производството и обогатяват суровинната база, но отпадците от тези производства са значително по-сложни и разнообразни по състав и представляват сериозна заплаха за околната среда. Съществена особеност на химическите производства е и отделянето на топлина в резултат на екзотермичните процеси. Тези топлина е един значителен вторичен енергиен ресурс. За осъществяване на химичните процеси се използват твърде много природни ресурси (въздух, вода, земя и гори), тъй като те се провеждат при специални, често пъти екстремални условия за температура, налягане и т.н. Това обстоятелство създава сериозен резерв за оптимизиране на процесите и реализиране на допълнителен икономически и екологичен ефект.

Все още преобладаващата схема за обработка на отпадците се основава на схемата:



Вместо това е необходимо да бъде:



Един такъв подход поставя ударението при изследване на бъдещото положение не върху въпроса „какво ще бъде (изобщо)“, а върху въпроса „какво трябва да бъде“. Когато се достигне до отговор на втория въпрос, то може да изчерпи най-пълно възможностите си за изграждане на стратегията и тактиката на управление на отпадците. За тази цел е необходимо да са изпълнени две предпоставки при преработката, а именно: а) още събирането на отпадците да се извършва така, че да подпомага последващия процес на преработка; б) процесът на преработка на отпадците да се организира на принципа на работещо в обратна посока предприятие. Съоръженията за преработка да бъдат конструирани като комбинирани, за да се извършва цялостна преработка на всички отпадъци при мак-

симален контрол и определено равнище на разходи.

Необходимо е развитието на такива технологични схеми, които органически да се вграждат в естествените природни процеси. Изходното положение „едно производство – един продукт“ е отминал времето си. Еколого-икономически оправдано е производството, базирано на многокомпонентното използване на природните ресурси, което позволява получаването на няколко продукта. Използването на естествените производствени фактори с ориентация само и единствено към икономическа ефективност е проява на екофобно отношение спрямо природата. В същото време, производството е твърде „демократично“, тъй като поражда бумерангов ефект [7] и в крайна сметка поражда и тези, които са извличали печалби от производство довели до екологични проблеми или са се считали за застраховани от тях.

Литература

1. Бизнес енциклопедия, Труд, 2008.
2. Божков, В. и колектив. *Енциклопедия по счетоводство*. Том II, Делова седмица консулт, 2011.
3. Дичев, З. *Икономика на индустрията*. ПБ при Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, 2000.
4. *Закон за опазване на околната среда*. Посл. изм. ДВ. бр. 24 от 22 март 2019.
5. Мантарова, А. *Екологични рискове в трансформиращото се общество*. Автореферат, София, 2014.
6. Николов, Н, А. Войкова. *Икономика, маркетинг и мениджмънт на предприятие*. Гея Либрис, София, 1996.
7. Beck, U., *Politics of risk society*. Environmentalism. Ed. by D. Pepper, F. Webster, G. Revill, Vol. IV, Routledge, 2003.

Доц. д-р Велика Бинева
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“
Катедра „Икономика и управление“
8010 Бургас, бул. Проф. Якимов 1



ИЗСЛЕДВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЕФЕКТ ПРИ АПРОБАЦИЯ НА МАТЕМАТИЧЕСКИ МОДЕЛ ПРИ РАЗРЕШАВАНЕ НА КРИЗИСНИ СИТУАЦИИ

Стоянка Петкова Петкова-Георгиева

ECONOMIC EFFECT RESEARCH IN MATHEMATICAL MODEL APPROBATION IN THE CRISIS MANAGEMENT

Stoyanka Petkova Petkova-Georgieva

ABSTRACT: *In the present research there is suggested a methodology for the economic effect assessment at the mediation in the crisis management, which is experimented in business organizations. In order to be estimated the economic effect there is made an approbation of a mathematical model among 38 experimented cases, which have been solved for approximately 860 days. According to that experiment it is suggested a methodology for assessment of time and money saving when the conflicted (disputed) situations might be solved by using mediation or by a judicial way. The case study is provided by comparing two examples – in the first one is used a mediator, in the second one is used the judicial way. The results are compared with the saved time in days. There are estimated and the saved financial activities for the solving of each examined case.*

Key words: economic effect, crisis management, mediation, mathematical model.

Въведение

През последните години посредничеството навлезе широко в практиката като значим фактор за изграждане на междуфирмените отношения. [5] Статията е посветена на изследване на икономическия ефект при апробацията на математически модел, който е приложим за разрешаване на кризисни ситуации. Един от мотивите да се предложи модел, който да се апробира в практиката е, че понастоящем не съществува изчерпателен и детайлизиран отговор как точно посредничеството влияе върху подобряването на бизнес отношенията и какъв е икономическият ефект от прилагане на медиаторна форма, вместо разрешаване на спор по съдебен път. Тенденциите показват, че значението на посредничеството за развитието и дейността на бизнеса непрекъснато ще нараства. [3, 6] Затова и настоящото изследване е насочено към проблема за икономическия ефект при прилагане на посредничеството като форма за подобряване на бизнес отношенията. Получените резултати от проучването се отличават с голяма степен на актуалност и значимост. За да се опише предложената методика, се предлага съпоставка на два варианта – „А” и „Б”.

Изложение

Приемаме, че решаването на казус с помощта на посредник (извън съдебно) е вариант „А”, а решаването на казус с помощта на съдебната власт - вариант „Б”. Разходът на средства за решаване на спор от съдебната власт се определя от Наредба № 1 от 09.07.2014 г. на Министерството на правосъдието. Получените резултати са представени в таблица № 1.

Сравнявайки от табл. 1 времето, изразходено за решаване на всеки казус по двата варианта, се наблюдава твърде съществена разлика. Разходът за време при вариант „А” (решаване на спора чрез посредник) е в пъти по-нисък, отколкото в случаите, когато се използва съдебната власт. Пример: 860 дни са използвани общо за всички 38 казуса, ако се използва вариант „А”, а при използване на съдебната власт - ще бъдат използвани 5155 дни, т.е. почти 6 пъти по-кратък е срокът при използване на посредник. Стойностното изражение, при което общият разход по вариант „А” е повече от 6 пъти по-нисък, отколкото при вариант „Б”, дефинира извода, че като време и като разходи по-приемлив е вариантът, при който се използва посредник за разрешаване на кризисни ситуации.

Таблица 1. Разход на време и средства за разрешаване на всеки казус.

| № на експеримент. фирма | Решаване на казуса посредством: Посредник (извънсъдебно) | | Решаване на казуса посредством: Съдебната власт | |
|-------------------------|---|-------------------------|--|-------------------------|
| | Разход на време, Дни | Разход на средства, лв. | Разход на време, Дни | Разход на средства, лв. |
| 1 | 8 | 210 | 35 | 1098.72 |
| 2 | 28 | 610 | 180 | 4716.39 |
| 3 | 15 | 350 | 90 | 2632.67 |
| 4 | 37 | 790 | 180 | 4620.05 |
| 5 | 22 | 490 | 540 | 10900 |
| 6 | 15 | 350 | 90 | 2595.73 |
| 7 | 2 | 90 | 45 | 1400 |
| 8 | 10 | 250 | 60 | 1560 |
| 9 | 18 | 410 | 120 | 2666.88 |
| 10 | 30 | 650 | 120 | 2980.58 |
| 11 | 45 | 950 | 240 | 4963.76 |
| 12 | 23 | 510 | 120 | 2805.63 |
| 13 | 10 | 250 | 60 | 1945.69 |
| 14 | 9 | 230 | 30 | 1136.8 |
| 15 | 9 | 230 | 60 | 1723.45 |
| 16 | 8 | 210 | 35 | 1153.72 |
| 17 | 19 | 430 | 120 | 2775 |
| 18 | 39 | 830 | 180 | 4084.27 |
| 19 | 14 | 330 | 90 | 2334 |
| 20 | 24 | 530 | 150 | 3316.88 |
| 21 | 9 | 230 | 30 | 835.59 |
| 22 | 14 | 330 | 90 | 2114.74 |
| 23 | 37 | 790 | 180 | 4382.38 |
| 24 | 37 | 790 | 120 | 2870 |
| 25 | 32 | 690 | 120 | 3187.67 |
| 26 | 45 | 950 | 150 | 3959.46 |
| 27 | 45 | 950 | 120 | 3150.69 |
| 28 | 25 | 550 | 150 | 3890.65 |
| 29 | 25 | 550 | 120 | 2930.1 |
| 30 | 29 | 630 | 150 | 3513.06 |
| 31 | 19 | 430 | 120 | 3150.06 |
| 32 | 19 | 430 | 120 | 2890 |
| 33 | 23 | 510 | 120 | 3103 |
| 34 | 19 | 430 | 120 | 2976 |
| 35 | 28 | 610 | 180 | 3743.24 |
| 36 | 31 | 670 | 360 | 7140 |
| 37 | 19 | 430 | 240 | 6425 |
| 38 | 19 | 430 | 120 | 3004 |
| Общо: | 860 | 19100 | 5155 | 124675.9 |

Източник: лични изчисления

Ако направим по-точен и задълбочен анализ, можем да използваме няколко показателя, чрез които да съпоставим двете форми за разрешаване на спорове.

Основавайки се на всеки отделен казус за измерване на икономическия ефект ще бъдат използвани следните показатели: (Таблица 2)

Таблица 2. Формули за изчисляване на икономическия ефект при разход на време и средства за разрешаване на всеки казус.

| № | ПОКАЗАТЕЛ / ФОРМУЛА | ОБОСНОВКА |
|----|---|--|
| 1. | Разлика в продължителността (времето) за решаване на всеки казус: $\Delta T_i = T_{B_i} - T_{A_i}$ | T_{A_i} - време за решаване на казуса с помощта на посредник (вариант А) T_{B_i} - време за решаване на казуса с помощта на съдебната власт (вариант Б) i – пореден номер на всеки един от казусите |
| 2. | Разлика в среднодневния разход от двата варианта: $\Delta \bar{P}_i = \bar{P}_{B_i} - \bar{P}_{A_i}$ | $\bar{P}_{A_i} = \frac{P_{A_i}}{T_{A_i}}$ - среднодневен разход при използване на посредник (вариант А) $\bar{P}_{B_i} = \frac{P_{B_i}}{T_{B_i}}$ - среднодневен разход при използване на съдебната власт (вариант Б) P_{A_i} - общ разход на средства за решаване казус от посредник (вариант А) P_{B_i} - общ разход на средства за решаване казус от съдебната власт (вариант Б) |
| 3. | Стойността на разликата във времето (спестени средства) | $\Delta T_i \bar{P}_{B_i}$ в лв. |

Основавайки се на базовите статистически данни, представени в таблица 1 и след статистическа обработка на получени резултати по формулите от таблица 2, получаваме емпиричните данни, които са представени в таблица 3. Данните са съобразени с Наредба № 1/09.07.2014 г. (предствени в таблица 3.)

Анализът на изследваните резултати представя следните данни: В колона 2 от таблица 3 е представено времето за разрешаване на всеки казус по вариант „А”, което варира от 2 до 45 дни, както и средното време за решаване на един от 38-те казуса - 22.63 дни.

Таблица 3. Резултати от изчисляване на показателите за измерване на икономическия ефект.

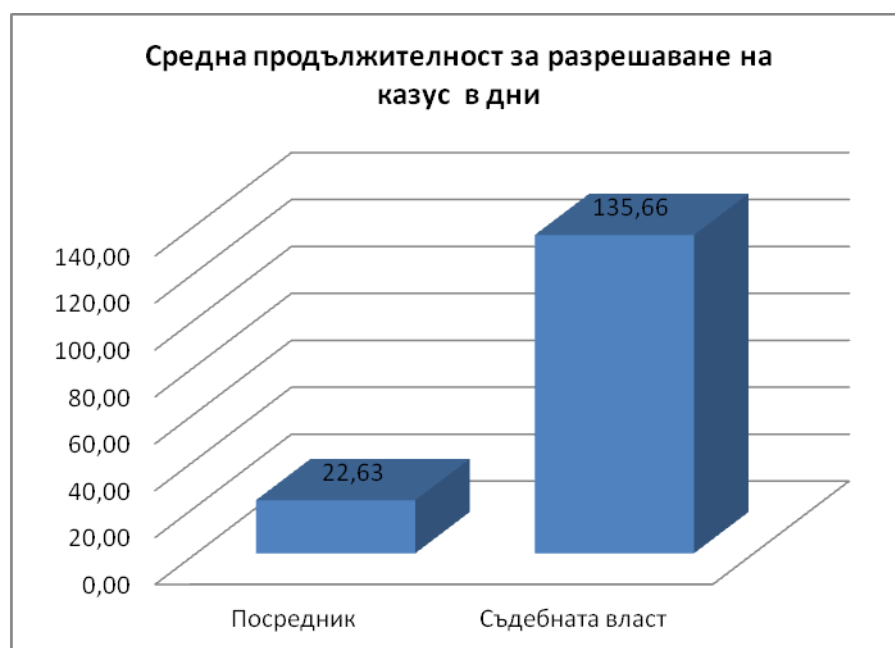
| № на експерим. фирма | Посредник | | Съдебна власт | | Разлика във времето за реш. на казуса, дни ΔT_i | Разлика в средния разход за 1 ден, лв. $\Delta \bar{P}_i$ | Стойността на разликата във времето (спестени средства), лв. $\Delta T_i \bar{P}_{B_i}$ |
|----------------------|--|---|--|---|---|---|---|
| | Време за реш. на казуса, дни T_{A_i} | Среден разход за 1 ден, лв. \bar{P}_{A_i} | Време за реш. на казуса, дни T_{B_i} | Среден разход за 1 ден, лв. \bar{P}_{B_i} | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 8 | 26.25 | 35 | 31.39 | 27 | 5.14 | 847.58 |
| 2 | 28 | 21.79 | 180 | 26.20 | 152 | 4.42 | 3982.73 |
| 3 | 15 | 23.33 | 90 | 29.25 | 75 | 5.92 | 2193.89 |
| 4 | 37 | 21.35 | 180 | 25.67 | 143 | 4.32 | 3670.37 |
| 5 | 22 | 22.27 | 540 | 20.19 | 518 | -2.09 | 10455.93 |
| 6 | 15 | 23.33 | 90 | 28.84 | 75 | 5.51 | 2163.11 |
| 7 | 2 | 45.00 | 45 | 31.11 | 43 | -13.89 | 1337.78 |
| 8 | 10 | 25.00 | 60 | 26.00 | 50 | 1.00 | 1300.00 |
| 9 | 18 | 22.78 | 120 | 22.22 | 102 | -0.55 | 2266.85 |
| 10 | 30 | 21.67 | 120 | 24.84 | 90 | 3.17 | 2235.44 |
| 11 | 45 | 21.11 | 240 | 20.68 | 195 | -0.43 | 4033.06 |
| 12 | 23 | 22.17 | 120 | 23.38 | 97 | 1.21 | 2267.88 |
| 13 | 10 | 25.00 | 60 | 32.43 | 50 | 7.43 | 1621.41 |
| 14 | 9 | 25.56 | 30 | 37.89 | 21 | 12.34 | 795.76 |
| 15 | 9 | 25.56 | 60 | 28.72 | 51 | 3.17 | 1464.93 |
| 16 | 8 | 26.25 | 35 | 32.96 | 27 | 6.71 | 890.01 |
| 17 | 19 | 22.63 | 120 | 23.13 | 101 | 0.49 | 2335.63 |
| 18 | 39 | 21.28 | 180 | 22.69 | 141 | 1.41 | 3199.34 |
| 19 | 14 | 23.57 | 90 | 25.93 | 76 | 2.36 | 1970.93 |
| 20 | 24 | 22.08 | 150 | 22.11 | 126 | 0.03 | 2786.18 |

| | | | | | | | |
|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|----------------|
| 21 | 9 | 25.56 | 30 | 27.85 | 21 | 2.30 | 584.91 |
| 22 | 14 | 23.57 | 90 | 23.50 | 76 | -0.07 | 1785.78 |
| 23 | 37 | 21.35 | 180 | 24.35 | 143 | 3.00 | 3481.56 |
| 24 | 37 | 21.35 | 120 | 23.92 | 83 | 2.57 | 1985.08 |
| 25 | 32 | 21.56 | 120 | 26.56 | 88 | 5.00 | 2337.62 |
| 26 | 45 | 21.11 | 150 | 26.40 | 105 | 5.29 | 2771.62 |
| 27 | 45 | 21.11 | 120 | 26.26 | 75 | 5.14 | 1969.18 |
| 28 | 25 | 22.00 | 150 | 25.94 | 125 | 3.94 | 3242.21 |
| 29 | 25 | 22.00 | 120 | 24.42 | 95 | 2.42 | 2319.66 |
| 30 | 29 | 21.72 | 150 | 23.42 | 121 | 1.70 | 2833.87 |
| 31 | 19 | 22.63 | 120 | 26.25 | 101 | 3.62 | 2651.30 |
| 32 | 19 | 22.63 | 120 | 24.08 | 101 | 1.45 | 2432.42 |
| 33 | 23 | 22.17 | 120 | 25.86 | 97 | 3.68 | 2508.26 |
| 34 | 19 | 22.63 | 120 | 24.80 | 101 | 2.17 | 2504.80 |
| 35 | 28 | 21.79 | 180 | 20.80 | 152 | -0.99 | 3160.96 |
| 36 | 31 | 21.61 | 360 | 19.83 | 329 | -1.78 | 6525.17 |
| 37 | 19 | 22.63 | 240 | 26.77 | 221 | 4.14 | 5916.35 |
| 38 | 19 | 22.63 | 120 | 25.03 | 101 | 2.40 | 2528.37 |
| Общо: | 860 | - | 5155 | - | 4295 | - | 103357.93 |
| средна ст/ст: | 22.63 | 22.21 | 135.66 | 24.19 | 113.03 | 2.78 | 2719.95 |

Източник: лични изчисления

В колона 4 от таблица 2 се онагледява времето, за което се решава всеки един от казусите, но използвайки вариант „Б”. Съдебната власт разрешава споровете, включени при апробирането на математическия модел в

интервал от 30 до 540 дни, а средната продължителност за един от наблюдаваните казуси е 135.66 дни. Средната продължителност на двата варианта е представена графично на фиг.1.



Фиг. 1. Средна продължителност за разрешаване на един казус

От таблица 1 отчитаме общо изразходени средства, за всички 38 фирми, при вариант „А” в размер на 19 100 лева, а при вариант „Б” – 124675.90 лева. В този случай, средният разход за една фирма за разрешаване на казуса при вариант „А” е 614.47 лева, а при вари-

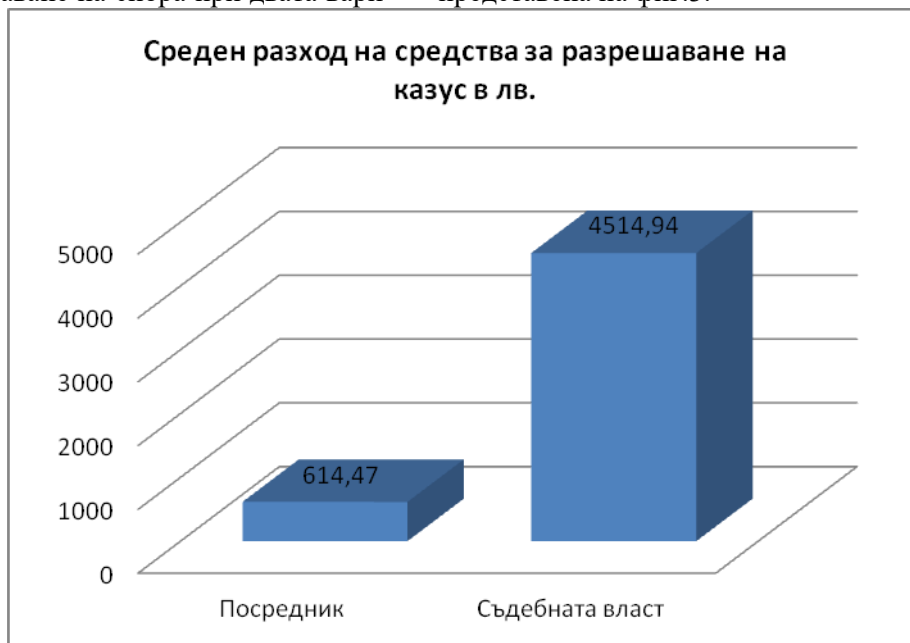
ант „Б” – 4514.94 лева, представени графично на фиг.2.

В колона 3 и 5 на таблица 3 е изчислен средният разход на средства за 1 ден при всеки един от 38-те казуса. При вариант „А” средният разход за 1 ден варира в границите

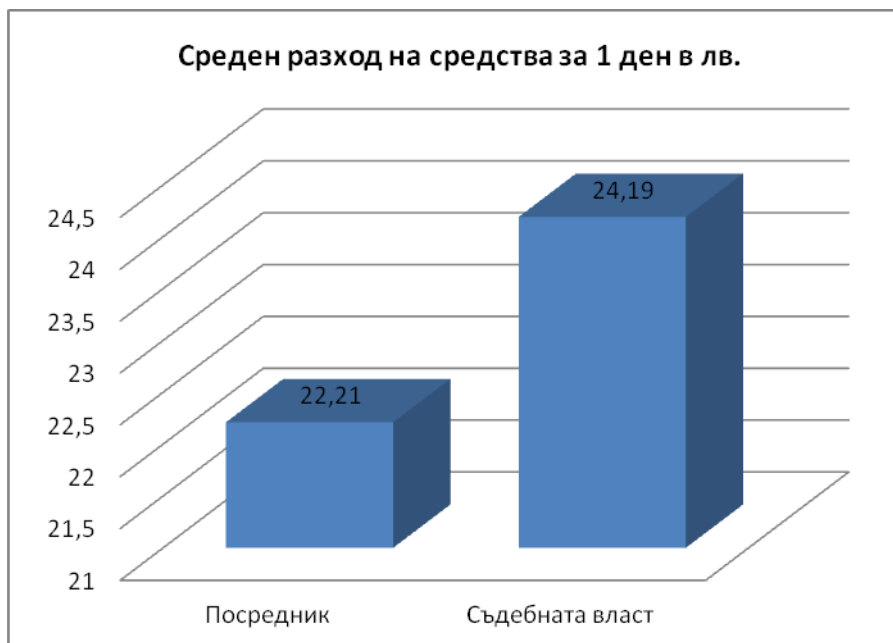
от 21.11 лв. до 45.00 лв., като среднодневният разход, падащ се на една от 38-те експериментирани фирми е 22.21 лева. За сравнение, при вариант „Б” средният разход за 1 ден варира от 19.83 лв. до 37.89 лв, а среднодневният разход на средства за една фирма е 24.19 лева. Разликата в среднодневния разход на една фирма, в единия и другия вариант, е само 2 лева, но разликата в средната продължителност за решаване на спора при двата вари-

анта е много голяма. Докато при вариант „А” този среден период възлиза на 22.63 дни, то при вариант „Б” е 135.66 дни на една от изследваните фирми, т.е. почти 6 пъти по-дълъг период за разрешаване на спора, ако бъде използвана съдебната власт.

Графично средният разход на средства за 1 ден за разрешаване на един от казусите, включени в експеримента по двата варианта е представена на фиг.3.



Фиг. 2. Среден разход на средства от една експериментирана фирма



Фиг. 3. Среден разход на средства за 1 ден

В колона 6, на таблица 3 е представена разликата във времето за решаване на казуса по двата варианта, за всяка от експерименти-

раните фирми. Тя варира от 21 до 518 дни при различните случаи. Общото спестено време за всички 38 фирми, при използван посред-

ник, е 4295 дни, т.е. средно на една фирма се падат спестени 113.03 дни.

В колона 7 на таблица 3 е представена средната разлика за 1 ден за всяка една от експериментираниите фирми. В някои от казусите се наблюдава по-нисък разход, в случай, че се използва съдебната власт, но за сметка на спестеното време. Именно поради тази причина е изчислен третият показател – стойността на общо спестените средства при използване на вариант „А” (решаване на казуса с помощта на посредник), който за всяка една от експериментираниите фирми е представен в колона 8 на таблицата. Чрез този показател най-точно може да се измери икономическият ефект от прилагането на методиката за разрешаване на спорове с помощта на посредник. [1,4] Финансовото прогнозиране обхваща възможното финансово положение на организацията в бъдеще, разработка на основните финансови стратегии за обезпечаване устойчивостта ѝ при финансиране на определени разходи. [9] За наблюдаваните 38 фирми общо спестените средства за разрешаване на споровете възлиза в размер на 103357.93 лева, т.е. на една фирма се пада средно 2719.95 лева по-нисък разход.

Използването на методиката, при която спорове се разрешават чрез посредник, показва, че постигнатият ефект се изразява в пократките срокове и по-ниския разход на средства. Във връзка с тези резултати, могат да бъдат открити и трудности при общуването между фирмите, затова и използването на посредничеството като ефективен, бърз и икономичен метод за разрешаване на казуси между контрагенти допринася за подобряване на бизнес отношенията, в условията на криза. Посредничеството замества дългите и скъпи процеси, чийто изход е непредвидим. [8]

Заклучение

Посредничеството, т.е. разрешаването на спорове чрез използването на посредник, е един от съвременните методи, чрез който проблемите се решават по мирен и толерантен начин. [2] Наблюдава се съвременна тенденция, при която бизнес организациите (които са двете страни на спора), чрез пряко участие, съвместно или с помощта на трети лица, търсят начини за взаимно изгодни решения. [7] Апробирането на математическия модел показва, че срокът за разрешаване на спорове с помощта на посредник е приблизително 6

пъти по-кратък, а средният разход на ден е значително по-нисък, отколкото в случаите на използване на съдебната власт. Общата стойност на средствата, изразходени за разрешаване на спор чрез посредник, са в пъти помалко от тези при използване на съдебната власт, а за 38-те експериментирани фирми общият разход на спестените средства възлиза на над 100 000 лева. Предложената методиката за успешно посредничество, при проведения експеримент, показва икономическият ефект на спестени средства в размер на приблизително 2700 лева, средно за една фирма.

Литература

1. Бабосов, Е.М., *Конфликтология – учебно пособие для вузов*, Амалфея, 2012.
2. Бесемер, Х., *Медиация. Посредничество в конфликтите*, Духовное познание, 2004.
3. Васильев, Н.Н., *Тренинг преодоления конфликтов*, Психологический тренинг, 2007.
4. Голустова, О.В., *Конфликтология в вопросах и ответах*, Проспект, 2009.
5. Манев, М., *Медиацията и гражданският процес*, Фляорир, 2004.
6. Петкова – Георгиева, Ст., Ж. Панайотов, *Алтернативна позиционна стратегия в посредническата дейност – принципално преговаряне или преговаряне в името на ползите при управление на бизнес отношенията*, годишник на Университет „Проф. д-р Асен Златаров”, том XL, стр. 118 - 123, Бургас, декември 2011.
7. Пешехонов, А., *101 совет по выводу из конфликта*, Аълпина Паблшер, 2012.
8. Светлов В. А., В. Семенов, *Конфликтология учебное пособие*, Питер, 2011.
9. Янакиева, А., *Финансово моделиране на стратегията чрез Балансирана Система от Показатели*, International scientific and practical conference «Ukraine, Bulgaria, EU: economic and social development trends», Prof. D-r Assen Zlatarov University – Burgas, стр. 68, 2017.

Стоянка Петкова Петкова-Георгиева
Университет „Проф. Д-р Асен Златаров” -
Бургас
Катедра „Индустиални технологии и мениджмънт”
Адрес: гр. Бургас, бул. „Проф. Якимов”, №1
e-mail: s.p.petkova@gmail.com



РАЗВИТИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ФИНАНСОВ АНАЛИЗ В СИСТЕМАТА НА КОНТРОЛИНГА

Стоянка Петкова Петкова-Георгиева

ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSIS DEVELOPMENT IN THE CONTROLLING SYSTEM

Stoyanka Petkova Petkova-Georgieva

ABSTRACT: *The business globalization process and the contemporary geopolitical environment are straining the business organizations to search successful methods for improving the competitiveness and the effectiveness of the activities. In the present article the instrument sequence between controlling and the financial and economic analysis is given as an example. According to the practical results by the integration of the contemporary controlling instruments the business organization can achieve better methodologies of providing economic and financial analysis of its all activities. Nowadays it is important for the basic analytical specialists that are using the fundamental instruments of the economic and financial analysis to improve their competences in using the controlling instruments in order to achieve successful effectiveness of the business organization process activity.*

Key words: economic analysis, financial analysis, development, controlling system.

Въведение

Процесът на глобализация на бизнеса и съвременните геополитически условия създават стремеж към търсене на все по-успешни управленски подходи, които да гарантират повишаване на конкурентоспособността и ефективността на бизнес организациите. Динамичните условия, при които оперират съвременните бизнес организации, диктуват необходимостта от актуални управленски системи за нуждите на икономическите субекти, с цел дългосрочна координация и постигане на стратегическите цели. В статията се разглежда такъв пример за успешен управленски подход. При него чрез интегриране на инструментите на съвременния контролинг се усъвършенстват методиките за провеждане на икономически и финансов анализ на стопанската дейност на бизнес организацията. Така се постигат по-висок икономически ефект по отношение на подобрена конкурентоспособност, и стабилни финансови резултати. Същевременно, съвременните практики, които са тесни специалисти в областта на процесното управление и имат фундаментални познания в областта на стопанския анализ, прилагат ключови компетенции по отношение на

инструментите на контролинга, за да реализират по-добра ефективност на оперативната дейност на бизнес организацията. В същността на процесното управление е хоризонталният подход, който се основава на диалектичното разделяне на съвкупната дейност на подвидове съставни бизнес процеси, които кумулативно оказват влияние върху най-важния резултат - финансовия. Изследваният в статията проблем е особено актуален при съвременното, кризисно социално - политическо положение, което е характерно за постоянно и динамично променящите се пазарни условия.

Изложение

За съвременния облик на контролинга е характерно, че сферите на интереси се „задвигват“ от динамични бизнес системи и процеси. За да се гарантира постигането на ефективност на дейността на бизнес организацията като цяло, се предлагат редица решения, по отношение на интегриране на гъвкави методики, за провеждането на икономически и финансов анализ. [15] Те обединяват дейностите от всички направления на икономическия субект и позволяват своевременно ин-

формационно обезпечаване на данни, в реално време, и формиране на интерактивна отчетност.

Методиките за провеждане на стопански анализ започват с правилно и точно определяне на всички видове дейности и сфери на бизнес процесите в организацията. За да се разбере същността на икономическия и фи-

нансов анализ, следва да се разгледат три исторически концепции за определяне същността на бизнес процесите - успешна, кризисна и реалистична (табл.1). Реалистичната концепция е тази, която най-точно се основава на теорията за фундаменталния стопански анализ. [7]

Таблица 1. Същност на концептуалните характеристики в икономическия и финансов анализ.

| Бизнес концепции | Мрежови концепции | Характеристики на концепцията |
|------------------|--|--|
| Кризисна | Обединява различни субекти на пазарните отношения, с цел постигане на печалба за сметка на другите | - свързва интересите на бизнесмените; - поражда конфликти в обществото; - възникване на класови различия; - с негативно влияние върху живота на хората; - временно явление. |
| Успешна | Обществено полезна за хората, осъществяваща се чрез лична инициатива и е в услуга на хората | - превръща производствените ресурси във всеобщо благо; - държавно регулиране и намеса от типа „благосъстояние за всички“; - непротиворечиво явление. |
| Реалистична | Неизбежно явление в развитието на обществото, полезно за мениджърите, които се стремят да удовлетворят своите меркантилни интереси | - противоречиво явление; - развива се икономиката, без разрушителен характер; - обединява интересите на мениджърите; - бизнесът получава възможност за развиване в сферата на услугите. |

Реалистичната бизнес концепция най-много се доближава до практиката и затова обикновено се тълкува като теоретична основа за стопанския анализ.

Робърт Фрииман е въвел определението „заинтересована страна“. Като специалист в областта на стратегическото управление, той въвежда това понятие в книгата си „Стратегически мениджмънт: концепция на заинтересованата страна“. [2] Изследвани са всякакви групи от респонденти: „всякакви групи или индивиди, които могат да повлияят, или на които влияят успешните резултати от дейността на цялата организация“. Робърт Фрииман е предложил различен подход в характеризирането на облика на бизнеса като цяло. Съгласно неговата теория, приоритет има удовлетворението на интересите от всички категории на заинтересованите страни, посредством постигане на собствените цели. Към същата концепция е съпричастна и Мери Паркър Фолет, която я разпространява и развива. [6]

През 1944 г. Джон Елингтън е въвел понятието „тройно основание“, което е обхващало

концепцията, че при идеалната организация критериите за успех са постигането на по-ефективни резултати в направленията: финанси, екология и социална среда. [1] Тази концепция се е появила в резултат на еволюционното разбиране на основните икономически субекти. Във втората половина на ХХ в., към чисто икономическия резултат, бяха допълнени реализацията на социални дейности, а впоследствие – постигане на успехи в грижата за екологично съобразно производство.

В съвременната литература се среща голямо разнообразие в дефинирането и определянето на стопанския анализ като понятие. Една група от учени го тълкуват като фундаментална дисциплина, с практическа насоченост по отношение на решаването на бизнес-проблеми. [13] Други допълват, че провеждането на икономически и финансов анализ е необходимо като процесен компонент, за да могат да се реализират управленските дейности като се отчитат стойностите на показателите (базови и фактически): оперативни, финансови, маркетингови, организационни.

Трети също допълват, че провеждането на стопански анализ е процес, който служи като инструмент за успешно управление и е предназначен за посрещане на потребностите на субектите.

Без съмнение, особено внимание заслужава определението, което прави Международният институт по стопански анализ: „Стопанският анализ – това е процес, който позволява да се интегрират в бизнес организацията методики за изследване на икономически и финансови показатели, с оглед реализиране на ползи за заинтересованите лица“. [8] Това определение дава отговор на следните въпроси: какви са динамичните изменения в показателите на бизнес организацията и как тези аналитични резултати ще се използват като стойностен аргумент за вземането на съответното управленско решение? Следователно, стопанският анализ предоставя възможност икономическият субект да установи потребление и мотивация, а даже да разработи и изложи съответни решения, които повишават ефективността на бизнес-процесите и ще съдействат за реализацията на бизнес целите.

В исторически аспект стопанският анализ възниква на значително по-късен етап от обособяването и развитието на други самостоятелни научни области като счетоводство, микро- и макроикономика, финанси, статистика, организация на производството, правни и други управленски дисциплини. [9] Във всяка от тези научни области се поставят и решават множество проблеми с така наречения „частен характер“. Същевременно, в рамките на отделна бизнес организация, производство или отраслова икономика се оформя определена специфична информация за имуществото, печалбата, заетия персонал и т.н.

Съвременните икономически условия поставят комплексни проблеми, които изискват и комплексни решения. [16]

Често тези решения не могат да бъдат взети само въз основа на конкретна, тясно обособена информация. Тя се групира основно в три направления: икономически, социални и

екологични. [13] Процесът на вземане на управленско решение е сложен. Това се обуславя от много обстоятелства, по-съществените от които са следните:

- Всяко едно решение не е независимо. То винаги е свързано с редица решения, взети на същото или на по-високо йерархично ниво, за които следва да се държи сметка.

- Има случаи, когато трябва да се взема решение, т.е. трябва да се направи избор между алтернативи, чиято еволюция не е известна. [5]

Налага се проблемите да се изясняват многостранно, а предлаганите решения да отчитат икономически, организационни, правни, социални и други аспекти. Именно стопанският анализ със своя интердисциплинарен характер дава възможност за изследване на явленията и процесите, с отчитане на техния комплексен характер и разработване на многостранно обосновани решения. [10]

Днес стопанският анализ представлява самостоятелен отрасъл в науката, който има свой предмет и обекти на изследване, метод и методика, способности и прийоми за извличане на същественото в предметите и обектите, които в конкретния момент се изследват. Може да се каже, че стопанският анализ като наука е обобщена система от специални познания, които се основават на развитието и функционирането на системи, за определянето на методологическите оценки, диагностициране и прогнозиране на финансово-стопанската дейност. Именно стопанската дейност играе роля на съвкупен обект на стопанския анализ. Стопанската дейност е сложна система от взаимодействие на техники, технологии, организиране на производството и труда, поддържане на социални условия и други елементи в процесите на снабдяване със суровини, производство и реализация при работа с инструментите на финансовия пазар.

Международният институт по стопански анализ определя 6 основни понятия, представени в таблица 2. [11]

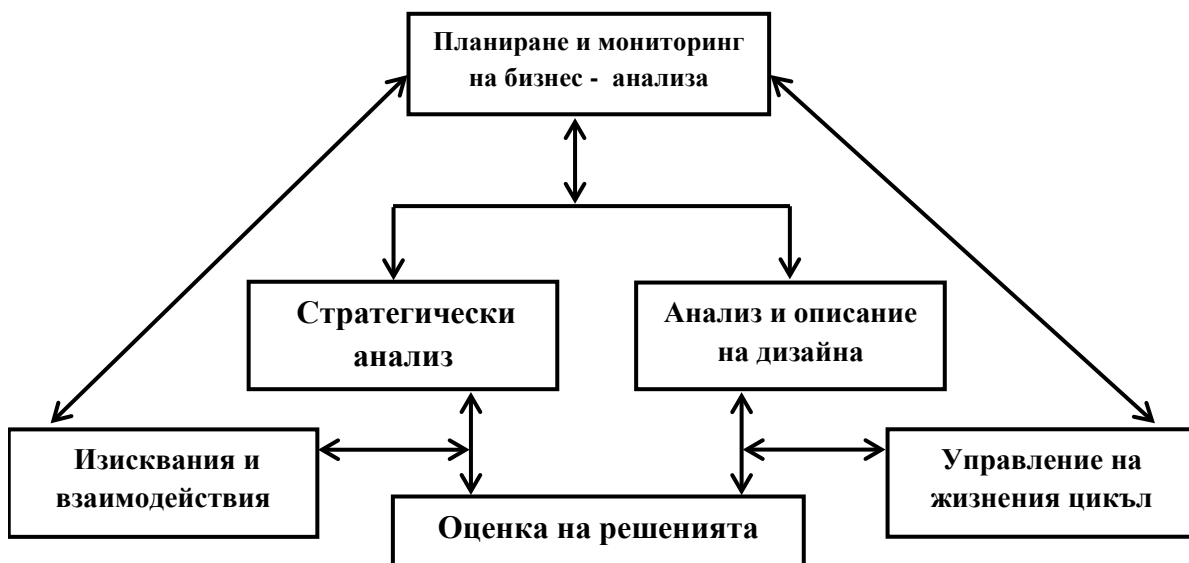
Таблица 2. Основни понятия в стопанския анализ

| Основни термини | Понятия |
|---------------------|--|
| Изменения (changes) | Процес на преобразуване на отговорите в потребности. Измененията се определят като „управленска организация“ - това е област на стопанския анализ, свързана с изявени причини за изменение, които позволяват тази промяна (предотвратяват се, когато са ненужни), за посрещането на потребностите в бизнеса. |
| | Проблем или възможност, която трябва да бъде решена. Потреб- |

| | |
|--------------------------------------|--|
| Потребности (needs) | ностите могат да съдържат всякакви проблеми, възможности и ограничения, които имат потенциална ценност за заинтересованата страна. Те включват разглеждането на цели и задачи, рискове, конкурентни предимства и др. |
| Заинтересовани страни (stakeholders) | Лице или групи от хора имащи отношение в измененията, потребностите или решенията. Към тях се определят роли и характеристики на групи или лица, които участват в хода на провеждане на икономическия и финансов анализ. |
| Решения (solutions) | Конкретен метод за удовлетворяване на една или повече потребности в контекста. Стопанският анализ подпомага икономическите субекти да вземат оптимално решение за своите нужди, с определен срок на давност и при съответните условия (в това число бюджет, нормативи и др.) |
| Контекст (context) | Част от обкръжаващата среда (вкл. политически, икономически, социални фактори). Понятие, явяващо се като допълваща група от ключови понятия. |
| Ценности (value) | Стойност, значение и полезност за заинтересованите страни в контекста. Явява се част от определението за „потребност“ – потребностите трябва да представляват потенциална ценност. Ценностите се измерват по различен начин: увеличаване на продажбите, намаляване на риска и т.н. |

Връзката между различните сфери на определенията за понятието „стопански анализ“, които се срещат в практиката и които дефинират

поддържането на ефективно изпълнение на бизнес анализа, е представена на фигура 1.



Фиг. 1. Връзка между различните сфери на приложение на стопанския анализ.

Процесът на определяне на видовете подобласти на стопанския анализ включва изпълняването на група от задачи и методи, които са необходими за получаването на най-добри резултати, и правят възможен извеждането на икономическия субект на съвсем ново и по-ефективно ниво на управление. Използването на качествени стандарти, по които да

се провежда стопанския анализ, най-точно и близко се доближава до методиките за използване на инструментите на контролинга. [14]

Ако не се отчита, че за провеждането на стопански анализ са характерни точни фундаментални подходи, може да се види как остойностените счетоводни резултати и изчисленията по емпиричен път икономически и

финансови показатели са идентични с тези балансираните системи от показатели, които са характерни за системата за контролинг. В края на 90-те години Балансираната система от показатели се превръща в най-популярната, призната в света концепция за управление на процеса на реализация на стратегията. Самият процес на внедряването ѝ в организацията изисква нов подход за възприемане на съдържанието на управленската дейност, стремящ се към усъвършенстване на специфичните форми на стратегическия мениджмънт. Като инструмент на стратегическия контролинг, тя спомага за трансформиране на мисията и стратегията на предприятието в балансиран комплекс от интегрирани показатели като разработва цялостната стратегия на предприятието и я пренася на всички нива. [18] Широтата на човешката мисъл, жаждата за все повече знания, стремежът към изследвания и прогрес, с времето натрупват информация за дадени предмети, явления, процеси, които обикновено в последствие служат като основа за формирането на обединяваща теория за дадена наука. В тази връзка, теорията за фундаменталния и реалния практически провеждан стопански анализ, винаги са взаимно свързани.

Ползата от интегрирането на резултатите от провеждането на стопански анализ в системата на контролинга се изразява в подготовка на аналитичната информация за вземането на управленските решения. Прецизния подбор на информацията, събрана посредством научно обоснованите методи, служи като най-точно обосноваване за вземането на съответните решения, при дадените условия на вътрешна и външна микро и макро среда.

Като предмет на икономическия и финансов анализ като наука в системата на контролинга се явява бизнес процесът, отразяващ технологично и аналитично етапите на трите управленски решения.

В литературата се дават различни определения за обхвата на областите на стопанския анализ, т.е. сферите и направленията, в които се прилага: В. И. Бариленко - икономически явления, техните причинно - следствени връзки и съответните изисквания на заинтересованите страни; Д. А. Дуденков – една от функциите на управление, отразяваща технологичния етап на процеса на вземане на решения; Г. Савелев (модел на основните понятия) – параметри на изчислени икономически и финансови показатели, показващи динами-

ката служещи за вземането на решения, с цел постигане на по-ефективни резултати. [4]

Предложеният преглед на теоретичните постулати позволява да се определи предметът на стопанския анализ, от гледна точка на интегрирането му в системата на контролинга, в системата на вземане на решения, в условията на процесния подход на управление. Под предмет на икономически и стопански анализ следва да се разбират процеси, протичащи в икономическия субект, явления, събития от гледна точка на резултатите, обективни потребности на заинтересованите страни.

Като видове обекти, които изследва стопанският анализ, се разглеждат стопански единици, т.е. юридически лица, които са регистрирани по търговския закон и които се явяват като част от единен пазарен механизъм. Вземайки под внимание процесния подход на управление, като обект на изследване от страна на стопанския анализ са самите резултати от бизнес процесите. Следва да се отбележи, че стопанският анализ се провежда по съответните методики не само в процеса на „опериране“ на самата бизнес организация, но и е наложително да се провежда и по всички видове направления и дейности, които развива дадена съвременна бизнес организация. [3]

Това е невъзможно да се осъществява, без да се прилагат съвременни информационни технологии. За успешното функциониране на системата за контролинг е от особена важност използването на информационни системи, които да могат интегрирано и всеобхватно да отразяват същността и спецификата на бизнес-процесите в стопанските субекти. Така много точно ще се открият ползите от прилагането на стопански анализ, както по отношение на своевременно гъвкаво реагиране на динамичните промени в условията на средата, така и по отношение всякакви особености, характерни за бизнес организацията.

Стопанският анализ като наука отразява изучаването на многобройни и многостранни обекти, разделени на съставни части, включващи дейности, процеси, технологии, правила, инструменти, проблеми, причини и последиствия, цели, възможности, рискове, проекти, планове, ресурси, разходи, приходи, предложения, ограничения, приоритети, зависимости.

Съдържателната страна на анализа като наука се представя като система от специални знания, свързани с изследване на икономи-

чески явления и процеси, резултати от стопанска дейност, тенденции на развитие, и методики за разкриване на влиянието на положителните и отрицателните стойности на фактори (показатели), с умението да се избира ефективно решение, в условията на неопределеност и риск.

Научните знания по стопанския анализ често служат като база за разработването и вземането на обосновани управленски решения. Същността на стопанския анализ може да се разкрие от различни позиции. От една страна стопанският анализ е междинен етап в процеса на управлението на бизнес организацията между събирането на информация и разработването на варианти на решения и вземането на управленско решение. Така чрез него се създава възможност да се разкрият връзките между различните стопански яв-

ния, процеси и фактори, като се вникне в същността на производствено-финансовата дейност. Съответно анализът служи не само като база за вземане на дадено решение, но е и в основата на разработването на цялостна стопанска стратегия, която бизнес организацията ще следва в бъдеще. От друга страна, ако се използва значението на думата „анализ“ (analysis – гръцки произход - това е разпадане, разлагане на цялото), може да се посочи следното определение за неговата същност: съвкупност от дейности по разделяне на цялото и изучаване на съставните му елементи и части, с цел разкриване на неговите вътрешни особености, строеж, структура и факторите за настъпилите вътрешни изменения.

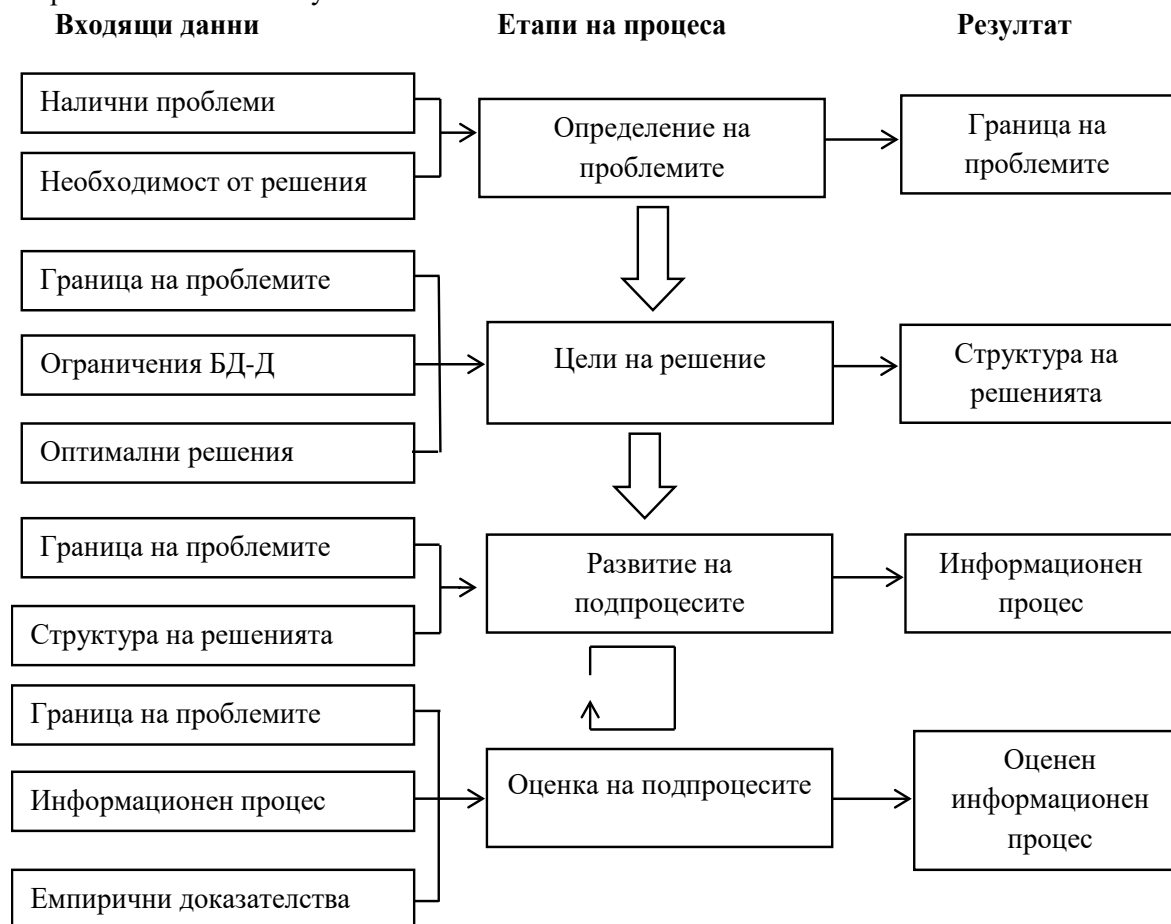
Субектите в стопанския анализ са представени в таблица 3. [4]

Таблица 3. Основни заинтересовани страни – субекти в стопанския анализ като част от системата за контролинг.

| Група на заинтересованите страни | Принос на заинтересованите страни | Потребности за ползващите |
|----------------------------------|--|---|
| <i>Функционални групи</i> | | |
| Собственици, акционери | Собствен капитал | Максимални печалби, нарастващи пазарни стойности на икономическия субект, устойчиво развитие на бизнеса |
| Кредитори | Кредитен капитал | Финансова устойчивост и способност на икономическия субект своевременно да разплаща своите дългове |
| Инвеститори | Инвестиции | Максимални приходи от реализацията на инвестиционните проекти, намаляване на разходите, минимални рискове, ръст на стойностите на акциите |
| Мениджъри | Специални знания и умения на ръководителите | Резултатни действия в зоната на техните отговорности структурни управления, размера на заплатите им и материалните възнаграждения, повишение на социалния статут, кариерно развитие |
| Персонал | Изпълнението на работата в съответствието на изпълнението на труда | Финансови резултати, достойна заплата за труда им |
| Стопански анализатор | Изпълнение на всички видове дейности по стопанския анализ | Възможност за кариерно развитие, достойна заплата за труда |
| Доставчици | Доставка | Платежоспособност, ликвидност |
| Купувачи и клиенти | Маркетинг на продукцията и услуги | Изисквания към особеностите и качеството на продуктите и услугите; изпълнение на условията в договора; морално удовлетворение |
| <i>Управляващи групи</i> | | |
| Общество (държавата) | Услуги на обществото | Финансови резултати, изчисление на данъците и тяхното плащане |

Популяризирането и широкото разпространение на концепцията на заинтересованите страни позволява те (заинтересованите страни) да се определят като субекти на икономическия и финансов анализ, имащи характерните черти на активни носители на действия, а също и на интереси и цели, които се пресичат с целите на организацията. Тук се изразяват и характерните прилики със системата за контролинг. Ролята на субекта в стопанския

анализ е много съществена. Именно той избира обекта в съответствие с бизнес – условията и средата. Посредством този т. нар. „контролбор-аналитик“ се обяснява моделът на интегриране на бизнес стратегиите със системата на контролинг, в която основно се прилагат методиките за провеждане на икономически и финансов анализ във всички направления на дейността на бизнес организацията.



Фигура 2. Логическа схема на дизайна на процесното управление чрез системата на контролинг в икономическия и финансов анализ.

Познавателната същност на индивида като субект на управление е следната: „Обектите на анализ могат да бъдат изключително разнообразни - страна, пазар, предприятие, инвестиционен проект, технологична линия, себестойност, цена и т.н.“ [17]

Нека да дефинираме термина „субект“ от гледна точка само на стопанския анализ: „резултати, оценяване на фактори и изследвания, зависещи от рефлексивността на определения субект в стопанския анализ.“ В този смисъл Джордж Сорос допълва, че рефлексивността на човека се влияе от степента на реализация на неговите възможности. Той

обяснява, че рефлексивността, от позицията на реализация на субектите, се проявява едновременно като две функции:

- пасивна функция, когато участниците се опитват да разберат ситуацията, в която са въввлечени и създават картина, съответстваща на реалността;

- активна функция, или функцията на участника, когато той се опитва да въздейства в посока промяна на реалността според желанията му.

Следователно, към субекта се добавя характеристиката да бъде рефлексивен.

Дейността на бизнес организацията се осъществява в условия на „турбулентно“ протичане на социално - икономическите процеси, многообразни възможни състояния и ситуации на реализирани решения. Обикновено, при такива условия се провежда стопанският анализ и този процес е свързан с необходимостта от ясно дефиниране на целите. Основна задача на стопанския анализ, респективно на контролинга, е да се създаде система от показатели, които да дават ранна диагностика и да предупреждават за уловени „смущения“ в процесните дейности, за да може своевременно да се реагира и да се минимизират рисковете от негативното им влияние. Като основен резултат във всяка бизнес организация се очаква да бъде интегрирана такава система от икономически и финансови показатели, която да балансира процесите по провеждане на стопански анализ в посока своевременно реагиране и отстраняване на негативните фактори и процеси, „спъващи“ ритмичната оперативна дейност. [9]

Интегрираният стопански анализ, в системата на контролинга, може да се изпълнява в рамките на проекта и в хода на еволюцията на икономическия субект и неговото развитие и състояние, а също така за разработването на действия, които са необходими за прехода от сегашното в бъдещо състояние. За всяка концепция на анализа се преразглежда реализацията на определен методически подход и се основава на съответните принципи.

Входящите данни (резултатите) се създават, преобразуват или изменят своето състояние при успешно завършения етап на процеса. В етап на дефиниране на проблема на процеса в стопанския контролинг анализ се изисква добро познаване на характеристиките на проблема и важността за решаването му. Тук на входа на системата се подава точна информация по отношение на диагностициране на проблемите, в зависимост от потребностите на бизнес организацията (т.е. по направление – дефиниране на наличните проблеми - аргументиране на необходимостта от вземане на решения), на основа заложената в нея база знания и правила за логичен изход, генериращ бъдещ процес от решения. [10]

Заклучение

В статията се прави исторически преглед на обособяването на стопанския анализ като наука и същевременно се проследява

неговото развитие в посока успешното му интегриране в системата за контролинг. Посочват се ползите от обединяването на съвременните методики за провеждане на икономически и финансов анализ с инструментите на контролинга, с цел постигане на по-добра конкурентоспособност и икономическа ефективност на резултатите от дейността на стопанската организация. Контролингът предлага един съвременен инструментариум за своевременно определяне на промените, оценяване на риска, разработване и вземане на ефективни решения за стратегически, тактически и оперативни цели в условията на нарастваща неопределеност. Чрез него, както и чрез провеждането на стопански анализ, се позволява непрекъснато и комплексно наблюдение на измененията във външната и вътрешната среда на стопанската организация и се дава възможност за своевременно улавяне на настъпилите смущения. На тази основа управлението на бизнес организацията може да разработи и реализира комплекс от мероприятия, насочени към компенсиране на смущаващите външни въздействия. Следствие от това настъпва възстановяване режима на работа на предприятието в зададените планови параметри, както и адаптирането му към динамичните външни изменения и актуализиране на неговите стратегически цели.

Литература

1. Басовский, Л.Е., *Современный стратегический анализ*, ИНФРА - М, стр. 256, 2014.
2. Вебер, Ю., Шеффер, Ю., *Введение в контролинг*, НП „Обединение контроллеров“, стр. 416, 2014.
3. Друкер, П., *Задачи менеджмента в 21 в.*, пер. с англ. ИНФРА-М, стр.272, 2007.
4. Иванова, Ж.А., *Учетная политика для целей управленческого учета*, Проблемы современной экономики, том 4 (36), стр. 344, 2010.
5. Караджова, Зл., *Управление на туризма*, Изд. „Екс-прес“ Габрово, с. 140, 2011.
6. Клейнер, Г. Б., *Системная парадигма и системный менеджмент*, Российский журнал менеджмента, том 6 (3), стр. 27-50, 2008.
7. Матвеев, С., „Территория“ контроллинга, Журнал „Управляем предприятием“, том 8(31), стр. 234, 2013.
8. Милев, Н., *Усъвършенстване на мениджмънта на добавената стойност на продукта"/"лайн"/ чрез средствата на дигитал-*

ната трансформация, Управление и образование“ Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ Бургас, 2017.

9. Панков, В. В., *Базовые принципы и допущения стратегического управленческого учета*, Журнал „Международный учет“, том 7, стр. 2-7, 2012.

10. Петкова, Ст., *Тенденции за управляване на стратегическия риск с помощта на балансираните системи от показатели*, Годишник на МГУ „Свети Иван Рилски“, том 52, стр.87-91, ISSN 1312-1820, София, 2009.

11. Петкова – Георгиева, Ст., *Приложение на икономическия анализ за подобряване ефективността на дейностите в здравеопазването – втора част*, академично списание „Управление и образование“, том 14, ISSN 13126121, стр.109-117, Бургас, 28-29.06.2018.

12. Сорос, Дж., *Алхимия финансов*, пер. с англ., ИНФРА – М, стр. 416, 2001.

13. Тодорова, Г., *Предизвикателства пред въздушния транспорт на България*, Юбилейна международна научна конференция Развитие на българската икономика - 25 години между очаквания и реалност, стр. 509, Свищов, 2015.

14. Фалько, С.Г., *Контролинг: современные вызовы*, сб. науч. трудов: Современное предприятие и будущее России, НП „Обединение контроллеров“, стр. 3-7, 2014.

15. Чеботарев В. Г., *Роль субъективности в бизнес-процессах*, Бизнес информатика, том 1(23), стр. 3-9, 2013.

16. Petkova, St., *Balanced scorecard as instrument of strategic controlling*, Forum Gesundheit und Soziales, Beitrage aus Lehre, Forschung und Praxis der Studiengange der Evangelischen Fachhochschule Berlin, Heft 6, p.60-68, ISSN 1863-1851, Berlin, 2008.

17. Petkova – Georgieva, St., *Basic Problems to Solve in Strategic Controlling Implementation*, annual of “Prof. Dr. Assen Zlatarov”, v. XLVII, book 2, ISSN 2603-3976, стр. 71 - 77, Bургас, 2018.

18. Янакиева, А., *Балансираната система от показатели като инструмент за подпомагане на стратегическото управление във ВУЗ*, Международна научна конференция „Образование, наука, икономика и технологии“ на Университет „Проф.д-р Асен Златаров“, стр.83, Бургас, 2014.

Стоянка Петкова Петкова-Георгиева
Университет „Проф. Д-р Асен Златаров“ -
Бургас
Катедра „Индустрални технологии и мениджмънт“
Адрес: гр. Бургас, бул. „Проф. Якимов“, №1
e-mail: s.p.petkova@gmail.com



ПОСЛЕДВАЩО ОЦЕНЯВАНЕ НА РЕПУТАЦИЯТА – ПРЕГЛЕД НА СЪЩЕСТВУВАЩАТА НОРМАТИВНА УРЕДБА

Атанас Атанасов

SUBSEQUENT EVALUATION OF GOODWILL - OVERVIEW OF EXISTING ACCOUNTING LEGISLATION

Atanas Atanasov

ABSTRACT: *The purpose of this article is to review and analyze existing practices in the accounting regulation of post-reputation accounting as one of the major problems in the field of accounting harmonization by not aiming to critically analyze individual regulations in terms of their relevance.*

The objective analysis of the reviewed regulations allows us to summarize that the existing order for carrying out the ex post evaluation of the reputation and the specified disclosure elements are very important in order to obtain real indications of the business situation and the need for impairment but on the other hand they are extremely sensitive and easy to manipulate, as they use internal assumptions and assessments of enterprise management that are extremely difficult to verify. We believe that this is one of the main prerequisites for changing the regime in subsequent accounting for goodwill.

Key words: goodwill accounting, subsequent evaluation, IFRS, FASB

Въведение

Последващото оценяване на средствата на предприятието е определящо по отношение на тяхното стойностно изражение във финансовите отчети на предприятията и е от ключово значение за начините, по които ще бъде възприемана финансовата информация. Освен това, адекватното и коректно оценяване на активите е предпоставка за повишаване на качествените характеристики на оповестяваната счетоводна информация в ГФО на предприятията.

Нарастващия брой сливания и придобивания, както и стойността на признатата репутация в резултат на тези сделки, прави въпросите за нейното оценяване особено съществени за потребителите на финансова информация.

Целта на тази статия е да се извърши преглед и анализ на съществуващите практики при счетоводното регламентиране на последващото отчитане на репутацията като един от основните проблеми в полето на счетоводната хармонизация. В настоящото изследване нямаме за цел да подлагаме на критичен анализ отделните регламентиации от гл.т. на възможностите за тяхната приложимост и евентуалните ефекти, които произтичат от това.

Регламентиране в МСС/МСФО и US GAAP

Счетоводното регламентиране на последващото отчитане на репутацията доста често е в центъра на дискусиите относно релеванността на нейното присъствие във финансовите отчети на предприятията. Съществуващата регламентация на последващото отчитане следва да бъде разглеждана в контекста на приложимите счетоводни стандарти. След 2004 г., когато беше приет за прилагане МСФО 3 – *Бизнескомбинации*, репутацията се разглежда като специфичен актив и както вече изяснихме, след като първоначално е призната, тя (и другите нематериални активи с неопределен полезен живот) не се амортизира, а подлежи единствено на годишно тестване за обезценка. По този начин беше заменен прилаганият до 2003 г. модел на амортизираната стойност, заложен в МСС 22 – *Бизнескомбинации* и се постигна хармонизиране на правилата, заложен в МСС/МСФО и US GAAP, тъй като три години по-рано през 2001 г. в САЩ беше въведен т.нар. подход „единствено обезценка“ на репутацията и премахване на изискването за ежегодното ѝ амортизиране. Тази нова стъпка в регламентирането беше мотивирана от „вряванията на регулаторните органи, че ежегодното тестване за обезценка много по-добре отразява икономическите реалности от ежегодното ѝ амортизи-

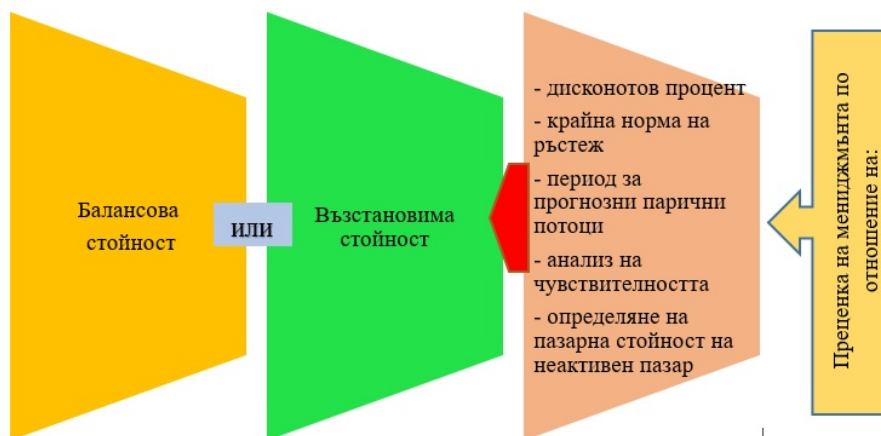
ране“. Тестът за наличие на обезценка се извършва при спазване на изискванията на МСС 36 – *Обезценка на активи*. Според изискванията на стандарта, за да е налице обезценка, следва балансовата стойност на актива да надвиши неговата възстановима стойност. В този случай активът се счита за обезценен и предприятието трябва да намали балансовата му стойност, като признае загуба от обезценка. Въведено е и изискването репутацията, придобита в бизнескомбинация, да бъде тествана за обезценка поне веднъж годишно, като е пояснено, че загубата от обезценка на репутация не може да бъде възстановена обратно. Тестът за обезценка може да се извършва по всяко време през годишния период, при условие че всяка година се извършва по едно и също време (МСС 36, пар.10а и пар.96, SFAS 142, пар.26).

За целите на тестване за обезценка, репутацията трябва да бъде разпределена към единицата, генерираща паричен поток (ЕГПП) или групи от ЕГПП, които се очаква да извлекат полза от синергията на бизнескомбинацията, независимо дали други активи или пасиви на придобиваното предприятие се отнасят към тези единици или групи от единици, т.е. които ще извлекат икономическа изгода от репутация. Всяка единица или група от единици, към които по този начин е разпределена репутацията, следва

да представлява най-ниското ниво в рамките на предприятието, на което се контролира репутацията за вътрешно управленски цели и същевременно да не надвишава по размер оперативен сегмент, както е определен в МСФО 8 - *Оперативни сегменти*, преди бизнескомбинацията.

Разпределянето на репутацията към ЕГПП или към група от ЕГПП произтича от обстоятелството, което коментирахме и преди, че репутацията сама по себе си не генерира парични потоци отделно от другите активи на предприятието. Освен това, за разлика от много други дълготрайни/нетекучи активи е невъзможно да бъде определена директно справедливата стойност на репутацията или пък стойността ѝ в употреба. Според нас в много случаи репутацията може да бъде свързана с резултатите и паричните потоци на повече от една единици, генериращи парични потоци. Това води и до изискването „най-ниското ниво в предприятието, на което репутацията се наблюдава за вътрешно-управленски цели понякога да обхваща няколко единици, генериращи парични потоци, към които е свързана репутацията, но към които тя не може да бъде разпределена“ (МСС 36, пар. 81)

Основните изисквания за извършването на теста за обезценка могат да бъдат представени схематично по следния начин:



Фиг. 1. Ключови параметри на теста за обезценка на репутацията

Следващата стъпка в прилагането на теста изисква единица, генерираща парични потоци, към която е разпределена репутация, да се проверява за обезценка годишно и винаги, когато има индикации, че единицата може да е намалила стойността си, като се сравняват балансовата стойност на единицата, включително репутацията, с възстановимата стойност на единицата. Ако възстановимата стой-

ност на единицата е по-висока от нейната балансова стойност, единицата и репутацията, разпределена към тази единица, се считат за необезценени. В случай, че балансовата стойност на единицата е по-висока от нейната възстановима стойност, предприятието признава загуба от обезценка в съответствие с пар. 104 от МСС 36. Разбира се, следва да направим едно много важно уточнение, че

както МСС, така и US GAAP не допускат възстановяване на загубата от обезценка на репутацията в бъдещи периоди, независимо, че може да е налице ситуация, при която балансовата стойност на ЕГПП да превишава нейната възстановима стойност.

Процесът по тестването за обезценка на репутацията според Георгиева може да бъде обособен в два етапа: (Георгиева, 2016, с.111)

- *Първи етап* – изисква се идентифициране на потенциалната обезценка, като се сравняват пазарната и балансовата стойност на един дял от капитала, вкл. репутацията. Ако справедливата стойност на самостоятелната единица надвишава балансовата ѝ стойност, репутацията на тази самостоятелна единица се счита, че е необезценена. В този случай според Георгиева вторият етап на теста е ненужен. В случай, че балансовата стойност на единицата превишава възстановимата ѝ стойност, следва да се премине към втория етап на теста за обезценка.

- *Втори етап* – измерва се сумата на загубата от обезценка, която следва да се признае, като се съпоставят възстановимата стойност на отчетната единица и нейната балансова стойност. В случай, че балансовата стойност на единицата с включена репутация надхвърля определената възстановима стойност, следва да бъде призната загуба от обезценка с размер, равен на тази разлика.

Считаме, че тези два етапа задължително следва да бъдат разглеждани в контекста на момента, към който се извършва проверката за обезценка на ЕГПП, към която е разпределена репутация. Ако в рамките на ЕГПП е включен актив, чиято стойност е достатъчно съществена за ЕГПП и са налице индикации за обезценка на актива, следва предприятието първо да провери актива за обезценка и да признае загуба от обезценка на този актив, ако такава е налице, преди проверката за обезценка на ЕГПП, съдържаща репутацията. Макар, че подобен казус е разгледан в приложенията към МСС 36, считаме, че е важно да отбележим това обстоятелство с цел постигане на пълнота на представените гледни точки. Аналогична ситуация може да възникне и когато репутацията е разпределена към повече от една ЕГПП. В този случай може да има индикации за обезценка на ЕГПП, в рамките на групата единици, които включват и репутацията. Тук следва да бъде спазена същата логическа последователност първо да бъде тествана за обезценка ЕГПП и при наличие на такава тя да бъде призната, след което да се пристъпи към проверката за обезценка

на групата единици, към които е разпределена репутацията.

Едно от предизвикателствата, пред които са изправени предприятията при тестването за обезценка на репутацията, е определянето на възстановимата стойност на ЕГПП. Самото дефиниране на възстановимата стойност не е обект на дискутиране. За такава се приема повисоката между справедливата цена, намалена с разходите по продажбата, или стойността в употреба. Основен принцип при оценяването е, че оценката на всеки актив може да бъде разглеждана като функция от (1) бъдещите парични постъпления за собственика на актива, (2) времето за получаване на тези доходи и (3) рискът, свързан с реализирането на предполагаемите доходи за определеното време. (Deloitte, 2004, р.54). Ето защо при определяне на възстановимата стойност предприятието следва да избере адекватна техника за оценяване, като в световен мащаб са известни два основни подхода и съответните техники, които са приложими в случая: (Коупленд, Т. и др, 2005, 69-88); (Тодоров, Л., 2005); (Deloitte, 2004)

❖ Пазарен подход (market approach) – чрез капитализиране на дохода;

❖ Доходен подход (income approach) чрез прилагане на дисконтирани парични потоци.

От особена важност при извършването на теста за обезценка е определянето на факторите, които показват, че дадена ЕГПП може да бъде обезценена. Те включват следните обстоятелства:

➤ През периода са настъпили значителни неблагоприятни промени в технологичната, пазарната, икономическата или правната среда, които оказват влияние върху предприятието, което показва, че икономическите резултати са или ще бъдат по-лоши от очакваното.

➤ Пазарните лихвени проценти или други пазарни равнища на възвръщаемост на инвестициите са се увеличили през периода, като тези увеличения вероятно ще намалят значително възстановимата стойност на актива.

➤ Балансовата стойност на нетните активи на предприятието е по-голяма от пазарната му капитализация.

Може обосновано да се твърди, че това е един от проблемите, за които има предпоставки в сегашната нормативна регламентация. Освен това, така посочената методика за тестване, заложена в МСС 36, показва, че в значителна степен тестът е базиран на различни управленски решения и очаквания, свързани с

функционирането на предприятието след бизнескомбинацията. Това е и един от основните аргументи на критиците на концепцията за тестване на репутацията без амортизиране, които казват, че „се страхуват, че резултатите от тестовете могат да бъдат нереални и че мениджмънтът може да „отлага“ необходимите обезценки“. (Deloitte, 2004, p.1)

Важно е да се отбележи, че в разпоредбите на приложимите стандарти не се допуска възстановяване на признатите загуби от обезценка на репутацията подобно на останалите нетекущи активи. Приемаме това регламентиране за съвсем коректно, тъй като считаме, че в противен случай ръководството на предприятието ще трябва ясно да може да определи степента, в която последващото увеличение на възстановимата сума на репутацията може да бъде свързано и да се дължи на възстановяването на придобитата репутация в рамките на ЕГПП или на увеличение на вътрешно създадената репутация в ЕГПП, което на практика почти не е възможно. Поради тези аргументи споделяме вижданията на регулаторните органи и ги приемаме като израз на разумната преценка, отчитаща особеностите в същността на репутацията и начина за поддържането ѝ – връзката между придобитата и вътрешно генерираната репутация във времето. Обратното би създавало конфликт и липса на съпоставимост между предприятия, които са признали репутация в резултат на осъществено придобиване и такива, които не са.

Изготвящите счетоводните стандарти са направили опит да „осветлят“ решенията на мениджмънта посредством въведените изисквания по отношение на оповестяванията, свързани с теста за обезценка, които са обект на дебат в следващите параграфи. Всеки от изискуемите за оповестяване елементи е обект на конкретна преценка, с която е натоварено ръководството на предприятието и в същото време е от съществено значение за стойността на репутацията, представена във финансовите отчети, поради което считаме, че следва да бъде обект на по-детайлно разглеждане.

Регламентиране в Националните счетоводни стандарти (НСС)

Като паралел с регламентациите в МСС в *Националните счетоводни стандарти (НСС)* въпросите, свързани с последващото отчитане на репутацията, имат по-различно третиране, което изисква формираната при придобиването положителна репутация да бъде обект на последващо амортизиране от придобиващото предприятие и освен това се предвижда отчитането на т.нар. отрицателна репутация в резултат на бизнескомбинация, което пък означава, че същата следва да бъде обект на последващо оценяване след сделката от гл.т. на представянето ѝ във финансовите отчети на придобиващия. Според изискванията на НСС 22 – *Бизнескомбинации* е въведено изискване, според което положителната репутация се амортизира по време на полезния ѝ живот, който не следва да бъде по-голям от 5 години. Независимо от амортизирането на репутацията на систематична база за определен период в НСС е предвидена възможността нейната стойност да намалее значително под балансовата ѝ стойност след начисляване на амортизации, поради което в тези случаи се допуска репутацията да бъде обезценена като се приложат изискванията на НСС 36 – *Обезценка на активи*. Правилата, заложи в НСС 36, в значителната си част дублират изискванията на МСС 36 по отношение на тестването за обезценка.

По отношение на последващото оценяване на репутацията също може да кажем, че са налице различия между регламентите в националните и приложимите международни счетоводни стандарти, поради което считаме за уместно представянето им в табличен вид.

Макар на пръв поглед използваните понятия и формулировки да изглеждат твърде сходни, всъщност може да се каже, че това е една от темите, по които счетоводната хармонизация не е постигната и прилагането на различните норми води до признаването във финансовите отчети на стойности за репутацията, които са съществено различаващи се.

Табл.1. Сравнителна характеристика на изискванията за последващо оценяване на репутацията според МСС, НСС и US GAAP

| | МСС 36 / МСФО 3 | US GAAP | НСС 36 / НСС 22 |
|--|--|---|---|
| Разпределение на възникналата при придобиване репутация за целите на теста за обезценка | Репутацията се разпределя към ЕГПП (CGU) или група ЕГПП, която представлява най-ниското ниво в предприятието, на което репутацията се следи за | Репутацията се отчита на ниво отчитаща се единица (reporting unit), която представлява оперативен сегмент или ниво под оперативния сегмент. | Ако има признаци за понижаване на стойността на една положителна репутация, нейната възстановима стойност следва да се определи за генериращия парични постъпления обект на |

| | | | |
|---|---|--|---|
| | целите на вътрешното управление и не може да бъде по-голяма от оперативния сегмент, така както е дефиниран той в МСФО 8 - Оперативни сегменти. | | активи, към които може да се включи положителната репутация. <i>Генериращ парични постъпления обект</i> - най-малката разграничима група от активи, която поражда (генерира) парични постъпления при използването на активите, които са в значителна степен независими от паричните постъпления от други активи или групи от активи |
| Амортизиране на репутацията | Не се допуска | Не се допуска | Амортизира се на систематична база по време на полезния ѝ живот, който е ограничен до 5 години. |
| Тестване на репутацията за обезценка | <u>Едностъпков</u> метод, според който тествът за обезценка се извършва на ниво ЕГПП (CGU) чрез сравняване на балансовата стойност на ЕГПП, включително репутацията, с възстановимата ѝ стойност. | Използва се <u>двустъпков</u> метод. Загуба от обезценка се признава, когато балансовата стойност на отчитащата се единица (освен ако балансовата стойност е нула или отрицателна) е по-голяма от справедливата ѝ стойност (стъпка 1), а балансовата стойност на репутацията е по-голяма от нейната справедлива стойност (стъпка 2). Когато балансовата стойност на отчитащата се единица е нула или отрицателна, загубата от обезценка се признава, когато качествената оценка показва, че е по-вероятно да се получи обезценка на репутацията, а балансовата стойност на репутацията е по-голяма от нейната имплицитна справедлива стойност. Въвежда се Стъпка 0: Преди да изпълнят стъпка 1, предприятията могат да изберат да извършат качествена оценка дали е по-вероятно или не балансовата сума на отчитащата се единица да надвиши справедливата стойност. Ако качествената оценка показва, че има вероятност балансовата сума на отчитащата единица да превиши справедливата ѝ стойност, трябва да | <u>Допълнение към амортизирането на репутацията.</u> Двустъпков метод – 1) проверка „отдолу – нагоре“ и 2) проверка „отгоре - надолу“. При проверката "отдолу - нагоре" се започва от най-малката разграничима група от активи, генерираща самостоятелно парични потоци, към която може да се включи положителната репутация. Последователно се разширява кръгът на активите, включващи се в групата. Така се определя оптималната съвкупност от активи, самостоятелно генериращи парични потоци, в която съвкупност може да се включи положителната репутация. След като се определи тази съвкупност от активи, нейната балансова стойност се сравнява с възстановимата ѝ стойност. <u>Само ако проверката "отдолу - нагоре" не даде резултат, се пристъпва към проверка "отгоре - надолу"</u> . Започва се от най-голямата за предприятието група активи, генерираща самостоятелно парични постъпления - от корпоративните активи. Кръгът на тази група постепенно се стеснява, докато се достигне до възможно най-малкият (оптималният) кръг от активи, генериращи самостоятелно парични постъпления, към които може да се приеме, че принадлежи |

| | | | |
|---|---|--|---|
| | | се извърши стъпка 1. Ако обратното е вярно, тестът за обезценка е завършен. | и положителната репутация. |
| Признаване на загуби от обезценка на репутация | Загубата от обезценка е сумата, с която балансовата стойност на ЕГПП (включително репутацията) надвишава нейната възстановима стойност. Тази загуба се разпределя първо към репутацията, докато репутацията не бъде намалена до нула. След това балансовите стойности на другите активи в единицата се намаляват на пропорционална основа (с някои изключения). | Сумата, с която балансовата стойност на репутацията надвишава посочената по подразбиране справедлива стойност на репутацията в отчетната единица. Справедливата стойност се определя в съответствие с US GAAP. | Ако възстановимата стойност е по-ниска от балансовата, с разликата се отразява обезценка на положителната търговска репутация - намалява се балансовата ѝ стойност. |
| Възстановяване на загуби от обезценка на репутация | Не се допуска | Не се допуска | Не се допуска |
| Представяне във финансовия отчет | По историческа цена, намалена с признатите загуби от обезценки | По историческа цена, намалена с признатите загуби от обезценки | По историческа цена, намалена с начислените амортизации и признатите загуби от обезценки |

Посочените различия биха могли да доведат до потенциални проблеми пред мултинационалните компании, които оперират в различни страни по света, например: американска компания, която има дейности в Италия, Германия и т.н. Въпросът е от особена важност, което проличава и от публикации в Wall Street Journal от 2013 г. (Deloitte, 2013) В посочената публикация се разглежда казус, при който американска компания има подразделения, които са самостоятелни предприятия със самостоятелен одит, регистрирани в няколко страни, прилагащи МСС/МСФО. Оказва се, че на ниво консолидиран отчет на майката, според изискванията на US GAAP, е отписана цялата призната репутация, докато в отчетите по МСС/МСФО на отделните предприятия (дъщерни), следвайки процедурите по МСС 36, обезценка на репутацията не е призната. Ето защо в случаи като този, корпоративния мениджмънт трябва много добре да познава останалите рамки за финансово отчитане, тъй като това може да доведе до съществени различия в признатите резултати от дейността (печалби и загуби) на ниво консолидиран отчет.

Регламентиране в МСФО за МСП и Облекчения режим за непублични предприятия в САЩ

Международният стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия (МСФО за МСП) също разглежда въпросите, свързани с бизнескомбинациите и произтичащата от тях репутация. В раздел 19 е записано, че „посредством този стандарт се предоставят насоки за идентифициране на придобиващия, оценяване цената на бизнес комбинацията и разпределение на тази цена между придобитите активи и поетите пасиви и провизии за условни задължения“ (МСФО за МСП, пар.19.1). Освен това се разглеждат въпросите, свързани със счетоводното отчитане на репутацията, както в момента на осъществяване на бизнес комбинацията, така и впоследствие. Това по същество означава, че бизнескомбинациите, макар да се разглеждат по-скоро като форма за концентрация на „големия“ бизнес, не могат да бъдат изключени от обхвата на стандарта, тъй като всеки бизнес е свободен да избира формите за разрастване, навлизане на пазари и бъдещо развитие като цяло. Този стандарт, по подобие на останалите разгледани нормативни актове, признава репутацията в качеството ѝ на актив за придобиващото предприятие като изрично се посочва, че към датата на придобиване придобиващият следва да признае репутацията, придобита в бизнескомбинацията като актив, и първоначално да я оцени по нейната цена на

придобиване, която представлява превишението на цената на бизнес комбинацията над дела на придобиващия в нетната справедлива стойност на разграничимите активи. ((МСФО за МСП, пар.19.22) Тази дефиниция за пореден път показва, че IASB има последователна политика по отношение на първоначалното признаване на репутацията като актив. Следва да се отбележи, че Стандартът за МСП определено изглежда твърде опростен в сравнение с МСФО 3 по отношение на първоначалното признаване на репутацията. Освен това е налице едно много съществено различие, касаещо последващото оценяване и отчитане на репутацията. МСФО за МСП регламентира изискването признатата репутация да бъде оценявана след първоначалното ѝ признаване от придобиващият по цена на придобиване, намалена с натрупаната амортизация и натрупаните загуби от обезценка. Предприятието следва да оцени надеждно приблизителния полезен срок на репутацията и ако не е в състояние да го направи, следва да се приеме, че животът ѝ е десет години. (*курсивът мой – Ат.Ат.*)

Тук е застъпен познатия ни до 2004 г. подход на амортизиране на репутацията и последващо обезценяване, който беше заложен в МСС 22. Интерес представляват мотивите на IASB за въвеждането на този режим по отношение на МСП. Считаме, че основната причина за така заложеното изискване следва да бъде търсена в твърде сложните процедури, които се изискват при провеждането на тестовете за обезценка по смисъла на МСС 36, които биха били неоправдано натоварващи по отношение на малките предприятия. Освен това следва да обърнем внимание на използвания подход за определяне на предполагаемия полезен срок на придобитата репутация. Ако предприятието не успее надеждно да определи този срок, то е наложено изискване за амортизиране на репутацията, като периодът е фиксиран на 10 години. Това по същество означава, че Бордът счита, че икономическите изгоди от придобитата репутация биха били изчерпани в рамките на този период подход, който не е възприет в МСФО 3.

Подобно регламентиране е възприето и в САЩ през 2014 година по отношение на непубличните (private) компании. С издаването на *Accounting Standards Update (ASU) No.2014-02, Topic 350, Accounting for Goodwill* (FASB, 2014) на практика непубличните компании получиха възможността да амортизи-

рат репутацията, възникваща в резултат на бизнескомбинации на систематична база, прилагайки линейна амортизация за период не по-голям от 10 години или за по-кратък период в случай, че могат да обосноват този по-кратък период. Подобно на Стандартът за МСП и в САЩ е предвидена възможност за последващо тестване за обезценка на репутацията на ниво предприятие или на ниво отчитаща се единица (reporting unit). Получените резултати от проучване по прилагането на стандарта показват на Съвета, че значителна част от ползвателите на отчетите на тези компании не вземат предвид размера на репутацията и обезценката ѝ при извършването на своите анализи за финансовото състояние и дейността на предприятията. Освен това в пар. ВС 10 към ASU No.2014-02 е отбелязано, че в хода на дискусиите относно промените, съставителите на финансови отчети на непубличните предприятия и одиторите считат, че разходите и комплексността на действията, които ще бъдат извършени във връзка с теста за обезценка, не се ограничават само и конкретно до извършването на този тест, а засягат и други аспекти от организационен и финансов характер.

След промяната в САЩ е видно, че по отношение на амортизирането на репутацията, е възприет период не по-дълъг от 10 години. Изборът на този период е обоснован от FASB като се казва, че „погледнато генерално, значителна част от придобитите активи и пасиви в резултат на бизнескомбинация в частните компании ще бъдат напълно използвани в рамките на този период“. (FASB, 2014) Това обяснение на Борда ни дава повече яснота относно вижданията му какво следва да стои в основата на избора на периода за амортизиране на репутацията, а именно – периода, през който придобитите активи биха изчерпали икономическата изгода за придобиващото предприятие.

Тази крачка в облекчаването на режима за непубличните компании в САЩ е последвана и от инициативата на FASB за разработване на проект във връзка с преглед и оценка на отчитането на репутацията и по отношение на публичните предприятия и нестопанските организации, като са предвидени следните алтернативи (EFRAG, 2014, p.9)

✓ Прилагане на алтернативния подход за последваща оценка на репутацията, установен за непубличните компании;

- ✓ Амортизиране на репутацията в рамките на определен период;
- ✓ Директно отписване на репутацията;
- ✓ Опростяване на процедурите при провеждане на теста за обезценка.

Погледнато ретроспективно, предложениите алтернативи вече са били обект на разглеждане сред специалистите по счетоводство и са били част от приложимото законодателство в определен исторически период. Тази теза намира потвърждение и в публикацията на Соорег, според когото това е един от най-широко обсъжданите аспекти при отчитането на репутацията и за пореден път е доказателство за *наличието на определена цикличност* не само в развитието на бизнес организациите, но и в развитието на счетоводните правила. (Соорег, J., 2007) Анонсирането им определено имаше сериозен отзвук, тъй като на практика постави сериозни съмнения върху адекватността на прилагания в момента модел на отчитане, който в последните 10 години беше обект на непрестанни дискусии и формираше съдържанието на цялата тема за бизнескомбинациите.

В тази връзка считаме, че трябва да се отбележи и решението на FASB от 26.01.2017 г., който с издаването на Accounting Standards Update No. 2017-04, *Intangibles – Goodwill and Other (Topic 350): Simplifying the Accounting for Goodwill Impairment* остави непроменени незадължителната качествена оценка (стъпка 0) и първата стъпка от количествената оценка (стъпка 1) при теста за обезценка на репутацията. Стъпка 2 обаче, ще бъде премахната. В резултат на това, стъпка 1 ще бъде използвана за определяне както на съществуването, така и на размера на обезценката на репутацията. Ще се признае загуба от обезценка за сумата, с която балансовата сума на отчетната единица надвишава справедливата ѝ стойност без да превишава балансовата стойност на репутацията в тази отчетна единица. Извършената промяна се разглежда като стъпка към намаляване на комплексността и трудностите при реализирането на теста за обезценка и в същото време може да се разглежда като опит за сближаване с изискванията на МСС/МСФО.

Заклучение

Както беше посочено в началото, в обхвата на тази публикация не попада извършването на критичен анализ на отделните регламента-

ции от гл.т. на тяхната приложимост. Въпреки това считаме, че този въпрос не може да не бъде маркиран поради изключителната му важност. В резултат на извършения преглед на разгледаните регулации може да обобщим, че съществуващият ред за извършване на последващата оценка на репутацията и определените елементи за оповестяване са много важни с цел получаване на реални индикации за състоянието на бизнеса и необходимостта от извършване на обезценка, но от друга страна дават възможност за проява на относително високо ниво на субективност от страна на ръководствата, като това се превръща в удобна причина и оправдание за предприятията да ги избягват чрез прилагане на различни техники, което в крайна сметка води до манипулиране или формално изпълнение на минималните изисквания за разкриване на информация, която, оповестена по този начин, не е полезна. Това считаме, че е една от основните предпоставки за промяна в режима на последващо отчитане на репутацията и хармонизирането на основните приложими счетоводни бази в световен мащаб.

Литература

1. Cooper, J. 2007. Debating Accounting Principles and Policies: The Case of Goodwill, 1880–1921, *Accounting, Business & Financial History*, 17:2, 241-264, видяна на 15.06.2016.
2. Deloitte. 2004. Business combinations. A Guide to IFRS 3, Deloitte, August, 2004.
3. EFRAG. 2014. All, Should Goodwill Still not be Amortised ? Accounting and Disclosure for Goodwill, EFRAG, ASBJ, OIC, July, 2014.
4. FASB Accounting Standards Update (ASU) No.2014-02, Intangibles—Goodwill and Other (Topic 350), Accounting for Goodwill a consensus of the Private Company Council, January 2014.
5. Goodwill Impairment: What Happens When U.S. GAAP and IFRSs Clash?, Available from: <http://deloitte.wsj.com/cfo/2013/03/25/goodwill-impairment-what-happens-when-u-s-gaap-and-ifrss-clash/>, видяна на 11.06.2017.
6. Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No. 142, Goodwill and Other Intangible Assets.
7. Георгиева, Д.. 2016. Счетоводна обезценка на нетекущите активи, Наука и икономика, Варна.
8. Коупленд, Т. и др. 2005. Стойностъ

компаний – оценка и управление, ЗАО „Олимп-Бизнес“.

9. Международен стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия (МСФО за МСП)

10. МСС 36 – Обезценка на активи, Регламент (ЕО) № 1126/2008 на Комисията от 3 ноември 2008 година, посл. изм. доп. Регламент (ЕС) № 243/2010 на Комисията от 23 март 2010 година.

11. НСС 36 – Обезценка на активи, ДВ бр.86 от 26.10.2007.

12. Тодоров, Л. 2005. Методи за оценка

стойността на предприятието, *Български счетоводител*, 23,16-23.

Атанас Цв. Атанасов
Икономически университет - Варна
Катедра „Счетоводна отчетност“
9002 гр. Варна, бул. „Княз Борис I“ 77

e-mail: atanasov_at@ue-varna.bg



ФИСКАЛНА КОНСОЛИДАЦИЯ НА НОВИТЕ СТРАНИ ЧЛЕНКИ НА ЕС

Добринка Стоянова, Стефан Райчев, Блага Маджурова

FISCAL CONSOLIDATION OF THE NEW MEMBER STATES OF THE EU

Dobrinka Stoyanova, Stefan Raychev, Blaga Madzhurova

ABSTRACT: *The global economic and financial crisis of 2008 has shown the need for a deeper study of the effectiveness of fiscal policy and its impact on economic growth across the different phases of the economic cycle within the EU Member States. There is a discussion on this issue because of the different views of existing economic theories about the role of the state in the economy. This requires an in-depth analysis of public revenues and expenditures and their impact on GDP. The need to increase government spending in the new EU member states has put the issue of fiscal consolidation back to the forefront. The effect of macroeconomic processes on changes in public spending also impacts on a longer process as well as on long-term economic growth. The need to cut costs or raise taxes put the new member states in front of serious trials due to fiscal consolidation.*

Key words: fiscal consolidation, EU, economic growth, macroeconomic policy

Въведение

Почти 10 години от началото на световната икономическа криза нейните негативните ефекти продължават да определят икономическата ситуация в ЕС. Появата на множество дисбаланси и неравновесия извадиха на преден план проблемите на водените икономически политики от държавите членки. Въпреки, че породените негативни икономически ефекти се проявиха в различна степен и с различна продължителност, без съмнение те породиха нуждата от преосмисляне на икономическата парадигма и нейното поставяне на дневен ред. Така от една страна се очерта първата основна проблематика, която придоби отново своята актуалност – фундаменталният въпрос „доколко държава - доколко свободен пазар”. Дискусията за причините довели до кризата – дали твърде многото държава или твърде многото нерегулиран пазар, наложи необходимостта от задълбочаване изследванията за мястото и ролята на държавата в икономиката и оценка на нейната ефективност. От друга анализът на ефективността наложи своята обективна необходимост от изследване на динамиката на основните макроикономически агрегати и показатели за държавна намеса, като публични приходи, разходи и оценка на тяхната роля върху икономическата система. Резултатите неминуемо кореспондират към фискалната консолидация

и изследване на нейните икономически изменения и социална цена.

Тази проблематика кореспондира с особена актуалност и практическа значимост към новите държави – членки на ЕС по пътя на тяхното приспособяване към новите икономически реалности. Теоретичният преглед и емпиричният анализ в контекста на ново присъединените икономики показва в по – пълна степен уязвимостта и неефективността на възприетите икономически идеологеми и крехкият баланс на държавната намеса и свободния пазар.

Изложение

Въпреки, че значимостта на фундаменталния икономически проблем „доколко държава – доколко свободен пазар” никога да е подценявана, няколко основни фактора определиха неговата недискусионна актуалност в последните години. От една страна стоят без съмнение както световната криза от 2008 г. и нейните последици за националните икономики като шокът от ниската икономическа активност и безработицата, така и невъзможността на настоящата икономическа парадигма да предотврати задълбочаването на тези последици. От друга страна предизвикателствата от четвъртата индустриална революция и засилващата се глобализация, особено в нейните икономически измерения с глобалните движения на стокови, финансови и трудови по-

тоци в степен и скорост невиджани до сега. Съвкупността от тези фактори налагат необходимостта от по – голяма предвидимост, управляемост, минимизиране на несигурността и икономическата нестабилност. Въпреки, че дискусиата е избор между две несъвършени алтернативи както посочва Wolf Jr. (1993) , целта на настоящия доклад е да допринесе за оптималното формулиране и позициониране на държавата в новите икономически реалността от гледна точка на ефективността на публичния сектор кореспондиращ с по – голяма ефективност и на икономическата система в национален мащаб.

Въпреки, че много от застъпниците за неолибералната икономическа парадигма към свободния, минимално контролиран пазар, виждат проявлението на икономическата криза от 2008 и нейните последици именно в държавната намеса, каквото мнение застъпва и Salin (2014), то много изследвания се опитват да подкрепят държавната намеса не в нейната големина а в нейната разумност. В тази връзка Stiglitz (2010) оспорва елементарното тълкуване на емпирични данни и заключава, пазарът има нужда от че по – сложни регулационни държавни интервенции, като посочва критичните проблеми на сегашната регулационна система. А според (Keech, Michael and Simon 2008), както пазарът така и държавната намеса са изправени пред сходни проблеми и само детайлният анализ на проблемите би подобрил разбирането ни за ефективност на държавната намеса.

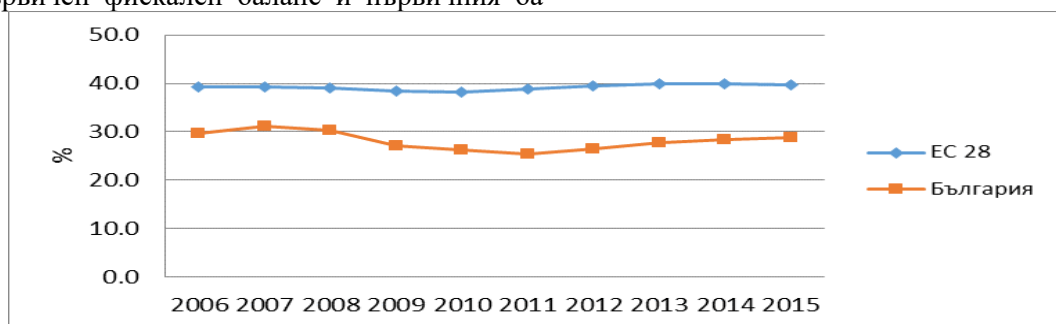
Кризата от 2008 г. доведе до сериозно повишаване на държавния дълг в повечето от страните членки на ЕС и то за сравнително кратък период. Както посочва Estevão (2013) именно нуждата от намирането на правилния баланс между бюджетни стимули в период на рецесия и овладяването на дълговото бреме определи повишената актуалност към фискалната консолидация в последните години. Сама по себе си фискалната консолидация като съвкупност от стратегии е насочен към провеждане на икономическа политика която да позволи поддържането на фискална жизненост. Тъй като фискалната жизненост възпълзва намаляването на фискалните дисбаланси, намаляването на дефицитите и намаляване на акумулирането на повече задлъжнялост, фискалната консолидация е важен елемент в изследването за ефективността на държавната намеса в икономиката в контекста на основния икономически въпрос. Нещо

повече, повишаването на ефективността на публичния сектор и на доставянето на публични услуги сам по себе си е важно условие за осъществяването на оптимална фискална консолидация Gupta (2017). Подобна позиция защитава и Bandeira (2017) като посочва, за да се неутрализира негативния ефект от намаляването на публичния дълг през намаляване на публичните разходи включително и за възнаграждения, от решаващо значение са ефективното прилагане на активни политики на пазара на труда. Като цяло необходимостта от задълбочен анализ на фискалната консолидация е необходим и от дискуссионните доказателства за нейните ефектите в зависимост както от използваните инструменти за ограничаване / стимулиране на публичните разходи или приходи, така и от ефектите върху една или друга област/ сектор на икономическата система, включително и от размера на изследвания период.

Дилемата за мястото на държавата в икономиката съчетава взаимнообвързаността между ефективността на държавната намеса и фискалната консолидация. Нещо повече неефективността на държавната намеса и непознаването на фискалната консолидация дискредитират ползите от възможността за регулиране на икономическите процеси. Както акцентират Kaplanoglou, Rapanos, Bardakas (2015), ефективността и справедливостта са ключови за правилното прилагане на фискалната консолидация особено след като много развити страни, предприели програми за фискална консолидация, отчетоха вместо подобрене на икономическата ситуация, увеличение на безработицата, бедността и разочарование сред обществото. Дилемата от своя страна в публичните финанси – до колко държавна намеса, до колко свободен пазар, през различните периоди поставя въпроса за фискалната консолидация и необходимостта от нея. В контекста на икономическите кризи, разразили се в ЕС налагането на правила и ограничения върху публичните финанси се приема вече като необходимост. Необходимостта от въвеждането им се корени в постоянната тенденция към нарастване на публичните разходи, от там и трупане на дефицити и дългове, основно поради времето непостоянство на политиката, и наличието на прехвърлянето на бремето върху бъдещи правителства и поколения (Wren-Lewis, 2011). Фискалната консолидация е инструментът за постигане на устойчивост. Фискалното правило представлява

налагане на постоянно ограничение върху фискалната политика чрез числени лимити върху бюджетните агрегати (Kopits and Symansky, 1998), тоест постигането на дългосрочна устойчивост на публичните финанси и намаляване на фискалния натиск е дългосрочната цел на фискалната консолидация. Тя може да се постигне чрез изключително съкращаване на разходите, чрез съхранение на разходите, увеличение на данъчните (или общо бюджетни) приходи и изключително увеличение на данъчните приходи с цел запазване в граници дълговото финансиране. Устойчива се счита тази фискална политика, която може да се продължи за дълъг период от време, без да се налагат големи промени или да се увеличава дълговото финансиране (Geert et al., 2006). Критерий за фискална устойчивост изисква поддържането в рамките на прогнозния период на дадено равнище на дълга спрямо БВП (или връщане на дълга към първоначалното му равнище), според Бланшард (Blanchard, 1990). Съгласно този критерий устойчива фискална политика е тази политика, която запазва стабилно някакво целево ниво на отношението на държавния дълг към БВП – обикновено между 40 и 60%. Ако това условие не е изпълнено и има тенденция в перспектива равнището на дълга да нараства, първичният бюджетен баланс трябва да се проектира така, че да осигурява излишъци, за да гарантира стабилизиране на дълговото равнище. Степента на необходимата корекция се определя от разликата между фактическия първичен фискален баланс и първичния ба-

ланс, необходим за стабилизиране на отношението на дълга към БВП на зададеното равнище (Aristovnik et. al, 2006). Най-разпространената практика за провеждане на политика на фискална консолидация е намаляване бюджетните плащания и се увеличават данъците. Прилагането им може да в различна степен и да оказва значително влияние върху макроикономическите агрегати. В случай, че се вземе предвид кейнсианската теория и фактът, че правителствените разходи оказват непосредствено влияние върху размера на общото търсене, а данъците влияят на потреблението и инвестициите. Следователно мерките за фискалната консолидация ще имат задържащо влияние върху икономическия растеж на държавата. При това в условията на високи цени и ниски заплати намаляването на правителствените разходи ще предизвика спиращо влияние на общото търсене, докато повишаването на данъчната тежест оказва задържащ ефект на общото предлагане. Мултипликаторът предвижда, че намаляването на държавните плащания има по-негативно влияние върху произвежданата продукция отколкото увеличаването на данъчното натоварване (Туманова, 2004). Въпреки това привържениците на фискалната консолидация считат, че тя има положително влияние върху икономическия растеж, поради факта, че съвкупното търсене се е разглеждало чрез призмата на ефекта на богатството, а предлагането през предлагането на работна ръка и структуриране пазара на труда (Giavazzi, Pagano, 1990).



Фиг. 1 Общи постъпления от данъци и социални осигуровки като % от БВП

Източник: собствени изчисления на база данни Евростат

Фискалните правила на равнище ЕС бяха актуално зададени от Пакта за стабилност и растеж – дефицит не по-голям от 3% от БВП и дълг не по-голям от 60% от БВП на страната-членка. Въпреки това, се допуска превишаване на тавана за дефицит и дълг при определени условия, например периоди на сериозен икономически спад. Има превантивна

роля, като препоръчва бюджетно салдо, което е близо до балансирано или в излишък в средносрочен план. Изискването не е обвързващо и не се отнася еднакво за периоди на икономически подем или спад. Към момента в България прогнозираните публични разходи за годината не трябва да надвишават 40% от очаквания БВП, както и прогнозният бюджете-

тен дефицит от 2% от очаквания БВП (Закон за публичните финанси, 2013). Приемането на тези правила е добра основа, тъй като в бюджета на страната се наблюдават през годините силни циклични колебания. По този начин фискалната консолидация едновременно има дисциплиниращ ефект и не позволява честа намеса на държавата в икономиката. Въпреки това тези регламенти не дават отговор на структурата на бюджета, които следва да са съобразени с нуждите в макроикономически аспект. България е с най-нисък дял на постъпленията от преки и косвени данъци и осигуровки като процент от БВП за 2015г: 29%, сравнение с ЕС-28: 40%, изпреварена от Литва с 29,4%.

Заклучение

България основно залага на косвените данъци в приходната част на бюджета. Следователно с тази структура бюджетните приходи са силно зависими от ефектите на икономическия цикъл, което при наличието на постоянни или трудно променливи държавни разходи може да възпрепятства постигането на бюджетните цели. При действащи фискални, подобна структура на бюджета и в случаи на номинални и реални шокове може да се ограничи гъвкавостта, което е още по-важно за автоматичните бюджетни стабилизатори. Правилата могат да наложат фискална консолидация, което се разглежда като проциклична мярка, но те не дават отговор за фискалната политика в години на икономически бум, когато фискалните показатели са под ограниченията. Прилаганите мерки на фискална консолидация трябва да бъдат балансирани и последователни. Важните фактори, които оказват решаващо влияние върху резултатите на фискалната консолидация, обемът на натрупания се държавен дълг, също както и нивото на развитие на икономиката и начините за привличане на финансови ресурси с цел финансиране дефицита на сектора на държавното управление.

Литература

1. Закон за публичните финанси, Обн., ДВ, бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г
2. Туманова, Е. А. Макроикономика. Елементи на напреднал подход, М., Инфа-М, 2004.
3. Aristovnik, A. and B. Berčič. Sustainability of General Government and Local Government

Fiscal Balances In Selected Transition Countries. University of Ljubljana, Faculty of Administration, Slovenia. 2006, p. 5. (http://www.nispa.sk/_portal/files/conferences/2006/papers/200605161428510.PaperAristovnik.doc) (достъп: 26 октомври 2017)

4. Bandeira, Guilherme A., et al. "Fiscal Consolidations in a Low Inflation Environment: Pay cuts versus Lost Jobs." (2017).

5. Blanchard, O. J., Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators. OECD, Working Paper No. 79, 1990, p. 16-17

6. Blanchard, O., J. C. Chouracqui, R. P. Hagemann and N. Sartor, The Sustainability of Fiscal Policy: New Answers to an Old Question, OECD Economic Studies, No. 15, 1990, pp. 7-36

7. Geert, L., N. B. o. B., G. Research Series 200610- 1. Fiscal sustainability indicators and policy design in the face of ageing. Research Series National Bank of Belgium, N 102, 2006

8. Giavazzi, F., Pagano, M. Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries, NBER Macroeconomics Annual, 1990. – Vol. 5. – pp. 75– 111.

9. Gupta, Mr Sanjeev, et al. Governments and Promised Fiscal Consolidations: Do They Mean What They Say?. International Monetary Fund, 2017.

10. Estevão, Mr Marcello M., and Issouf Samaké. The economic effects of fiscal consolidation with debt feedback. No. 13-136. International Monetary Fund, 2013

11. Kaplanoglou, Georgia, Vassilis T. Rapanos, and Ioanna C. Bardakas. "Does fairness matter for the success of fiscal consolidation?." *Kyklos* 68.2 (2015): 197-219.

12. Kopits, G. and Symansky, S., "Fiscal Policy Rules", IMF occasional paper, no.162, 1998

13. Salin, Pascal. "Returning to Capitalism in order to Escape Crises (an excerpt)." *Journal of Economic Sociology* 15.4 (2014): 45-52.

14. Wren-Lewis, Simon, "Comparing the Delegation of Monetary and Fiscal Policy", University of Oxford, Department of Economics Discussion Paper Series, 2011

Добринка Стоянова, Стефан Райчев, Блага Маджурова
ПУ „Паисий Хилендарски“, Икономически науки
Гр. Пловдив, ул. „Цар Асен“ 24
e-mail: bmadzhurova@yahoo.de



ANALYSIS OF THE TAX LEGISLATION APPLICABLE IN TAXING THE INCOMES OF THE FARMERS AS NATURAL PERSONS

Vania Georgieva, Nadezhda Blagoeva

АНАЛИЗ НА ДАНЪЧНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО, ПРИЛОЖИМО ПРИ ОБЛАГАНЕ ДОХОДИТЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНИ – ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА

Ваня Георгиева, Надежда Благоева

ABSTRACT: *Agricultural sector has its own specificities that are a prerequisite for lower and unstable incomes compared to other sectors of the economy. The taxation of the agricultural incomes has a specificity for Bulgaria as well as for other European countries. This article analyzes the two different approaches in the tax policies of selected European countries and Bulgaria for reducing tax burden of the farmers. The aim of the current investigation is to compare taxation and to outline the common features and differences in the taxation of the farmer natural person in the different countries. The tax legislation in most European countries including Bulgaria provides specific regulation of agriculture income in order to relieve the tax burden or bookkeeping. We conclude that the tax instruments and reliefs are an effective prerequisite for reducing the huge gap in income levels from agriculture compared to those of other sectors of the economy*

Key words: farmers, income tax, natural persons

Introduction

The Common Agricultural Policy of the European Union defines as its main objective the provision of a fair standard of living for the employed in agriculture. The agricultural sector has its own specificities that are a prerequisite for lower and unstable incomes compared to other sectors of the economy (by nearly 40%).

The taxation of the agriculture incomes has its particularities that are dealt with in this article. The fair taxation of the incomes and the more efficient targeting of the public resources will bring to an increase the well-being of the largest group of legal entities – farmers as natural persons.

This article analyzes the tax regime for the incomes of the farmer as natural person in Bulgaria, according to the Income Taxes on Natural Persons Act, as well as in the relevant legal norms of the Corporate Income Tax Act. At the same time, the taxation of the same legal entities in other European Union countries is also considered.

The aim of the current investigation is to compare the taxation and to outline the common features and differences in the taxation of the farmer as natural person in the different countries.

An object of the present study is the tax systems of EU Member States, and the subject is the

tax practice in the taxation of the incomes of the farmers as natural persons.

In the current investigation the authors set following tasks:

- to analyze the tax legislation applicable to the taxation of farmers' incomes in Bulgaria;
- to compare with the tax legislation in other countries of the European Union;

In order to solve the research tasks and to achieve the main aim of the study, modern approaches and methods are used, such as: method of analysis and synthesis; inductive and deductive method, comparative method and logical description.

Background in the taxation of agricultural incomes in Bulgaria

The taxation of the incomes from agriculture is not subject to EU harmonization and is therefore a priority of national tax policy in each individual country. There are two different approaches to the tax treatment of these incomes (Soliwoda, M., J. Pawlowska-Tyszko, 2014) According to the first approach the agricultural incomes are equal with all other types of income, they are taxed with equal tax rates. The second approach involves separate tax regulations for the agricultural income. The significance of the agricultural incomes can be traced to the following figure №1.

It compares the entrepreneurial income per family work unit compared to average wages in the economy (DG Agriculture and Rural Development, 2018).



Fig.1. The entrepreneurial income per family work unit compared to average wages in the economy, EU 28

Source: DG Agriculture and Rural Development based on Eurostat data

Figure 1 allows us to summarize several major conclusions. The agricultural entrepreneurial income per family unit during all the years in the period 2005-2017 has a permanently low relative share of less than half of the average wage of the employed in the other sectors of the economy. 2017 is the year with the highest value of 46.5% within the analyzed period. The lowest is the indicator in the year of the financial crisis 2009, when it reached 27.5%, mainly due to the significant drop in the overall agricultural income. The existing gap between the agricultural entrepreneurial income compared to the average wages in the rest economy is a problem that has been a matter of concern to the economists for many years. The reasons for the existence of this gap can be different. Some of them are related to the lower qualification and education, less hours worked, high relative share of illegal workers and others. Regardless of the reasons for such significant differences in income levels (Dimova, 2016), the observed values of this indicator explain the need for a different tax regulation and tax relief for the incomes from agriculture (Mielczarek, M. 2017) especially for those with a lower tax basis.

The Bulgarian tax legislation has always had in particular regulation of the incomes of farmers

(Georgieva, E. 2012) and, above all, for natural persons, as the personal income tax in Bulgaria was introduced before the corporate income tax. According to the promulgated in 1950 old Personal Income Tax Act the taxable income from other business activities is determined by way of subtracting the operating expenses from the income received as follows:

- by 70 % for income from the livestock and poultry and cultivated mushrooms;
- 50% for income from livestock thrust and for crop production
- 40% for income from the production of decorative plants

Tax reliefs are provided for two types of income in this category, namely beekeeping and fishing. According to the law incomes originating from beekeeping are not taxable if the number of the beehives is equal to the number of the household members. When the number of the beehives is equal to the double number of the household members, their income is taken in a half. A 50% tax deduction is also provided for the income from fishing.

The new Personal Income Tax Act, promulgated in 1997, provides for new aspects of the tax treatment of income from agriculture. The taxable

income originating from business activities of those natural persons who are not traders within the meaning of the Commerce Act shall be determined by way of subtracting the operating as follows:

- 70% for income originating from livestock and poultry farming, but already includes income from beekeeping and rearing, from production of non-processed agricultural products and cultivated mushrooms;

- 60% for income originating from forestry industry (including from picking medicinal herbs, mushrooms and fruits), for water management (including fish farming) and for plant breeding;

- 50% for income originating from the production of decorative plants;

The incomes of natural persons registered as tobacco producers or agricultural producers, including those operating as a Sole Proprietor, for unprocessed plant and animal products including beekeeping, rearing, freshwater fish farming from artificial ponds and greenhouse production without decorative are tax exempt. The income of natural persons derived from rent or other gainful payment of agricultural land is also tax exempt. The next act is Income Taxes on Natural Persons Act, promulgated at the end of 2006 year. This act has a different approach in taxing income of farmers as natural persons.

Legislation in the taxation of incomes of farmers as natural persons in Bulgaria

Under the Ordinance №3 of 1999 natural persons registered as agricultural producers are those who manage agricultural land and / or produce agricultural production.

They can be divided into:

- farmers as natural persons
- sole proprietors

The natural person farmer is not a trader within the meaning of the Commercial Act. He taxes his income under the procedure of the Income Taxes on Natural Persons Act. The law, however, allows him to opt to tax his income under the rules for sole proprietors.

The sole proprietors are traders who form their taxable financial result under the Corporate Income Tax Act. However, the taxation of the same financial result is governed by the Income Taxes on Natural Persons Act.

Taxation of the incomes of farmer as natural person in Bulgaria

The incomes of the farmers as natural persons are formed by their economic activity, state aid,

subsidies and other support from the European funds.

The tax legislation in Bulgaria separates the business income of these legal entities into two groups:

- incomes originating from the production of unprocessed agricultural products, excluding income from decorative plants;

- incomes originating from the production of processed or unprocessed agricultural products (including from sale of manufactured decorative vegetation), from forestry industry (including from picking medicinal herbs, mushrooms and fruits), from game husbandry and fish industry

The subsidies of the agricultural producers are also an element of their income for tax purposes.

Farmers as natural persons that are not registered under the Value Added Tax Act are given the option of determining the taxable income.

In the first case, the taxable income including subsidies is determined by way of subtracting the operating expenses from the income received, the operating expenses being as follows. In this way farmer as natural person is not required to keep accounting under the Accountancy Act. The operating costs are deducted from the income earned during the year, without the necessity to prove the costs with accounting documents.

The operating costs are as follows:

- 60 per cent for income from the activity of natural persons, registered as agricultural producers, for the production of non-processed agricultural products, except for the income from production of decorative plants

- 40% for income originating from the activity of natural persons for production of processed or unprocessed agricultural products (including from sale of manufactured decorative vegetation), from forestry industry (including from picking medicinal herbs, mushrooms and fruits), from game husbandry and fish industry

In this way of taxation, the incomes, including subsidies, are considered to have been acquired on the date of receipt. It is possible that they relate to a sale made in a previous reporting period but the determining principle here is the income receipt. The tax rate is 10%.

The farmer as natural person subject to taxation under this order, owe an advance tax in accordance with Art. 43 of the Income Taxes on Natural Persons Act. Where the payer of the income is not an enterprise or self-insured person, and where the person acquiring the income is self-insured and has declared the said circumstance in

a written declaration before the payer of the income, the amount of the advance tax shall be determined and the tax shall be paid by the person acquiring the income. The tax is payable not later than the end of the month subsequent to the quarter in the course of which the income was received. No advance payment is due on income received during the fourth quarter of the year of taxation.

In the second way of taxation, the farmer as natural person must keep accounting in accordance with the Accountancy Act. Any revenue and expenditure that they declare must be documented. Their taxable income is the difference between the revenues and expenses, adjusted by the appropriate increases or decreases under the Corporate Income Tax Act. This form of taxable income is similar to that of the sole proprietors.

If the farmers opt for taxation under the sole proprietorship scheme, they must apply it for at least five consecutive tax years. They submit a declaration, no later than December 31 of the previous year. After these five consecutive years expire, the person may continue to be taxed in the same order without the need for submitting a new declaration. If they decide, they can switch to the first option and submit a new declaration. The tax rate in this case is 15%.

The farmer as natural person does not have the opportunity to use the right for re-assignment of a corporate tax under the procedure of 48, para. 6 of the Natural Person Income Tax Act. The farmers as natural persons registered under the Value Added Tax Act must keep accounts and apply the second way of taxation.

Taxation of the incomes of sole proprietors in Bulgaria

The taxable tax base for the sole proprietors is the difference between their revenues and expenses, adjusted by the increases and decreases under the Corporate Income Tax Act. The tax rate is 15%.

The sole proprietor farmers also make advanced contributions at a rate of 15% under certain conditions. Taxable persons, whose net income of sales for the preceding year does not exceed BGN 300 000 are an exempt from advance contributions. The monthly advance contributions shall be made by the taxable persons whose net income from sales for the preceding year exceed BGN 3 000 000. The quarterly advance contributions shall be made by the taxable persons whose net income from sales for the preceding year are between BGN 300 000 – 3 000 000.

Under the conditions of the Corporate Income Tax Act the corporate tax shall be remitted in the amount of up to 60 per cent to taxable persons, registered as agricultural producer, for their taxable profit from activity of production of non-processed plant and animal products. This tax relief does not apply to:

1. a person being an undertaking in difficulties;
2. a person being a large undertaking;
3. a natural person farmer, carrying out economic activity like sole proprietor;
4. a person, which has not complied with a decision of the European Commission to refund granted unlawful or incompatible state aid and has failed to refund the aid in total;
5. watering investments.

The corporate tax shall be remitted where the following requirements have been met in aggregate:

1. the remitted tax is invested into new buildings and new agricultural equipment, required for carrying out of the activity referred to in par. 1 and acquired by the end of the year, following the year, for which the remittance is applied;
2. the assets are acquired under market conditions, corresponding to those for non-affiliated persons;
3. the activity must continue being carried out for a period of at least three years after the year of remittance; this circumstance shall be declared every year up to the expiration of the three-year term together with the annual tax returns;
4. the remitted tax must not exceed 50 per cent of the current value of the assets, determined as of the date of granting of the aid;
5. the current value of all assets determined as of the date of granting of the aid may not exceed a limit of the equivalent in BG leva of EUR500.000; the limit may not be by-passed through artificial division of the assets under item 1;
6. the assets do not replace the existing assets;
7. as regards to the assets the farmer is not a recipient (beneficiary) under any other aid

Taxation of the incomes of agricultural producer as natural person in selected EU countries

In Austria, personal income tax refers to income of people running farms. Their income generated by agriculture is taxed on a progressive scale, where the incomes are classified according to their value and the tax rates ranging from 0 to 55%. Incomes up to €11,000 are taxed at a zero

rate whereas the maximum rate is taxed for income exceeding €1 000 000.

In Belgium, farmers can choose between two methods of taxation: 1) real method, which is based on the accounting revenue and expenditure; 2) estimation method, according to the area of the land, its geographical location and others. The obtained income is taxed on a progressive scale with tax rates ranging between 25% to 50%. In addition, the Belgian farmers can benefit from various tax reliefs, such as for children, for investments, etc.

In the Czech Republic, persons earning income from agriculture are taxed at a flat rate of 15%. There is a possibility that the income from the family farm can also be determined by the estimation method, but only if the owner is not a member of a cooperative and is not registered for VAT.

In Denmark, there is no different taxation on income from agriculture. They are taxed in the same way as the incomes from other sources. The only relief is the possibility not to keep accounting records for small farms that are under 15 hectares or whose income does not exceed 23 522 euros.

The Finnish tax system divides the incomes from agriculture into two categories: labor and capital income. 80% of the income is taxed on a personal income tax with a progressive scale with a tax rate ranging between 6 and 31.25%. The remaining 20% is treated as an income from capital and is taxed 30% for income up to 30,000 euros and 34% above this value.

In France, natural persons generating incomes from agriculture have three different options for taxation. The first choice, used by the overwhelming number of taxpayers, is paying a lump-sum tax. This is only possible if the revenues over the previous two years do not exceed EUR 76 300. The second method of taxation is applicable to those persons whose earnings for the previous two years are between EUR 76 300 and EUR 350 000. They keep easy accounting records and declarations. The third way of taxation concerns incomes of over €350,000, which are taxed under the general taxing regime, keeping a complete accountancy.

Income from agriculture in Greece is subject to progressive tax rates ranging between 22% and 42%. Farmers are also entitled to tax deduction, such as for first and second child tax relief.

Spain taxes income from agriculture in three different ways according to the value of the income. Holdings with an annual turnover of over € 600,000 are taxed on the basis of their real results.

Those whose turnover does not exceed this threshold apply an estimation method. Small farms with a turnover of less than EUR 300 000 can determine their taxable income by coefficients. Reduced tax rates are provided for young farmers and small farms.

In the Netherlands, the incomes from agriculture are taxed on the basis of the accounting revenues and expenditures by applying a progressive tax scale. There are tax reliefs for depreciation and investments that play a significant role in generating income from agriculture. Furthermore, the income from the sale of the farm is an exempt.

In Ireland, the real method is used to determine farm incomes while keeping simplified accounting records. The taxable income is subject to a modest progression with only two tax rates - 20% and 41%. At the same time, there are various reliefs for farmers. They can reduce their taxable income to the value of the farm buildings they purchase. Owners of agricultural holdings can enjoy tax relief for telecommunication services and loan tax relief.

The incomes from agriculture in Germany are taxed using the real or evaluation approach. The choice depends on the amount of the profit generated and the form of registration of the agricultural business. Farmers with less than 200 acres of land and livestock farmers with a maximum of 50 animals can choose which of the two methods of taxation to apply. Larger manufacturers are required to keep accounts. In both cases the tax-free limit of 7,664 euros is applied. The taxable income is subject to a progressive tax scale ranging between 14% and 45%. The farmers may also apply other benefits, such as a lower tax rate to taxation of income from selling or liquidating an agricultural holding, they may apply accelerated depreciation methods for the machinery and others.

In Sweden, the agriculture incomes are taxed with a progressive scale of personal income tax ranging between 0% of 25%. There is also a municipal tax determined by the local government.

When taxing agriculture income in United Kingdom, the real approach is applied. Farmers are not required to keep a complete accountancy, but for tax purposes they provide a simplified account of profit and loss. There are tax reliefs to purchase machinery and equipment, construction of farm facilities. United Kingdom has set as tax-free threshold the 10,000 British pounds, and higher earnings are taxed by progressive rates ranging between 20% and 45%.

Poland applies the most favorable in EU system for taxation of the farmers. They do not pay

tax for their income but pay rural tax based on the area size, type and class of the utilized agricultural land and what fiscal region the holding belongs to.

Portugal exempts from the tax the farm income up to 22,600 euros. For incomes between 22,600 and 200,000 euros only the 25% of the sales of agricultural products are taxed and the 10% of rural aid.

The analysis of tax legislation applicable in taxing incomes of farmers in selected European countries allows us to divide them into two groups:

The first group - countries where the agricultural incomes are subject to the same regulations as the other incomes using the general tax system. This may include:

- different tax instruments and reliefs specifically for the agriculture incomes such as in the Netherlands, Belgium, Ireland, Denmark, Sweden, United Kingdom

- no special tax relief, such as in Finland

Second group - countries that have a special separate income tax regime for agriculture incomes created to reduce the tax burden such as Austria, Germany, France, Poland, Portugal.

The Bulgarian tax legislation is in line with that of the overwhelming number of countries. It uses general tax system where the agricultural incomes are subject to the general tax rate but at the same time there are opportunities to simplify the tax regime for the smaller farmers.

Conclusion

The taxation of the income of the farmers natural person is characterized with the following:

- simplified regime of income taxation of natural persons who are not traders and are not registered under the Value Added Tax Act in Bulgaria. They are not obligated to keep accounts.

- in Bulgaria natural persons - non-traders have the opportunity to choose between two options: deduction of operating costs or difference between documented revenues and expenses.

- in Bulgaria the tax regime for farmers - sole proprietors is in align with that of the legal entities.

- lower tax rate than other European countries in Bulgaria - 10% for farmers - 15% for sole proprietors.

- in the last 15 years in Bulgaria lower tax rates are applicable but on basis including greater number of income sources

- the tax legislation in most European countries provides specific regulation of agriculture income in order to relieve the tax burden or bookkeeping. The greater number of the countries subject agricultural incomes with the general tax system but apply a system of reliefs for farmers. Other countries apply a special separate income tax to farmers.

- The tax instruments and reliefs are an effective prerequisite for reducing the huge gap in the income levels from agriculture compared to those of other sectors of the economy.

References

Dimova D., (2016) An Algorithm for Determining and Comparing the Levels of Economic Development in the Districts in Bulgaria, Journal of the Technical University - Sofia Plovdiv branch, Bulgaria "Fundamental Sciences and Applications" Vol. 22, 2016, pp. 177-182

DG Agriculture and Rural Development, 2018. Agricultural and farm income.

EU Common agricultural policy at a glance

Georgieva, E. 2012. Legal regulations in support of the agricultural producers in Bulgaria. Plovdiv, Scientifics works, vol. LVI, Academic Publishing House of Agricultural University Plovdiv, p.227-232

Mielczarek, M. 2017 Taxation of agricultural holdings in Poland with personal income tax. Central European review of economics and management. Vol. 1, No. 3, 107-134

(Soliwoda, M., J. Pawlowska-Tyszko, 2014. Agricultural taxation in Poland vs. solutions in selected EU countries. Economic Science for Rural Development No. 33, 99-107

Income Taxes on Natural Persons Act

Corporate Income Tax Act

Value Added Tax Act

Commercial Act

Vania Georgieva

Agricultural University, department Economy
Plovdiv, "Mendeleev" 12

e-mail: v.georgieva@au-plovdiv.bg

Nadezhda Blagoeva

Agricultural University, department Economy
Plovdiv, "Mendeleev" 12

e-mail: nblagoeva@au-plovdiv.bg



ФАКТОРИ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ, ВОДЕЩИ ДО НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ И КРИЗА

Даниела Йорданова

FACTORS FROM ACTIVITIES OF THE ORGANIZATIONS LEADING TO INSOLVENCY AND CRISIS

Daniela Yordanova

ABSTRACT: *In crisis management, insolvency is managed and regulated by timely detection of unfavorable trends and active implementation of preventive measures to overcome them. Organizational crises can be prevented and managed if the risk factors for their occurrence are known. Good knowledge management leads to the anticipation of crisis factors and the development of targeted policies. The factors of the financial crisis are external and internal. External factors include: economic overall (decline in national income, growth in inflation, slowdown in payment turnover, decrease in real income levels of the population, rising unemployment); market (reduction of internal market capacity, demand reduction, volatile currencies, high interest rates on credit resources, insufficient market information). Internal factors include: operational (inefficient structure of running costs, insufficiently diverse product range, inefficient production management); investments (not delivering the planned volume of profit, inefficient investment management); financial (inefficient asset structure, increase in receivables, inefficient financial management). Early detection of crisis factors therefore significantly increases the loss-making potential of the organization. This makes it possible to identify those processes and events that need to be reduced. Each organization should take into account the specificities of the sector and monitor the factors endangering its operation to prevent crisis situations. The main objective of the survey is to outline the state of the factors and tendencies in the development of the organizations by economic sectors in Bulgaria for the period 2013-2017.*

Key words: factors, organizations, insolvency and crisis

Въведение

Процедурите по несъстоятелност са широко дискутирани през последните години, като внимание се поставя на ранното и рентабилно спасяване на организацията. От една страна, това е нормално, тъй като конкуренцията налага ликвидиране на нерентабилни единици. От друга страна, всеки фалит има отрицателно въздействие върху много заинтересовани страни (кредитори, служители, доставчици). Ранното откриване на признаци на влошаване на финансовото състояние може да позволи предприемане на корективни действия.

При управление на кризи несъстоятелността се управлява и регулира чрез навременно откриване на неблагоприятни тенденции и активно прилагане на превантивни мерки за преодоляването им. Въвеждането на ефективни инструменти за прогнозиране на организационни проблеми дава възможност да се идентифицират потенциални фалити.

Освен това те могат да действат като системи за ранно предупреждение срещу несъстоятелност и да позволят да се идентифицират ранните етапи на криза.

Основната цел на изследването е да се очертае състоянието на факторите от дейността на организациите, водещи до несъстоятелност и криза. Изследват се предприятията по икономически сектори у нас за периода 2013-2017 г.

Обект на изследване са факторите, водещи до затруднения в дейността на организациите по икономически сектори у нас.

Предмет на настоящото изследване е динамиката на отделните факторите в организациите като предпоставка за развитие на несъстоятелност и криза.

За постигането на целта на изследването са поставени следните научноизследователски задачи:

1. Да се проучи броят на фирмите в несъстоятелност в България за периода 2013 -2017 г.;

2. Да се проучи броят на фирмите в несъстоятелност в Европа за периода 2013 -2017 г.;

3. Провеждане на проучването и обобщаване на резултатите;

4. Да се представят фактори, затрудняващи дейността на предприятията от секторите на промишлеността, строителството, търговията на дребно и сектора на услугите.

5. Да се посочат изводи за динамиката на факторите, които затрудняват дейността им и биха довели до несъстоятелност и криза.

За решаването на изследователските задачи и постигането на основната цел в изследването, са използвани съвременни подходи и методи като: метод на анализа и синтеза; индуктивен и дедуктивен метод, емпиричен подход, сравнителен метод и графично представяне. Основните статистически данни за анализа в отделните части на изследването са взети от официалните интернет страници на: Национален статистически институт, Агенция по вписванията, Corporate insolvencies in Europe, Creditreform за 2016/2017 и 2017/2018.

Изложение

Организационните кризи могат да бъдат предотвратени и управлявани, ако са известни рисковите фактори за тяхното възникване.

Голяма част от рисковите фактори и условия в организацията имат антропогенен произход. Това са всички процеси, явления и условия, резултат от съзидателната или деструктивна човешка дейност в природата, макро и микро- пространството, в отделното предприятие и извън него (Габровски и Илиев, 2004, с. 25)

Факторите от дейността на организациите, водещи до несъстоятелност и криза могат да бъдат външни и вътрешни, и по-конкретно:

- слабости в икономическото законодателство;
- несигурна икономическа среда;
- неблагоприятни климатични условия;
- финансови проблеми;
- недостатъчно търсене вътре в страната;
- недостатъчно търсене от чужбина;
- конкуренция в бранша;
- недостиг на материали и оборудване;
- недостиг на работна сила;
- цени на материалите и други.

Според Л. Субачева за управление на несъстоятелност в организациите трябва да се въведат определени понятия. Те по същество засягат разработването и приемането на управленски решения при провеждане на производство по несъстоятелност. Такива дефиниции включват: кредитен портфейл, коефициент на дълг, качество и степен на финансовото състояние на фирмата, признаци на несъстоятелност (Субачева, 2017).

Според Г. Иванова несъстоятелността е причина за фалит на организацията. Много малки фирми попадат в ситуация на несъстоятелност като естествен резултат от конкурентна надпревара (Иванова, 2016).

При установяване на признаци на несъстоятелност е необходимо да се прилагат мерки за възвръщане жизнеспособността на организацията. За целта се извършва качествен и количествен анализ на финансовото състояние. Разглеждат се причините за влошаване на качеството и мерките за стабилизиране на състоянието.

В България едни от първите изследвания за финансовото състояние на фирмите чрез използване на моделите за прогнозиране на несъстоятелност, са извършени от I. Popchev и I. Radeva. Те използват модели, за да разграничат бизнес звената в три групи: рискова; със задоволителна степен на защитеност; с много добра финансова позиция (Popchev and Radeva, p.3-16).

Според К. Каменов (Каменов, 2009, с.3-7), Г. Сарийски (Сарийски, 2008, с. 26-48), Ц. Станкулов (Станкулов, 2009), М. Тимчев (Тимчев, 2010, с.82-86) икономическата концепция за несъстоятелност се разглежда като достигната до краен предел невъзможност на организациите да изплащат задълженията си към кредитори.

В практиката се използват различни показатели за финансово-счетоводен анализ на фирмите, дефинирани в Национален счетоводен стандарт № 13 (НСС 13: Отчитане при ликвидация и несъстоятелност).

Според Търговския закон една организация е неплатежоспособна, когато не изпълнява своето парично задължение и когато е спряла плащанията повече от два месеца (Търговски закон).

Според данни на Агенцията по вписвания (<https://public.brra.bg/CheckUps/Default.ra?0>), броят на фирмите в несъстоятелност в България през периода 2013-2017 г. намалява. (Таблица 1.)

Таблица 1. Брой фирми в несъстоятелност в България

| | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всички вписвания в несъстоятелност | 5255 | 4539 | 4356 | 3654 | 3516 |
| Обявени в несъстоятелност | 813 | 660 | 607 | 461 | 467 |

Източник: Агенция по вписванията

Данните показват, че фирмите, обявени в несъстоятелност са намалели наполовина или с 57,44 % през 2017 г. спрямо 2013 г. В същото време обаче, през 2017 г. обявените в несъстоятелност фирми (467 случая) са се увеличили спрямо 2016 г. (461 случая).

В изследванията си М. Стоянова посочва следните причини за обявяване на организациите в несъстоятелност: (Стоянова, 2011, с. 228-230)

- икономически – липса на маркетингова стратегия и политика (грешно позициониране на пазара), предлагане на грешен продукт, липса на система при събиране на вземания от потребителите, неприсъщи оперативни разходи, ниско равнище на технологична иновация.
- административно-управленски – вземане на управленски решения, основани на неточна, ненавременна информация; неподходящо подбран персонал; ниска компетентност на управляващите; стремеж към бърза печалба и др.
- законодателни – отнасят се до добро познаване, прилагане и спазване на законодателната рамка по несъстоятелност.

М. Стоянова посочва, че основните мерки, които са необходими за недопускане на несъстоятелност са: (Стоянова, 2011, с. 228-230)

- изграждане на система за мониторинг и анализ на показателите за нивото на продажби, за печалби и загуби, за вземания и задължения и др.;
- ръководителите да пристъпят към процедура по ликвидация, която им осигурява време за споразумение с кредиторите и временно отсрочване на плащанията за преодоляване на затруднения;
- търсене на компетентен съвет и помощ от консултант с висок професионализъм;
- необходимо е овладяване на ценностите, принципите и нормите на несъстоятелността като официална институция.

Несъобразяването с посочените мерки може да доведат до следните последици: положителни и негативни, очаквани и неочаквани. Освен това тя ги класифицира като: първични

(безработица, несигурност, безпокойство) и вторични (безконтролност и непрозрачност). Определя ги като: преки (раздържавяване на организацията) и непреки (заличаването от пазара като икономически субект). Последците намират отражение като икономически, административно-управленски и законодателни, социологически, психологически и нравствено-етични, които са с различно проявление при обявяване на криза.

Превантивните процедури по несъстоятелност и извънсъдебно уреждане за ограничаване на икономическите и социални последици от фалит за организациите, се считат за ключови.

В много страни често малките фирми, срещащи финансови затруднения се закриват без организирано производство по несъстоятелност, а чрез заличаване от търговските регистри. Размерът на такива събития е извън обхвата на законодателството в различните страни. Съществуват и разлики в начина, по които се разглеждат фалитите на самостоятелно заетите лица. В някои случаи те не са включени в статистиката за несъстоятелност, но се броят като частни фалити. Дребните фалити от самостоятелно заети лица не се регистрират като несъстоятелност (Corporate insolvencies in Europe, Creditreform, 2017/2018). В Европа се води статистика на обявените в несъстоятелност организации, с което се проследяват задълженията им. Проследява се корелационната връзка между несъстоятелността на организациите и физическите лица (Стоянова, 2011, с.9-10).

Европейската организация по несъстоятелност, бизнес реконструкция и възстановяване INSOL Europe има над 1200 членове в цяла Европа и извън нея. Целите ѝ са:

- да ръководи проучването, оценката и развитието на възстановяване на организациите в Европа;
- да улеснява и координира разпространението както на техническа, така и на актуалната информация;

- да обсъжда и води преговори със съответни длъжностни лица на европейски и други международни органи по отношение на всеки въпрос, който може да засяга членовете (INSOL Europe; източник <https://www.insol-europe.org/>)

По официални данни в страните от Европа през периода 2013-2017 г. са обявени в несъстоятелност общо 1 386 590 фирми, представени в Таблица 2. (Corporate insolvencies in Europe, Creditreform, 2016/2017).

Таблица 2. Брой фирми в несъстоятелност в Европа

| Година | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Общо за периода |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| Брой предприятия | 294 969 | 291 902 | 277 617 | 271 042 | 251 060 | 1 386 590 |

Източник: Corporate insolvencies in Europe, Creditreform

Данните показват, че всяка година в Европейския съюз фалират значителен брой фирми, което води до загуба на работни места. В тази връзка ЕС предлага Директива, която акцентира на: (Директива на Европейския парламент, 22.11.2016).

- общи принципи за ранно реструктуриране;
- възможност организациите да имат втори шанс, като бъдат освободени от задълженията си след максимален период от три години;
- въвеждане на мерки относно по-ефикасни процедури за несъстоятелност и реструктуриране.

Практиката показва, че държавното регулиране в някои страни се осъществява чрез дългосрочни стопански програми и обща структурна политика (източник https://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/1995/08/14/1079987_durjavno_regulirane_na_ikonomikata_i_metodi_z/).

Организациите имат възможност за достъп до инструменти за ранно предупреждение, чрез които да се установява влошаването на ситуацията и извършване на реструктуриране на ранен етап чрез: (Пейчева, 2016)

- въвеждане на гъвкави нормативни уредби относно превантивното реструктуриране;
- водене на преговори за извършване на успешно реструктуриране;
- несъгласни кредитори и акционери няма да могат да блокират плановете за реструктуриране, но законните им интереси ще бъдат защитени;
- процедурите за несъстоятелност, реструктуриране и втори шанс ще бъдат рационализирани чрез обучения и специализиране на работещите.

Как организациите могат да станат уязвими на кризи и да изпаднат в несъстоятелност?

Изследванията по този въпрос провокират редица идеи, които ще помогнат на мениджърите да разберат защо и как една очевидно ефективна организация може да стане уязвима на криза и да изпадна в несъстоятелност?

Основният подход, изложен в стандарта PAS 200:2011 е да се разбере организацията като система със социални и технически измерения, които са сложни и взаимозависими (PAS 200:2011: crisis management – Guidance and good practice). Всеки провал в организацията включва мрежа от свързани фактори - социални и технически. Това изисква от мениджъра да разпознае следното: грешки в организацията, в нейните операции и управление, които са в основата на неуспеха; намирането на неуспешния елемент на бизнес процеса, което налага по-задълбочено разглеждане; лошо вземане на решения и липса на готовност за справяне със стреса, които кризите причиняват.

Понастоящем проблемите на неплатежоспособност и оптимално финансово състояние на фирмите стават все по-актуални. Състоянието на неплатежоспособност се характеризира с неспособност да се изпълняват ангажменти като преобладават задължения върху активите. Това е последният и най-тежък етап от финансовата криза (Sabelfeld and Shavandina, 2006, p.185–190). За да се сведат до минимум шансовете за криза и несъстоятелност, мениджърите може да използват различни инструменти за оценяване на рисковете на дадена организация.

Една от възможностите за предотвратяване на несъстоятелност е своевременното откри-

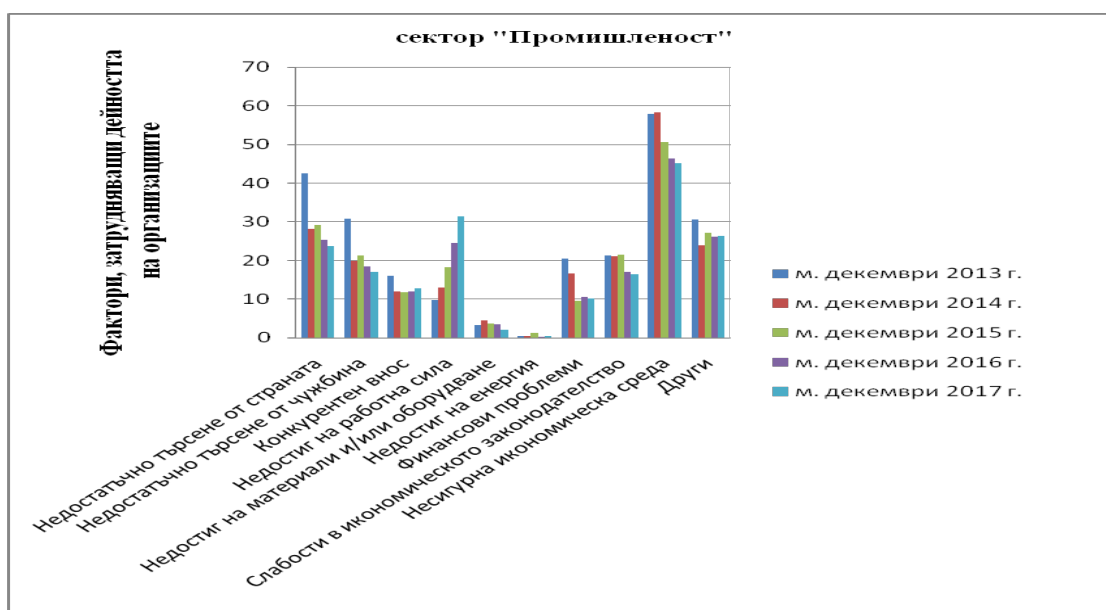
ване на симптомите и причините за финансова криза още в началните етапи чрез кризисна диагностика. Чрез нея се прилагат различни подходи за оценка на състоянието организацията и идентифициране на възможните симптоми и причини на кризата. (Sakalas and Virbickaite, 2011).

Диагностицирането на криза е от съществено значение за определяне на нивото ѝ, което ще доведе до по-нататъшни решения при избор на средства и ресурси за възстановяване на организацията (Йорданова, 2019, с. 49).

Според Анастас Кехайов „диагностиката ще разкрие проблемите на развитие и жизнеспособността. Тези проблеми се подреждат, за да се прецени кои имат критично значение” Според него обхватът на диагностиката може

да е следният: фирмени дейности и функции, ресурси, контролируема външна среда и неконтролируема външна среда (Кехайов, 2014, с. 74).

У нас, по данни на Националния статистически институт, несигурната икономическа среда и конкуренцията са сред най-сериозните фактори, затрудняващи дейността на предприятията от секторите на промишлеността, строителството, търговията на дребно и сектора на услугите. Отделните видове фактори, затрудняващи дейността им през периода 2013-2017 г. са съпоставени спрямо месец декември на съответната година (източник: <https://infostat.nsi.bg/>). За визуализация на данните, те са представени по сектори от Фигура 1 до Фигура 4.

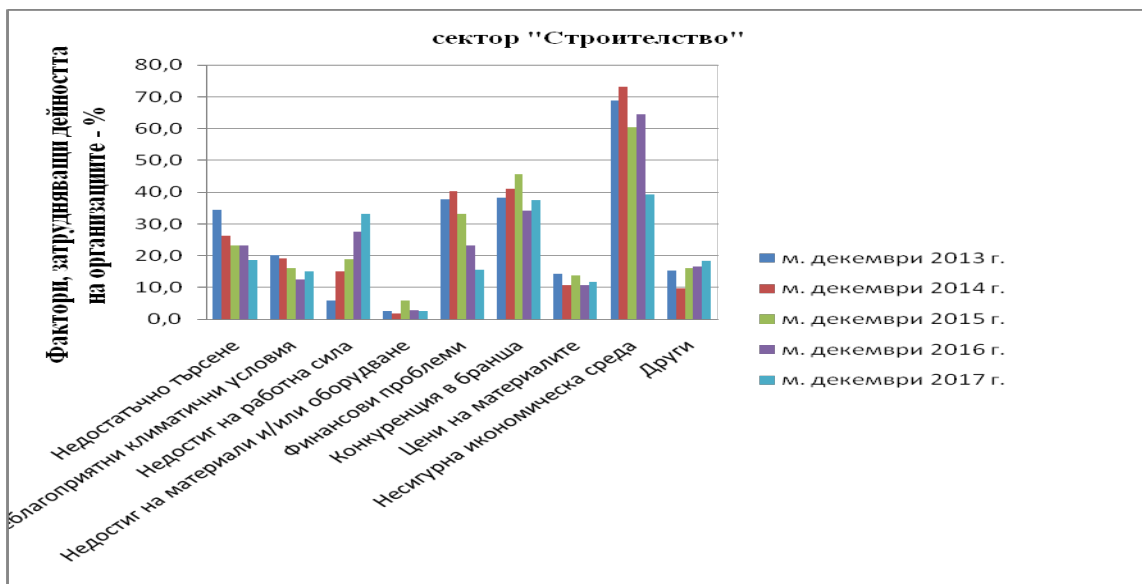


Източник: Инфостат на НСИ

Фиг. 1. Фактори, затрудняващи дейността на организациите от сектора на промишлеността

От данните е видно, че през периода основен фактор, затрудняващ дейността на организациите от сектор „Промисленост” е несигурната икономическа среда (за почти 60 % от организациите през 2013 и 2014 г., през 2016 – за 50 % от тях, а през 2017 – около 45 %). На второ място, фактор, затрудняващ дейността на сектора, е недостатъчното тър-

сене от страната. Тази тенденция бележи намаление – от 42,6% през 2013 г. на 23,8 % през 2017 г. Прави впечатление, че през 2017 г. на второ място спрямо останалите фактори, затрудняващи дейността на промишлеността е недостигът на работна сила.

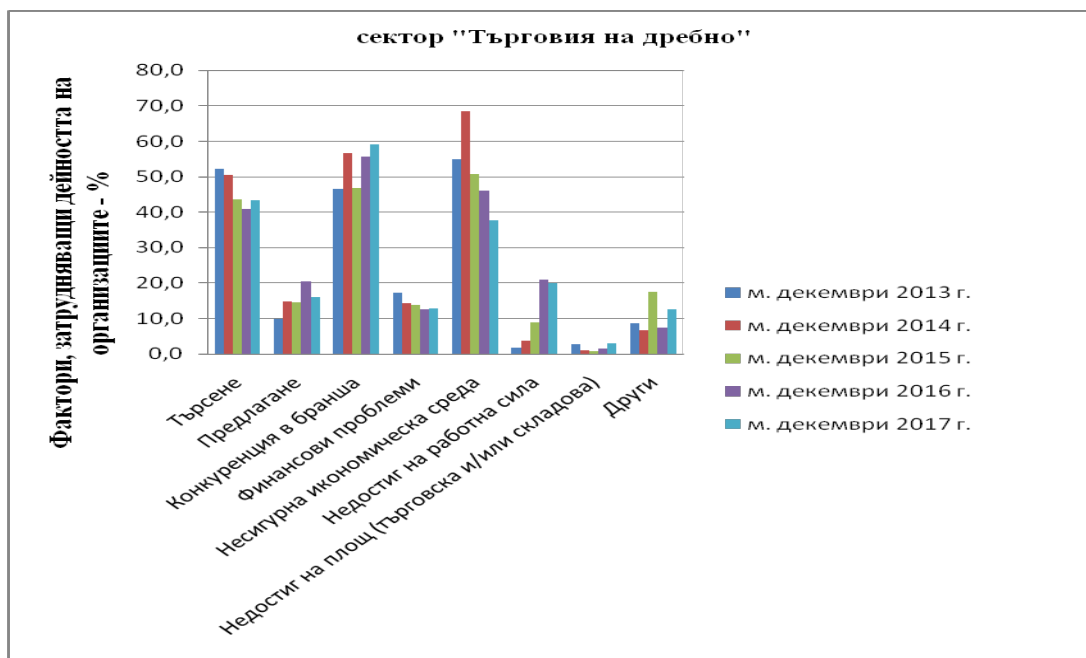


Източник: Инфостат на НСИ

Фиг. 2. Фактори, затрудняващи дейността на организациите от сектора на строителството

Сред основните факторите, затрудняващи дейността на организациите от сектор „Строителство”, безспорно е несигурната икономическа среда. От данните се вижда, че този фактор е твърде променлив през периода, като през 2013 г. той е 68,9 %, през 2014 достига най-висока си стойност – 73,2 %, а през 2017 г. намалява на 39,2%. На второ място,

затрудняващ фактор за предприятията е конкуренцията в бранша, като той е най-висок през 2015 г. – 45,6%. На трето място се посочва факторът финансови проблеми, най-вече за периода от 2013 г. до 2015 г., докато през 2016 и 2017 г. фактор е недостигът на работна сила.



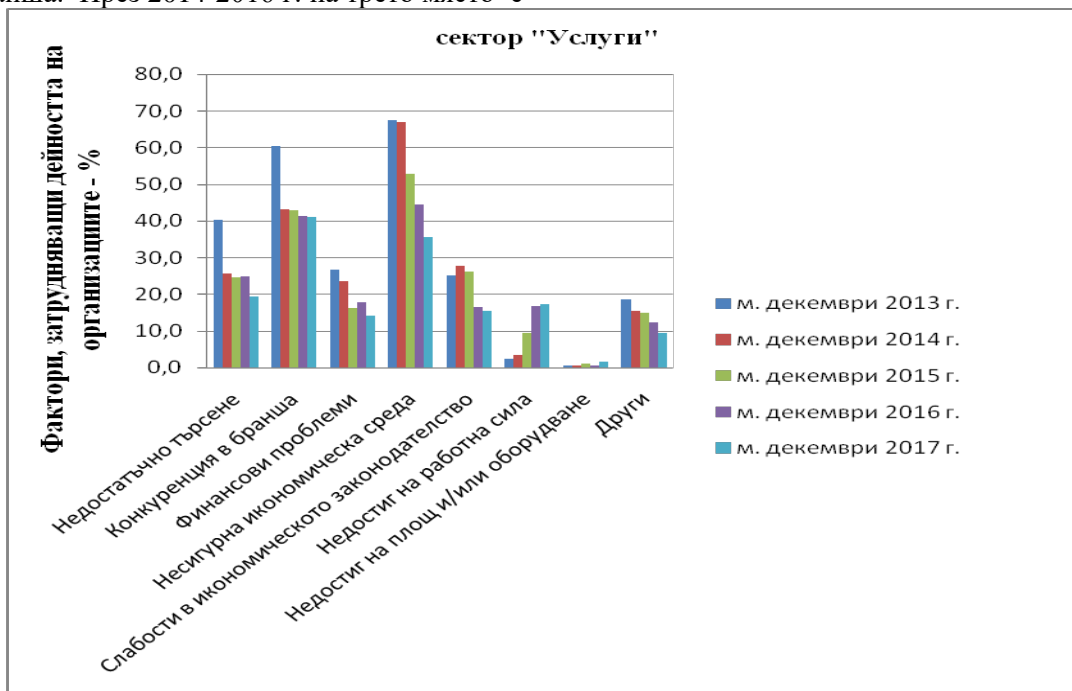
Източник: Инфостат на НСИ

Фиг. 3. Фактори, затрудняващи дейността на организациите от сектора на търговията на дребно

В сектор „Търговия на дребно” през 2013-2015 г. основен фактор, затрудняващ предприятията от сектора е отново несигурната

икономическа среда. Тази тенденция се променя през 2016-2017 г.,

когато такъв фактор се явява конкуренцията в бранша. През 2014-2016 г. на трето място е регистриран факторът търсене.



Източник: Инфостат на НСИ

Фиг. 4. Фактори, затрудняващи дейността на организациите в сектора на услугите

През периода 2013-2017 г. основен фактор, затрудняващ предприятията в сектор „Услуги“, отново е несигурната икономическа среда. На второ място е конкуренцията в бранша, а на трето - недостатъчно търсене.

Заключение

От представените данни, могат да бъдат посочени следните **изводи** за състоянието на бизнес организациите:

1. Кризата в организацията е тясно свързана с концепцията за неплатежоспособност. Организациите могат да диагностицират заплахата от несъстоятелност и фалит, да оценят степента на критично състояние, ако в дейността си търсят връзката риск-възвръщаемост. А това действа като система за ранно предупреждение от кризи.
2. Несигурната икономическа среда е сред най-сериозният фактор, затрудняващи дейността на предприятията от секторите на промишлеността и строителството, които през периода са с най-високи стойности спрямо останалите фактори.
3. Конкуренцията в бранша е фактор, който затруднява дейността на предприятията от секторите „Търговия на дребно“ и „Услуги“.

Най-много на това мнение са организациите от сектор „Търговия на дребно“ през 2017 г. (59,1%).

4. Факторът недостатъчно търсене, който затруднява дейността на предприятията, се наблюдава в секторите „Промисленост“, „Търговия на дребно“ и „Услуги“. Най-висока стойността има фактора в сектор „Търговия на дребно“ през 2017 г. (43,4 %).
5. Според нас всяка една организация следва да отчита спецификите на сектора и да наблюдава факторите, застрашаващи дейността ѝ за недопускане на кризисни ситуации.

Литература

1. Габровски, Р., Б. Илиев. Корпоративен риск мениджмънт. АИ „Ценов“, Свищов, 2004, с.25.
2. Директива на Европейския парламент, 22.11.2016; <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/bg/TXT/?uri=CELEX%3A52016PC0723>
3. Иванова, Г. Несъстоятелността като кризисно финансово състояние в предприятието: симптоми, стадии и фактори на развитие;

- <https://www.researchgate.net/publication/312025285>
4. Йорданова, Д. Възможности за ефективно управление на организационни кризи. Изд. ИВИС, В. Търново, 2019. ISBN 978-619-205-114-3
 5. Каменов, К. Кризата – преодоляване или фалит. Научно-практическа конференция, Свищов, 2009, с. 3-7.
 6. Кехайов, А. Управлявай дръзко и мъдро. Алфа Куолити България, София, 2014, с. 74.
 7. Национален счетоводен стандарт 13: Отчитане при Ликвидация и Несъстоятелност, В сила от 01.01.2005 г., Обн. ДВ. бр.30 от 7 Април 2005г., изм. ДВ. бр.86 от 26 Октомври 2007 г.
 8. Пейчева, Р. ЕК предлага план за спасяване на закъсали фирми от фалит, 2016; <https://www.investor.bg/evropa/334/a/ek-predlaga-plan-za-spasiavane-na-zakysali-firmi-ot-falit-228920/>
 9. Сарийски, Г. Оценяване на финансовата надеждност на фирмата. Икономическа мисъл, №1, 2008, с. 26-48.
 10. Станкулов, Ц. Преобразуване, несъстоятелност и ликвидация: Данъчни и счетоводни проблеми, София, 2009.
 11. Стоянова, М. Фалитът – старият нов демон, Троян, 2011, с. 9-10, с. 228-230.
 12. Субачева, Л. Антикризисное управление предприятием, Бишкек 2017;
 13. <http://lib.krsu.edu.kg/uploads/files/public/9254.pdf>
 14. Тимчев, М. Анализ и защита на предприятието от финансова несъстоятелност. Икономика, № 2, 2010, с. 82-86.
 15. Търговски закон, Обн. ДВ. бр.48 от 18 Юни 1991г., доп. ДВ. бр.27 от 27 Март 2018 г.
 16. Чалдаева, Л. Антикризисное управление как инструмент финансовой стабилизации предприятия; <http://www.1fin.ru/index.php?id=220&ht=1206&w=%EF%F0%E8%F7%E8%ED>
 17. Corporate insolvencies in Europe, Creditreform, 2016/2017.
 18. Corporate insolvencies in Europe, Creditreform, 2017/2018.
 19. INSOL Europe; <https://www.insol-europe.org/>
 20. PAS 200:2011: crisis management – Guidance and good practice.
 21. Popchev, I., I. Radeva. A Decision Support Method for Investment Preference Evaluation. Cybernetics and Information Technologies 6, 2006, p. 3–16.
 22. Sabelfeld, T. V., Shavandina, O. A. Analiz podhodoi i metodov diagnostiki krizisnogo sostojanija predpriyatija. Polzunovskij vestnik, №3, 2006, p.185–190.
 23. Sakalas, A., Virbickaite, R. Construct of the Model of Crisis Situation Diagnosis in a Company. Engineering Economics, Vol. 22 (3), 2011.
 24. Springate, Gordon L.V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm. M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978.
 25. https://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/1995/08/14/1079987_durjavno_regulirane_na_ikonomikata_i_metodi_za/
 26. <https://public.brra.bg/CheckUps/Default.ra?0>
 27. <https://infostat.nsi.bg/>
-
- Име на автора: Даниела Йорданова, гл. ас. д-р
Университет: Великотърновски университет
„Св. св. Кирил и Методий“
Факултет: Стопански факултет
Катедра: „Стопанско управление“
Адрес: 5000 Велико Търново, ул. „Арх. Г. Козаров“ №1 (в сградата на Корпус 4)
e-mail: yordanova.didka@abv.bg



**СУБСАХАРСКА АФРИКА:
ПОЛЕ НА БОРБА ЗА РЕСУРСИ И ПАЗАРИ ИЛИ НОВИЯТ ИКОНОМИЧЕСКИ ТИГЪР**

Едуард Маринов

**SUB-SAHARAN AFRICA:
A RECOURSE AND MARKETS BATTLEFIELD OR THE NEW ECONOMIC TIGER?**

Eduard Marinov

ABSTRACT: *The study briefly presents some of the geographic and historical specifics of the Sub-Saharan region. It then analyses the main demographic, economic and trade features which determine its dynamic development and the great interest expressed by the main players in global economy.*

Key words: *SSA, Sub-Saharan Africa economy, Sub-Saharan Africa trade, Sub-Saharan Africa development*

Въведение

Въпреки че Африка е вторият по територия и по население континент в света, държавите там са с най-слабо развитата икономика. Основната причина за това е характерът на националните стопанства на повечето от тях, които са ресурсно-базирани, ориентирани главно към развитие на първичния сектор. Сложните политически процеси, обусловени от колониалното минало на тези страни, не им позволяват да използват ефективно икономическия си потенциал, но в последно време се наблюдава засилен интерес към континента и сериозна борба между най-големите икономики в света за пазарите и ресурсите на континента.

Държавите в Субсахарска Африка имат нарастващата роля в световната политика и икономика, най-вече от гледна точка на големия икономически потенциал и на природните богатства, с които разполагат, както и поради преориентацията им към демократични ценности и пазарна икономика. Неизползваните възможности на африканските икономики, специфичните процеси на икономическо и социално развитие и тяхното отражение върху външната търговия предоставят широко поле за изследване, както и огромен потенциал за развитие на външнотърговска дейност.

В настоящото изследване накратко са представени географските и историческите особености на региона на Субсахарска Африка, след което е направен анализ на основните

демографски, икономически и търговски фактори, които обуславят динамичното развитие на региона и големият интерес на основните играчи в световната икономика към него.

Географски особености и историческо развитие на Субсахарска Африка

Субсахарска Африка обхваща 49 държави, които напълно или частично са географски разположени на юг от Сахара (Фигура 1).¹

Африка е най-старият континент в света, който в продължение на милиони години е бил стабилна геоложка зона, без да претърпи сериозни промени. По-голямата част от континента представлява плато - едва 10% от територията са с надморска височина под 150 м. Около екватора са разположени влажни джунгли, северно и южно от тях обширна част от Субсахарска Африка е заета от савани и пасища, а на юг по атлантическия бряг се простира пустинята Калахари.

¹ Ангола, Бенин, Ботсуана, Буркина Фасо, Бурунди, Габон, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, ДР Конго, Екваториална Гвинея, Еритрея, Есватини, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Кабо Верде, Камерун, Кения, Коморски острови, Конго, Кот д'Ивоар, Лесото, Либерия, Мавритания, Мавриций, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Намибия, Нигер, Нигерия, Република Южна Африка, Руанда, Сао Томе и Принсипи, Сейшелски острови, Сенегал, Сиера Леоне, Сомалия, Судан, Танзания, Того, Уганда, Централна Африканска Република, Чад и Южен Судан

Северна и Субсахарска Африка са разделени от слабо населената поради изключително тежките климатични условия пустиня Сахара, която оформя естествена граница между тези области, прекъсвана единствено от река Нил. Двата региона обаче се различават не само от географска, но и от демографска и културно-историческа гледна точка – по-тъмнокожите народи на юг от Сахара се развиват в относителна изолация от останалия свят за разлика от живеещите на север от пустинята, които в сравнително ранен етап от историческото си минало попадат под влиянието на арабската култура и исляма.



Фиг. 1. Субсахарска Африка
Източник: съставено от автора.

Преди и по време на навлизането на европейците в континента, свързано с Великите географски открития през 15-ти век, в Субсахарска Африка са съществували многобройни държавни образувания и високоразвити държави – империите на Гана, Мали, Сонгай, Бенин, Хауса и Ойо и държавите Дахомей и Ашанти в Западна Африка; Етиопия и пристанищните градове-държави Могадишу, Малинди, Момбаса, Занзибар и Килва в Източна Африка; кралствата Люба, Лунда, Конго и Ндонго в Централна и Южна Африка.

През 15 век португалците проучват държавите и племената по Западния и Източния бряг на Африка и установяват търговски връзки с почти всички от тях, а през 16 век, с откриването и заселването на Америка се поставя началото на търговията с роби от региона, които да бъдат използвани при колонизацията на Новия свят. Този процес про-

дължава до началото на 19 век. През 18 и 19 век европейците започват да проучват и централната част на Субсахарска Африка. Това е и периодът, когато се формират първите европейски колонии в региона. До 1870 г. Британската империя, Португалия и Франция имат установени по няколко колонии по Западния бряг, а през следващите две десетилетия в колонизацията се включват и Германия, Италия, Нидерландия и Белгия.

През 1884-1885 г. в Берлин е организирана конференция, на която е сключено споразумение между европейските държави за поделение на континента, а през следващите няколко десетилетия до 1920 г. целият регион на Субсахарска Африка (с изключение на Етиопия и Либерия) става колониално зависим от някои от европейските държави, като се установяват около 40 колонии. Колониалният период е с различна продължителност в отделните колонии, но почти навсякъде приключва през 50-те и 60-те години на 20 век – след Втората световна война желанието за независимост и националистическите движения набират сила.

Въпреки независимостта и досега бившите колонии остават силно свързани със старите метрополии – както културно, така и като търговски връзки. След получаването на независимост в много от новосъздадените държави се установяват авторитарни режими, в някои от тях – комунистически, довели до редица военни преврати и диктаторски режими; избухват множество конфликти на расова, племенна и етническа основа; има и многобройни военни конфликти, свързани със спорове за установените още в края на 19 век граници. Авторитарното управление, нестабилността, корупцията, насилието и зависимостта от старите метрополии превръщат Субсахарска Африка в най-бедния регион в света, страдащ от постоянни икономически и социални проблеми, свързани със засушаването, глада, болестите и бедността.

Икономическо и демографско развитие на Субсахарска Африка

Общо регионът на Субсахарска Африка е най-бедният в света – тук все още се усеща негативното влияние на редица фактори, наследени от колониализма, робството, местната корупция, социалистическите икономически политики и междуетническите конфликти. В тази част от Африка са съсредоточени пове-

чето от най-слабо развитите държави в света (34), а много от страните са изправени и пред трудности, свързани с преодоляването на глада, болестите, засушаването и бедността.

Таблица 1. Основни икономически и демографски показатели на Субсахарска Африка

| | |
|---|---------|
| Площ (млн. кв. км) | 24,29 |
| Население (млн.) | 1061,0 |
| Държави (брой) | 49 |
| Най-слабо развити държави (брой) | 34 |
| Гъстота на населението (хора на кв. км) | 42,4 |
| Ниво на бедност (% от населението с доход под 1.9 USD на ден) | 41,0 |
| Ниво на бедност (% от населението с доход под 3.4 USD на ден) | 65,0 |
| БВП (млн. USD) | 1669768 |
| БВП на човек (USD) | 1573,6 |
| БНД (млн. USD) | 1613828 |
| Ръст на БВП (% годишно) | 2,98 |
| Ръст на БВП на човек (% годишно) | 0,24 |
| Търговия със стоки (% от БВП) | 41,1 |
| Внос на стоки и услуги (% от БВП) | 35,3 |
| Износ на стоки и услуги (% от БВП) | 29,1 |

Източник: World Development Indicators.

Въпреки че никоя от субсахарските страни не е получила статут на развита икономика, не може да се каже, че целият регион е недо-развит. Наблюдават сериозни разлики в благосъстоянието на отделните държави. Най-богатата (и като общ БВП, и като БВП на човек от населението) е Република Южна Африка, а някои от съседите ѝ споделят част от това богатство. Малките, но притежаващи петрол държави Габон и Екваториална Гвинея са сред най-богатите в Африка, с БВП на човек от населението, съпоставим с този в развитите страни. Дори и в относително по-заможните държави обаче е налице драстично неравенство на доходите.

Най-богати са държавите в по-умерените северни и южни краища на региона. В тропическия пояс благодарение на дългогодишните предколониални традиции в областта търговията по-стабилни и с по-голямо благосъстояние от останалите са държавите от Източна Африка. В общи линии островните страни като Сейшелските острови, Кабо Верде и Мавриций са по-богати от континенталните, но има и изключения - нестабилните Коморски острови например остават бедни.

Изправени пред най-големи лишения са въвличените в или скоро преживели граждан-

ски войни държави – ДР Конго, Сиера Леоне, Бурунди и Сомалия. През последните години най-беден е регионът на Рога на Африка, въпреки че в миналото е бил най-развитият и най-богатият в тази част от континента – пример за това е Етиопия, която въпреки дългата си и изпълнена с успехи история сега е синоним на бедност, глад и конфликти.

Налице са и значителни различия в рамките на отделните държави. Градските райони, особено столиците, са доста по-богати от слабо развитите селски райони. Неравенството е силно изразено в почти всички субсахарски страни.

Въпреки всичко през последните години (от 2011 г. насам) Субсахарска Африка е един от най-бързо развиващите се региони в глобален аспект. Според оценки на МВФ шест от най-бързо развиващите се икономики в света за периода 2001-2010 г. са разположени на юг от Сахара (Ангола – 11.1% средногодишен ръст, Нигерия – 8.9%, Етиопия – 8.4%, Чад – 7.9%, Мозамбик – 7.9%, Руанда – 7.6%), а през 2011-2015 г. държавите със средногодишен темп на растеж 7-8% са вече седем (Етиопия, Мозамбик, Танзания, Конго, Гана, Замбия, Нигерия) (IMF, 2018).

Основният потенциал за развитие на региона е населението. През 2015 г. то е над 1 млрд. човека, с темп на нарастване от 2.3%, като според сегашните предвиждания през 2050 г. числеността му ще бъде между 1.5 и 2 млрд. човека (UN, 2015). Гъстотата на населението е 42 човека на кв. км (за сравнение в Западна Европа тя е 170, а в Азия – 140 човека на кв. км). Средната възраст в повечето държави в Субсахарска Африка е под 20 години (за сравнение тя е над 30 в Азия и Латинска Америка, 36 в САЩ и над 40 години в Европа и Япония). Средната продължителност на живота варира от 61.8 години в Мадагаскар до 32.6 години в Свазиленд. В 25 държави тя е под 50 години, а в 7 – под 40 (NWE, 2017). Това се дължи на слабия достъп до здравеопазване, ниския стандарт на живот, честите конфликти, както и на влиянието на заразата HIV/СПИН.

Външна търговия на Субсахарска Африка

Въпреки че континентът се влияе относително слабо от световните кризи и рецесии, те определено оказват въздействие върху икономическия растеж и обемите на търговия. Зависимостта на африканските държави от

приходи от износ на суровини води до сериозен спад в експортните приходи (съответно с около 190 млрд. USD за 2009 г. и с около 70 млрд. за 2010 спрямо 2008 г.), както и до дефицити в бюджетите и текущите сметки. През 1980 г. три четвърти от износа на развиващите се страни в световен мащаб са суровини, но в началото на 21 век близо 80% от него вече заемат обработените изделия (Collier, 2002, р. 2). В Африка обаче отражението на бума в промишления износ се отразява слабо – делът на континента в световния износ постоянно намалява, докато този на горивата и минералите се увеличава – както спрямо суровинния, така и спрямо общия износ.

49-те страни от Африка, класифицирани от ООН като слабо развити, стават все по-зависими от суровините - за периода 2000-2008 г. суровините повишават дела си в общия износ на стоки от 69% през 2000 до 82% през 2008 г., а през 2015 г. заемат повече от 70% от него (Таблица 2). Тази нарастваща зависимост има негативно влияние в държавите, в които се среща, защото променливите цени на суровините предизвикват макроикономически шокове и така се влошава и без това ниският стандарт на живот в тези страни.

Таблица 2. Външна търговия на Субсахарска Африка

| | |
|--|--------|
| Внос на стоки и услуги (млн. USD) | 423720 |
| Износ на стоки и услуги (млн. USD) | 391482 |
| Търговия със стоки (млн. USD) | 660426 |
| Внос на стоки (млн. USD) | 351797 |
| Внос на храни (% от вноса на стоки) | 11,7 |
| Внос на горива (% от вноса на стоки) | 20,5 |
| Внос на руди и метали (% от вноса на стоки) | 2,1 |
| Внос на преработени продукти (% от вноса на стоки) | 61,8 |
| Износ на стоки (млн. USD) | 308629 |
| Износ на храни (% от износа на стоки) | 12,8 |
| Износ на горива (% от износа на стоки) | 40,2 |
| Износ на руди и метали (% от износа на стоки) | 15,4 |
| Износ на преработени продукти (% от износа на стоки) | 28,5 |

Източник: World Development Indicators.

Повечето от стоките, търгувани от субсахарските държави, имат ниска добавена стойност и включват основно суровини (най-вече горива и земеделска продукция). Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – те заемат над половината от износа, от които около 75% са горива. Сред-

ният годишен ръст на износа на горива е най-висок (19%), те са и главната причина за относително балансираното търговско салдо на региона. Относително статичната стокова структура на износа на африканските държави свидетелства за липсата на значимо икономическо реструктуриране, и то не само през последното десетилетие, а и през целия постколониален период. Част от страните правят опити да диверсифицират външната си търговия и да намалят зависимостта на износа си от ограничен брой суровини. Някои от тях (Гана, Сенегал и Кот д'Ивоар – в Западна Африка; Кения, Танзания и Зимбабве – в Източна и Южна Африка) успяват да постигнат това чрез развиването на нови, нетрадиционни експортни стоки. За всички посочени държави основната износна стока вече осигурява под една трета от приходите от външна търговия. На практика през последното десетилетие във всички страни количеството на изнасяните стоки нараства значително, но въпреки това те остават с малък дял в стойността на износа (например в държави-износители на горива като Нигерия и Габон).

В световен мащаб Субсахарска Африка е основен износител на злато, уран, хром, ванадий, антимон, колтан, боксит, желязна руда, мед и манган. Най-големият износител на манган и хром е Република Южна Африка, която е и най-големият производител на платина с 80% от годишното производство и 88% резервите в света. В Субсахарска Африка се произвеждат 33% боксита в света, като основният източник е Гвинея. Замбия е сред най-големите производители на мед, а Демократична република Конго – на колтан. Субсахарска Африка е сред най-мащабните източници на злато (около 30% от световното производство) – главни доставчици са Република Южна Африка, Гана, Зимбабве, Танзания, Гвинея и Мали. Уранът е друга стока, при която регионът заема сериозно място – тук основни източници са Намибия, Нигер и Република Южна Африка. В Субсахарска Африка се произвеждат 49% от диамантите в света. През 2015 г. 25% от вноса на петрол в Северна Америка са от Субсахарска Африка, която изпреварва Близкия изток. Въпреки че в региона се намират едва 10% от резервите на петрол в света, той все повече се превръща в място за активна надпревара (не само за петрол, но и за всякакви природни ресурси) между Глобалния Север и Глобалния Юг.

Субсахарска Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия – той е близо 2/3 от общия внос, като почти половината от него (48%) заема вносът на машини и оборудване. Наблюдава се положителна тенденция – вносът на промишлени стоки, машини и оборудване нараства по-бавно от общия (съответно 13 и 12% среден годишен ръст). Обработените стоки и най-вече машините и оборудването продължават да заемат висок дял от вноса. Въпреки че това като цяло може да се оцени като положителна тенденция, тъй като става въпрос за инвестиционни активи, той отразява две основни слабости на структурата на икономиките на континента: първата е продължаващата силна зависимост от внос на средства за производството, която показва, че в африканските държави все още не се е, а трябва да се осъществи технологична трансформация; втората е неуспехът на производствения сектор да заеме полагащото му се от гледна точка на глобалните стойностни вериги място при вноса на потребителски стоки, който, както твърди Али-Динар, пропорционално запазва нивата си от началото на 70-те години на миналия век (Ali-Dinar, 1995, p.30).

Търговията на Субсахарска Африка

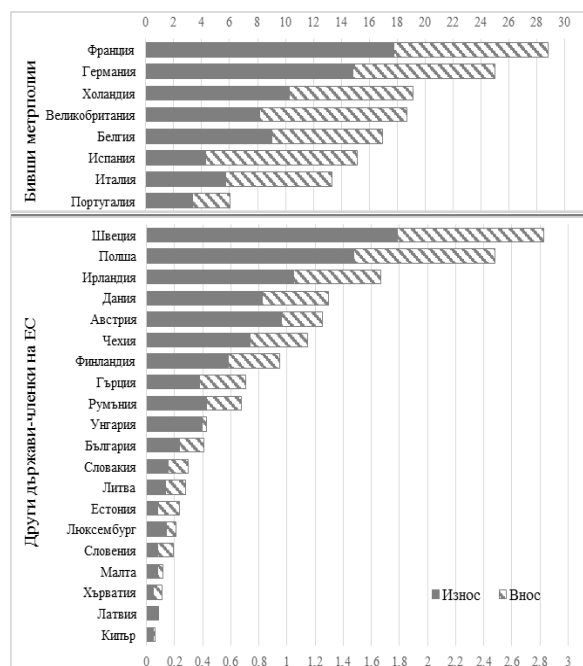
Основните търговски потоци на държавите в Субсахарска Африка са силно зависими от историческите им връзки с останалия свят и особено с Европа. Над 80% от износа на субсахарските страни са насочени към пазари извън континента; подобен е и делът на вноса, идващ от външни източници.

Основните търговски потоци на субсахарските държави, съставляващи близо 80% от общия обем на търговията, са насочени към ЕС (33% за 2017 г.), Китай (16%), вътрешно-континентална търговия (11%), САЩ (5%), Индия (5%), Япония (3%) и Русия (1%).

Най-ясно историческата обусловеност на търговските връзки се вижда при разглеждане на дела на отделните държави-членки на ЕС в търговските потоци между ЕС и Субсахарска Африка – старите колониални държави осъществяват над 90% от търговията на ЕС със субсахарските страни, като при износа делът им е 92.5% (Фигура 2).

От друга страна, въпреки че Европейският съюз запазва лидерското си място като търговски партньор, главните тенденции, които се наблюдават в целия регион на Субсахарска

Африка, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия.

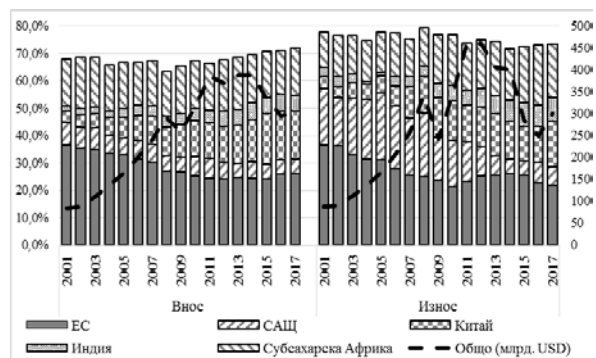


Фиг. 2. Търговия на страните от ЕС със Субсахарска Африка

Източник: UN COMTRADE.

Бележка: Тъй като стойността на търговията на бившите метрополиси е много по-висока, тя е представена над чертата в десетки млрд. евро, а тази на останалите държави-членки на ЕС – под чертата в млрд. евро.

Нещо повече – по-внимателното вглеждане в данните за последните 15 години показва, че колебанията в търговията на Субсахарска Африка се дължат преди всичко на движения в същата посока на търговията именно с Китай и Индия (Фигура 3).



Фиг. 3. Основни търговски партньори

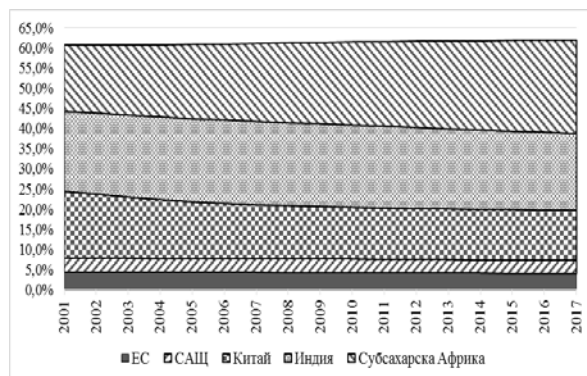
Източник: UN COMTRADE.

Субсахарските държави търгуват относително малко помежду си, но имат потенциал да засилят търговията от гледна точка на географ-

ската близост, културното наследство и размера на икономиките. След 2000 г. междурегионалната търговия нараства с по-бързи темпове от общия обем на търговските потоци, но делът и обемът ѝ остават относително малки.

Битката за ресурсите, пазарите и бъдещето на Субсахарска Африка

Не е случаен фактът, че през последните няколко години множество от лидерите на най-големите икономики в света осъществяват визити в региона на Субсахарска Африка – дори и на места, които никога от предшествениците им не е посещавал. Наред с огромното ресурсно богатство и все по-отварящите се пазари, регионът на Субсахарска Африка, въпреки че в момента произвежда едва 2% от световния БВП, концентрира в себе си малко под една четвърт (23.2%) от младото население в света – бъдещите работници и потребители (Фигура 4).



Фиг. 4. Население под 15 г. (% от общото население в света)

Източник: World Development Indicators.

Наред с това, въпреки всеобщите нагласи и разбирания, регионът на Субсахарска Африка в последните години се превръща в износител на чуждестранни инвестиции (12-17 млрд. USD годишно след 2010 г.), както и привлекателен център за аутсорсинг в сферата на финансовите услуги и комуникационните технологии.

Вместо заключение – някои въпроси за бъдещето

Потенциалът за развитие на региона на Субсахарска Африка безспорно е огромен. Безспорно е и че през последните години се наблюдава сериозно пренареждане на основните външни играчи, а и някои от държавите в региона започват да участват сериозно как-

то в регионалната, така и в световните международни икономически отношения.

От тази гледна точка е много важен отговорът на въпросите дали и как външните сили помагат и използват региона, дали и как нагласите във все по-демократизиращите се общества в региона влияят върху икономическите им връзки, как се създават и губят трайни търговски и икономически връзки, и може ли България да се възползва по някакъв начин от преразпределението на силите.

Защото всъщност вместо досегашното си положение на бойно поле на чужди интереси, няма да е учудващо, ако именно от Субсахарска Африка се родят новите икономически „тигри“, които ще определят пулса на световната икономика.

Литература

Ali-Dinar, A.B. (ed). 1995. External Trade, Debt and Resource Flows. *Report on the economic and social situation in Africa*, ECA, Addis Ababa, pp 25-42.

Collier, P. 2002. Primary Commodity Dependence and Africa's Future. *Annual Proceedings of the World Bank Conference on Development Economics*. New York: Oxford University Press and World Bank.

International Monetary Fund. 2018. *World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth*. Washington, October 2018.

ITC. 2019. *Trade Map*, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics, дост. на <http://www.trademap.org/>, последно посетен на 24.03.2019.

New World Encyclopedia (NWE). 2017. *Sub-Saharan Africa*, дост. на <http://www.newworldencyclopedia.org>, последно посетен на 2.03.2019.

UN. 2015. *World Population Prospects - 2015 Revision*, дост. на <https://esa.un.org/unpd/wpp/>, последно посетен на 2.03.2019.

World Bank. 2019. *World Development Indicators*, дост. на <https://databank.worldbank.org>, последно посетен на 24.03.2019.

Едуард Маринов
Нов български университет
Департамент „Икономика“
София 1504, ул. Герлово №6

e-mail: eddie.marinov@gmail.com



ИКОНОМИЧЕСКИ АНАЛИЗ НА ПЕТА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ - СОФИЯ

Николай Попов, Тихомира Златанова

ECONOMIC ANALYSIS OF THE FIFTH MULTIPROPHY HOSPITAL FOR ACTIVE TREATMENT - SOFIA

Nikolay Popov, Tihomira Zlatanova

ABSTRACT: *The present paper examines the economic analysis of the Fifth Multiprophy Hospital for Active Treatment in Sofia. FMHAT- Sofia is a hospital with long-standing traditions. The hospital was opened by Princess Clementina, the mother of Prince Ferdinand on June 4, 1891.*

Economic analysis in healthcare aims to identify trends and changes, as well as the causes that have caused them. The analysis includes the activity of the company during the period 2008 - 2017. We analyze the following financial indexes – revenues, financial results, profitability, EBITDA, liquidity ratios. The study shows that the company has had a positive financial result only in the last two years. The revenues of the hospital show a trend of uneven and decreasing activity of the company, which is an indicator of ineffective management.

Key words: Health economics, economic analysis, hospital management.

Въведение

Икономическият анализ в здравеопазването цели да установи тенденциите и измененията, както и причините, които са ги предизвикали, и по този начин да се опознае и по-добре да се използва механизмът на действие на икономическите закони, а оттук да се усъвършенства управлението и да се повиши ефективността на осъществяваната стопанска дейност. Икономическият анализ разглежда начина на развитието на икономическите процеси и явления като един непрекъснат процес на количествени промени преминаващи в нови качествени изменения. Респективно на този закон, анализът дели факторите на количествени и качествени като при измерване на тяхното влияние най-напред се изследва влиянието на количествените фактори, а влиянието на качествените фактори се установява върху фактичката основа създадена от количествените факторни показатели.

Анализ

ПЕТА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ – СОФИЯ ЕАД, гр. София, е лечебно заведение с дългогодишни традиции. Тя е наследник на една от най-старите болници в София – „Клементинската“. През 1889 г. по идея на католическия

мисионер Тимотей Стороно и с подкрепата на Княгиня Клементина започва кампания за строеж на болница, а Софийска община подарила земята – общо 30 декара. През юни 1890 г. е положен основният камък на болницата. Откриването се състояло на 4 юни 1891 г. от Княгиня Клементина – майка на княз Фердинанд. Разкрити били 50 легла и в тази международна болница се приемали всякакви болни с изключение на заразно болни.

В годините лечебното заведение е модернизирено и разширявано, била е военна, а по късно и хирургична болница. На 16 юни 1937 г. в тогавашната болница „Княгиня Клементина“ намираща се на бул. „Генерал Столетов“ 67 е роден Симеон Княз Гърновски.

Болницата е национализирана през април 1949 г. В периода 1968 г. до 1990 г. е било водеща структура – лечебна и профилактична в областта на работническото здравеопазване. От 1990 до 2000 г. е Пета градска клинична болница, а през 2000 г. е преобразувана съгласно Закон за лечебните заведения в Пета МБАЛ - София ЕАД. От месец април 2009 г. болницата е сто процента общинска собственост, регистрирана като Пета МБАЛ - София ЕАД.

През 118-годишното си съществуване болницата е изграждала материалната си база

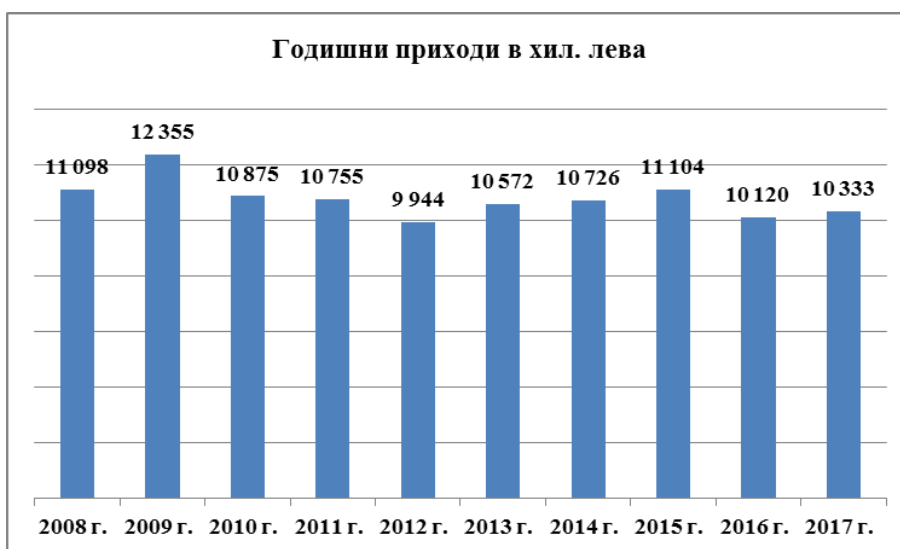
и в момента е оборудвана със съвременна апаратура, разполага с квалифицирани специалисти и определено може да се твърди, че заема водещо място в системата на столичното здравеопазване.

В структурата на Пета МБАЛ - София ЕАД влизат следните отделения и лаборатории – Гинекологично отделение, Урологично отделение, Отделение по хемодиализа, Детско отделение, Оториноларингологично отделение, Очно отделение, Отделение по образна диагностика, Клинична лаборатория, Микробиологична лаборатория, ОАИЛ – Отделение по „Анестезиология и интензивно лечение“, Отделение по пулмология, Първо хирургично отделение, Второ хирургично отделение и Отделение по Гастроентерология.

Според критериите – годишен оборот и/или стойност на активите и средносписъчен брой на персонала, Пета МБАЛ - София ЕАД се определя като средно предприятие.

Важен критерий за дейността на едно дружество е размерът на приходите му. Размерът на приходите му показва реалната дейност на дружеството. Нарастването на приходите е основен фактор за подобряване на финансовите резултати на предприятието и затова анализираме размера и растежа на структурата във времето, на база на нейните приходи. Това е основният показател за здравето на бизнеса и неговата способност да намира и монетизира търсенето в индустрията си. Всяко предприятие търси ръст на приходите, по възможност над средното за конкурентите и сектора като цяло. Проблемите с ръста са едни от първите индикатори за:

- ✓ слаба конкурентна позиция;
- ✓ свиващо се търсене на пазара и/или
- ✓ неумение на структурата да изпълнява оперативно своята стратегия.

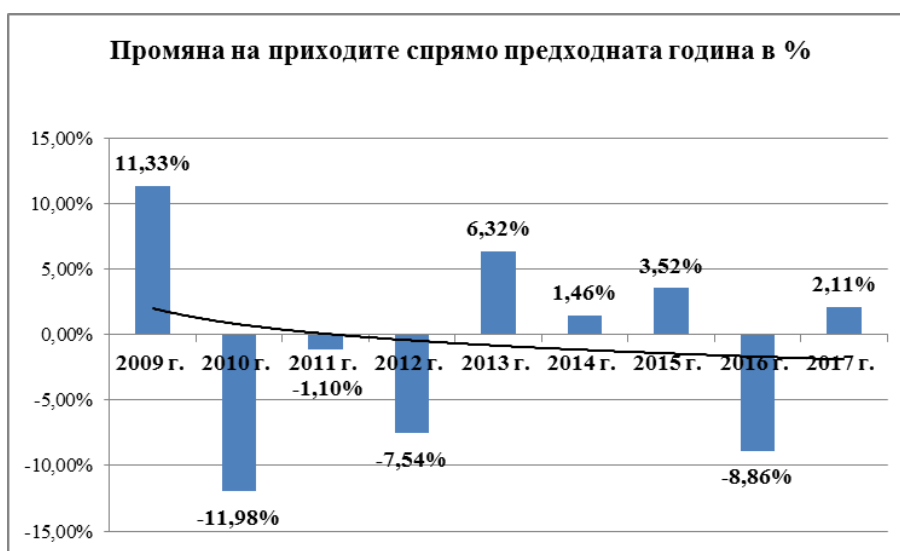


Фиг. 1. Приходи на лечебното заведение в хил. лева през периода 2008 – 2017 г.

Размерът на приходите на Пета МБАЛ - София ЕАД през изминалите десет години варира в границите между 9 944 хил. лева и 12 355 хил. лева (фиг. 1). Макар и равнопоставени годините с положителен и отрицателен ръст на приходите на лечебното заведение спрямо предходната година, то общата тенденция за целия период е негативна (фиг. 2).

Анализът на ефективността показва способността на структурата да създава добавена стойност на пазара. С други думи, дали на „изхода“ тя успява да реализира приходи,

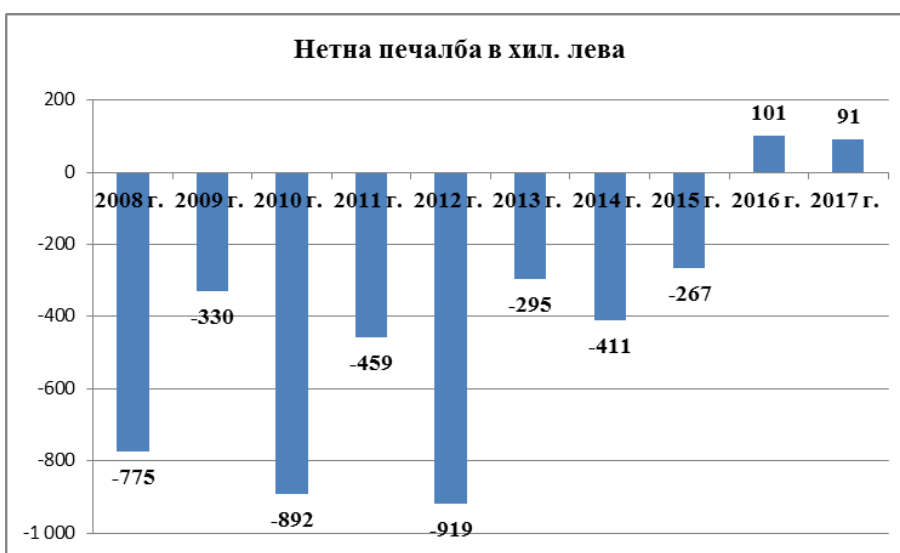
които надминават по стойност всички материали, труд, разходи за финансиране и т.н., които са „влезли през входа“ на предприятието. Нетната печалба е най-важният показател за това, тъй като представлява крайният резултат на предприятието. Тази печалба е на разположение на собствениците за реинвестиране в бизнеса или за разпределение като дивиденди и е основният мотив за развитие на бизнеса или за пренасочване на капитала към други дейности с по-висока добавена стойност.



Фиг. 2. Промяна на приходите на лечебното заведение в % през периода 2009 – 2017 г.

Нетната печалба на Пета МБАЛ - София ЕАД през периода 2008 – 2015 г. е с отрицателна стойност – загуба. Едва през 2016 и

2017 година лечебното заведение успява да формира положителен финансов резултат и да излезе на печалба.

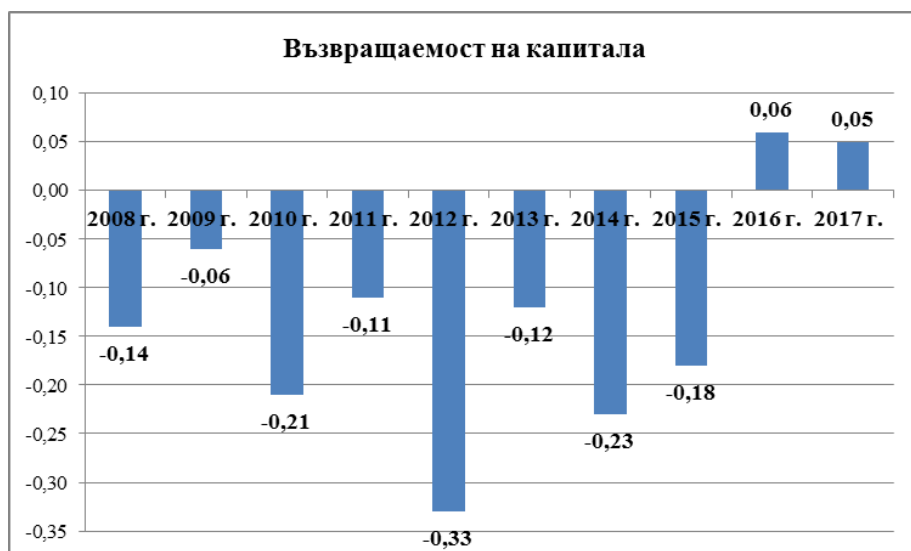


Фиг. 3. Печалба на лечебното заведение в хил. лева за периода 2008 – 2017 г.

Собственият капитал на компанията е текущата сума на парите вложени, в т.ч. и реинвестирана печалба, от нейните собственици. Възвръщаемостта на капитала показва каква стойност се генерира срещу всеки вложен лев. Пред всеки инвеститор стоят различни алтернативи за влагане на неговите пари. Възвръщаемостта е изключително важен показател, който формира инвестиционните решения. Възвръщаемостта на капитала следва кривата на изменение на нетната печалба на Пета МБАЛ - София ЕАД.

Екипът от служители на компанията и неговата организация на работа са от голямо

значение за ефективността. По-ефективните компании успяват да постигнат повече с по-малко. Този показател позволява откриването на интересни разлики между две компании с подобна дейност, но с различен размер. Би трябвало във всеки бизнес по-големите компании да имат икономии от мащаба и да имат по-високи приходи на служител, но това не винаги е така на практика. Той е особено важен при анализа на компании, в които активите записани в баланса не са от голямо значение за генериране на приходи, защото се разчита повече на екипа или на технологиите



Фиг. 4. Възвращаемост на капитала на лечебното заведение през периода 2008 – 2017 г.

Пета МБАЛ - София ЕАД има ниски приходи на служител. Въпреки това има ясно изразена тенденция към покачване на този

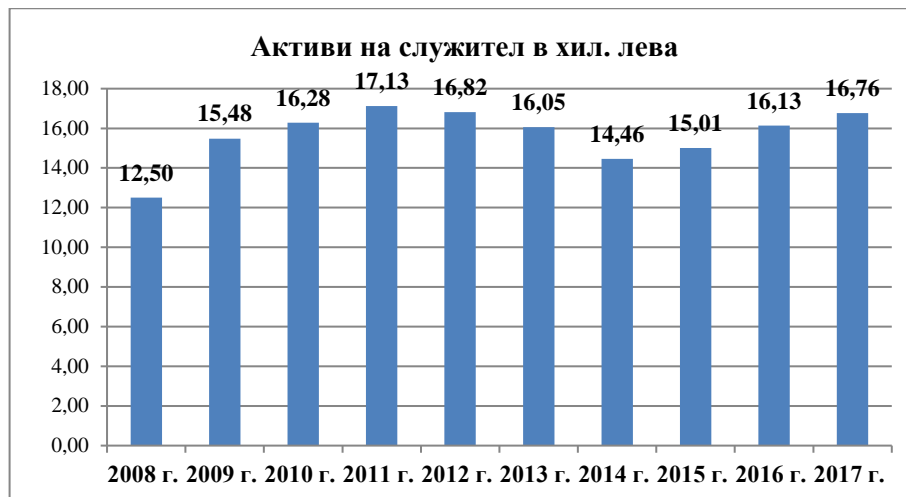
показател и особено през последните три години (фиг. 5.).



Фиг. 5. Приходи на служител на лечебното заведение през периода 2008 – 2017 г.

Показателят активи на един служител показва как са разпределени основните ресурси на компанията: служителите и общата сума на активите. С други думи, колко машини, инструменти, сгради, работен капитал и т.н., измерени в лева, са нужни на всеки служител, за да си върши работата. Ниска стойност може да е индикатор на ефективна работа, но също така може да показва и прекалено голям брой служители. Затова, този показател трябва

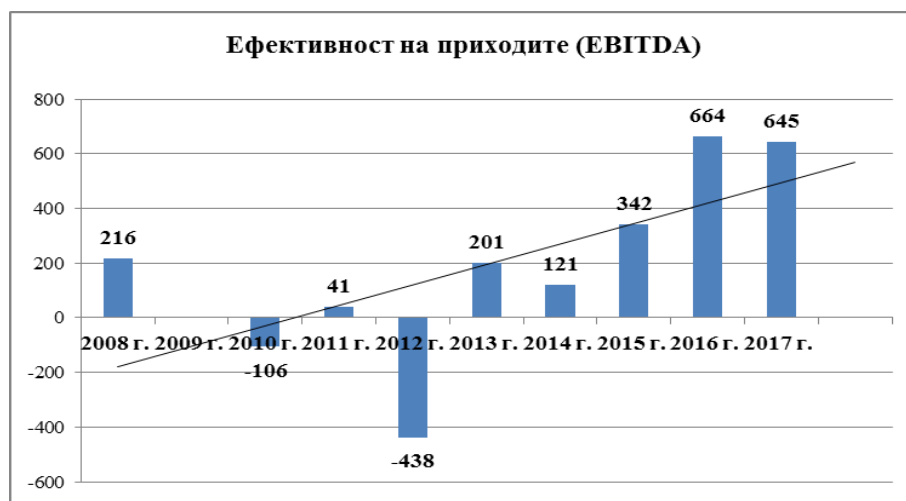
задължително да се разглежда заедно с останалите показатели за ефективност в тази секция. Пета МБАЛ - София ЕАД има ниска стойност на активи на един служител като през анализирания период най-ниската стойност е 12,5 хил. лева на един служител, а най-високата е 17,13 хил. лева на един служител като през последните три години имаме ясно изразена възходяща тенденция (фиг. 6).



Фиг. 6. Активи на служител на лечебното заведение през периода 2008 – 2017 г.

Освен нетната печалба, другият много използван измерител на ефективността е печалбата преди разходи за лихви, данъци и амортизация (англ. EBITDA). Предимството на EBITDA е, че изчиства ефекта от няколко фактора, които не са изцяло под влиянието на управленския екип. Това позволява да се направи по-обективна оценка на неговия успех.

Премахването на тези фактори позволява и по-добро сравнение на няколко компании за способността им да извличат стойност от пазара. Печалбата преди разходи за лихви, данъци и амортизация на Пета МБАЛ - София ЕАД има сравнително ниски стойности през периода 2008 – 2017 г., но като цяло тенденцията е към повишаването ѝ (фиг. 7).



Фиг. 7. Ефективност на приходите (ЕБИТДА) през периода 2008 – 2017 г.

Показателят задлъжнялост показва до колко активите на структурата са финансирани със собствения капитал на собствениците или чрез други източници, например краткосрочни задължения към доставчици или банков кредит. По-добре управляваните бизнеси успяват да използват не само собствен капитал за финансиране, а и тези други алтернативи, които често са по-евтини. Прекаленото привличане на средства от такива източници, обаче повишава риска от фалит, защото бизнеса трябва да може да обслужва разходите свър-

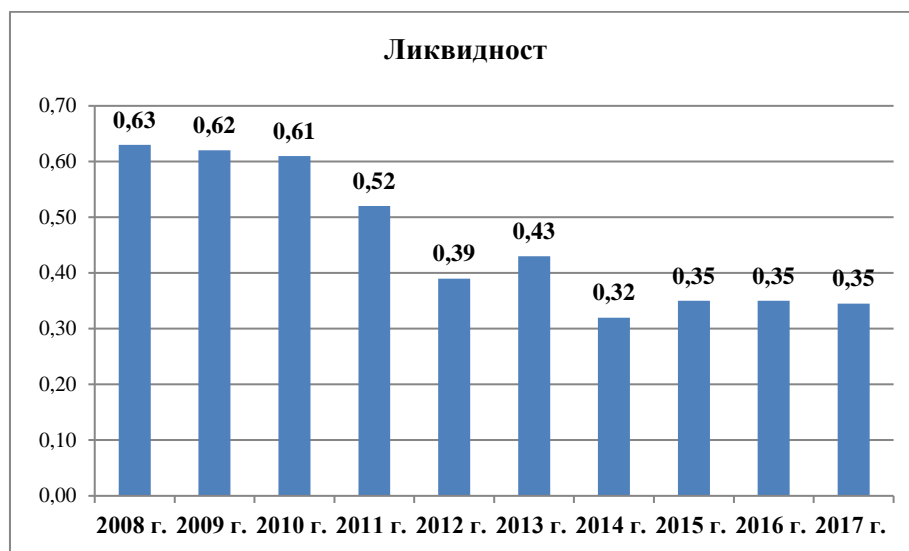
зани с тези източници на средства. Затова и този показател е един от най-важните индикатори за възможността на компанията да посреща своите задължения. През анализирания период 2008 – 2017 г. даните показват сериозен спад. Показателят задлъжнялост е в размер, говорещ за изключително ниското ниво на активите на Пета МБАЛ - София ЕАД, финансирани със собствения капитал. Съществува потенциална опасност в даден момент да не могат да се посрещат краткосрочните задължения на дружеството.



Фиг. 8. Собствен капитал спрямо активи на лечебното заведение през периода 2008 – 2017 г.

Ликвидността показва способността на структурата да посрещне текущите си задължения с текущите активи, тоест дали тя е ликвидна. Това съотношение е много съществен показател, защото компаниите фалират, когато не могат да посрещат краткосрочните, а не дългосрочните си задължения. Когато показателят е по-малък от 1, съществуват потенциални проблеми пред компанията, които трябва да се изследват задълбочено.

Ликвидността на Пета МБАЛ - София ЕАД бележи значителен спад през периода 2008 – 2017 г. Показателят е значително по-малък от 1 което е показателно, че лечебното заведение трудно може да посрещне текущите си задължения с текущите активи и биха могли да възникнат потенциални проблеми (фиг. 9).



Фиг. 9. Ликвидност на лечебното заведение през периода 2008 – 2017 г.

Заклучение

От направения финансов анализ можем да заключим, че ПЕТА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ – СОФИЯ ЕАД е лечебно заведение с дългогодишни традиции. Понастоящем болницата е сто процента общинска собственост, оборуд-

вана е със съвременна апаратура, разполага с квалифицирани специалисти и определено може да се твърди, че заема водещо място в системата на столичното здравеопазване.

Според критериите – годишен оборот и/или стойност на активите и средносписъчен брой на персонала, дружеството се определя

като средно предприятие. През проучвания десетгодишен период са налице негативни тенденции по отношение на изследваните показатели. Размерът на приходите на лечебното заведение през изследвания период варира в границите между 9 944 хил. лева и 12 355 хил. лева. Дружеството постига положителен финансов резултат едва през последните две години. Възвръщаемостта на капитала следва кривата на изменение на нетната печалба на болницата. Болницата има ниска стойност приходите и активите на един служител, на печалбата преди разходи за лихви, данъци и амортизация, на задлъжнялост и на ликвидност.

От всичко това можем да заключим, че ръководството на ПЕТА МНОГОПРОФИЛНА БОЛНИЦА ЗА АКТИВНО ЛЕЧЕНИЕ – СОФИЯ ЕАД е поставено пред сериозни предизвикателства – да реши натрупаните проблеми и чрез умело управление на ресурсите, както и с подкрепата на Столична община да изведе лечебното заведение на полагащото му се място в структурата на столичното здравеопазване.

Литература

1. Вълева К. Финансово управление на предприятието, <http://kvaleva.com/>

2. Закон за лечебните заведения.

3. Златанова, Т., Цв. Петрова-Готова, Н. Попов, Д. Щерева-Тзунни, Р. Янева, Икономика на здравеопазването, ГорексПрес, С., 2017.

4. Семов Н., Н. Попов, Икономически анализ на университетската многопрофилна болница за активно лечение „Свети Георги“ ЕАД, Сборник доклади от Втора научна конференция с международно участие „Здравето – предизвикателство пред специалистите по здравни грижи“, гр. Враца, 29-30 ноември 2018 г., изд. МУ-София Централна медицинска библиотека 2019, с.111-117.

5. Gonchev V., Problems in the qualification of the healthcare managers in Bulgaria, Public Health and Health Care in Greece and Bulgaria – the Challenge of Cross-border Collaboration, Athens 2010, p. 753-758.

6. www.5mbal-sofia.com

Проф. Николай Попов, дм
Проф. д-р Тихомира Златанова, дм
ФОЗ при МУ-София
Катедра „Икономика на здравеопазването“
Адрес: ул. „Бяло море“ 8, 1527, София
e-mail: n.popov@fz.mu-sofia.bg



ПОВИШАВАНЕ ИНОВАЦИОННИЯТ ПОТЕНЦИАЛ НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ, ЧРЕЗ СТИМУЛИРАНЕ ГЕНЕРИРАНЕТО НА ИДЕИ ОТ СЛУЖИТЕЛИ

Петя Биолчева

INCREASING THE INNOVATION POTENTIAL OF BUSINESS ORGANIZATIONS, THROUGH THE STIMULATION OF GENERATION OF IDEAS BY EMPLOYEES

Petya Biolcheva

ABSTRACT: *The need to increase the innovation focus of business organizations in today's time is undisputed. Employing creativity in the organization is one of the ways to deliver better innovative results. The purpose of this paper is to present the final results of research, the internal motivation to generate ideas from employees in different business organizations. The paper outlines the need to create innovations within the organization as well as some methods that can be used to enhance creativity when the path of future innovations emerges. The empirical study covers a survey of business organizations from several sectors of the economy (information technology, banking institutions, educational institutions, commercial intermediaries).*

Key words: Internal innovations, Creativity, Methods of generating innovation

Въведение

За да оцелеят в настоящите конкурентни икономики в световен мащаб, организациите трябва да бъдат иновативни и да използват инструменти за управление допринасящи за тяхното развитие. Един добър начин за стимулиране на иновациите на фирмено равнище предполага насърчаването на новаторското и творческото мислене в служителите за индивидуалната им работа и работната среда, както и повишаване на идеите и инициативността им. Постигането на по-ползотворна работа на служителите дава осезаеми ползи, както и по-качествен продукт, по-мотивиран персонал, по-ниски разходи, по-високи продажби, по-високи нива на морал и лоялност.

В основата на всеки бизнес стоят хората, не само тези, чиито работа е свързана с изследване и разработване на нови идеи, но и всички останали при чиято оперативна дейност може да се търси развитие на отделни процеси, продукти и услуги. Настоящият материал изследва необходимостта от развитие на идеи за иновации вътре във всяка организация, използвайки креативността на служителите от различни йерархични равнища. Поставено е ограничението да бъдат представени някои методи стимулиращи креативността и повишаващи генерирането на идеи от вътрешни източници. Не се разглежда

многообразието от различни стимули провокиращи заетите да генерират идеи за иновации.

Проблем, наблюдаван при множество бизнес организации е, че не използва вътрешният капацитет, за да се развива бизнеса по иновативен и конкурентен начин. В голямата си част бизнес организациите залагат на въвеждане на иновативни продуктови технологии, които провокират изменения в бизнес процесите. Целта на разработката е на база емпирично проучване да се установи доколко различни бизнес организации стимулират генерирането на иновации от служителите си, какви методи за това се използват и какъв е подходът за стимулиране на ангажираността на заетите в иновативното им представяне.

1. Необходимост от развитие на вътрешни иновации

Защо е необходимо да се въвеждат вътрешни иновации и какви са ползите от това? В стремежа си да отговори на конкурентните изисквания на пазара всяка организация трябва да намери своите предимства и да демонстрира уникалност. Кой ако не фирменият персонал познава най-добре производствените процеси, продукти и предлаганите услуги? Използването на вътрешните източници (персонала), като източник на идеи за иновации,

гарантира най-лесно и целенасочено развитие на иновативният продукт или услуга.

Идеите за иновации идват от вътрешните източници в организацията понякога са резултат от работа на отдели по развойна дейност, чиято основна задача е съсредоточена в развитието на нови продукти, друг път от маркетинговите отдели, които търсят нови начини за привличане на клиентското внимание, трети път от мениджмънта, който желае да осигури дългосрочни перспективи на организацията. На практика се оказва, че от развитие и въвеждане на иновации се нуждае всяка една фирмена дейност, политика и процес. Това предполага, че иновации са необходими на всяко равнище, на всеки работен етап и процес тоест, всеки служител е от значение при следването на иновационната бизнес политика и създаването на конкурентни предимства в организацията. По тази причина е необходимо развитието на фирмена култура по отношение на служителската креативност.

Въпросите с творческото мислене са обект на множество научни разработки още през 1926г., в книгата си "Изкуството на мисълта" [1] Улолас, дефинира основните етапи на творческото мислене, които той определи като: 1 подготовка (подготвителна работа по проблем, който фокусира индивида), 2 инкубация (където проблемът се развива на подсъзнателно ниво), 3 осъзнаване (творческият човек получава „чувство“, че решението е на път), 4. прозрение (творческата идея избухва в съзнателно съзнание).

Множество изследвания подкрепят необходимостта от развиването на фирмена култура по отношение на стимулиране на иновационното мислене на служителите. Според Darragh-Jeromos [2] в бизнес организациите трябва да се интегрира система за предложения и идеи на служителите, като част от организационната култура. Общата цел на системата за предложения е да се постигне по-голямо участие на служителите, което в крайна сметка води до по-големи осезаеми ползи като разходи спестявания и по-високи продажби и нематериални ползи като по-високи нива на морал. [3]

Стоун [4] е на мнение, че служителите имат идеи, независимо дали околната среда е благоприятна или не. Служителят няма да представи идеята си, ако околната среда не е стимулираща и не би срещнал подкрепа. Затова организациите трябва да имат стимули, които са проактивни, така че служителите да

чувстват, че представянето на техните използвани идеи ще бъде възнаградено. Стимулите осигуряват много директно послание към служителите и те определят тяхното поведение при постигане на целите и по-конкретно в а генериране на идеи.

Общоизвестна е тезата, че стимулирането на иновационното поведение на служителите би могло да бъде провокирано, чрез материални стимули, което поставя известни бариери пред част от мениджърите. Истината е, че освен от материални стимули възможността за признание, за издигане в кариерата би мотивирало участието на всеки служител да даде добра идея. Стимулирането на иновационното мислене би могло да бъде резултат от фирмената политика в областта на иновациите. Участието в различни обучения, като част от процеса на развитие също повишава потенциала на заетите в организацията. За мотивацията на служителите, да генерират идеи пише Андреас Хартман, според който, служителите са мотивирани да надхвърлят определената за тях роля и да се включат в спонтанни и иновативни дейности, ако имат силна идентификация с организацията. Организационната култура играе ключова роля в мотивирането на иновационното поведение, тъй като тя може да създаде ангажимент сред членовете на организацията по отношение на вярата в иновациите. Организационната култура, може да мотивира нови решения и иновативни подобрения и най-вече предотвратява загубата на идеи в ежедневния бизнес и в организацията. [5]

2. Методи за генериране на идеи

В теорията и практиката са познати множество методи и техники, благодарение на които може значително да се повиши иновативната насоченост на бизнес организациите. Част от тях са насочени към използване на креативността на служителите. По този начин се стимулира процеса на търсене и изразяване на нови идеи, които са различни от установения (традиционния) модел на мислене. Според Сантрок [6], креативността е „способността за мислете по нов и необичаен начин, благодарение на който се достига до уникални решения на сложни проблеми. Важно условие е, че всички методи за повишаване на креативността трябва да бъдат ясни и отворени за всички участници, екипи в организацията. Служителите от всички нива

трябва да участват в проектиране на система за генериране на идеи. Стимулирането на служителите за включване в този процес трябва да се организира още от началните етапи, в които организацията обучава нови служители [7].

Сред най-използваните методи, стимулиращи генерирането на идеи за иновации са :

Мозъчна атака /Brainstorming/

Мозъчната атака е техника за групова или индивидуална креативност, чрез която се улеснява процеса по намиране на решение на специфичен проблем. Цели се събират на списък от идеи, които спонтанно са възникнали в членовете на екипа [8]. Брейнстормингът се използва за различни групови сесии за генериране на идеи, като в днешно време има множество разновидности и модификации. Целта на мозъчната атака е да се създаде среда, в която група като цяло взема решения. По този начин се търси достигането до възможно най-голям брой предложения без ограничения по отношение на творчеството и въображение. На следващ етап предложенията могат да бъдат събрани, комбинирани, разширени, прецизирани и приоритизирани, в зависимост от конкретни изисквания. Основните етапи, през които преминава мозъчната атака са:

- 1) обявяване на темата, важноста ѝ и нейните цели;
- 2) генериране на идеи, формули, решения и др. от всички участници;
- 3) приключване на сесия за мозъчна атака, когато експертите смятат, че групата е издала относително достатъчно количество данни, необходими за решаване на обсъждания проблем;
- 4) оценка на данните и изготвяне на заключения за решаване на темата.

В процеса на провеждане на мозъчна атака се цели намаляването на задръжките на участниците в екипа, като по този начин се стимулира генерирането на нови идеи. Насърчава се комбинирането и подобряването на идеите. [9].

Мозъчната атака е широко използвана в практиката и има множество модификации и приложения. Такава е Метод 635 – Brainwarning, в чиято основа е мозъчната атака на 6 човека, които дават по 3 предложения за решаване на проблема, в рамките на 5 минути. На следващия етап всеки от участници-

те доразвива, или модифицира идеите на останалите.

Ментални карти /MIND MAPS/

Това е техника за генериране на идеи посредством визуализация на образи. Човешкото съзнание достига по-лесно до формулиране на идея за разрешаване на даден проблем, ако има визуален поглед върху всички акценти, направления и алтернативи. Използването на ментални карти предполага преминаването през следната последователност:

- 1) Формулирането на проблема и изграждане на неговата визуализация (посредством образ или текстовото му записване).
- 2) Формиране на основни теми или категории под формата на клонове свързани с основното изображение. Всеки клон се обозначава с ключова дума или изображение.
- 3) Към всеки основен клон се обозначават по-малки клонове, които произтичат от съответната категория [10]. Добавянето на клонове е необходимо докато се достигне до пълно и обстойно описание на всяка категория с всички произтичащи от нея проблеми и следствия.
- 4) Анализ на „картината“ от всички гледни точки в нейната цялост. По този начин много по-лесно се установяват взаимовръзки и се стига до решения.

Метод „Шестте мислещи шапки“

За стимулирането на креативността и повишаването на иновативните идеи могат да се използват различни подходи свързани с цветознанието. Цветовете и използването им дават отражение върху усещанията на хората. Те могат да бъдат използвани целенасочено при изграждане на интериорни решения в организацията. На тяхна база Едуард Де Боун развива методът на „шестте мислещи шапки“. Методът предполага групово конструктивно мислене, което да е кооперативно и паралелно. [11] В хода на творческия процес Боун предлага използването на шест шапки с различни цветове, символизиращи различни типове мислене. Бяла – безпристрастно поставяне на цифрите и фактите, черна – отрицателни страни и рискове, жълта – положителни моменти, зелена – нови идеи, червена активна емоционална реакция, синя – обобщаваща реакция.

Метод SCAMPER

Този метод позволява да стигнем до решение как от нещо съществуващо да получим нещо ново и рационално. Аббревиатурата на метода подсказва как може да бъде извърше-

на трансформацията и да се стигне да иновативни решения. [12] По-точно: S /substitute/ замяна на нещо от съществуващият продукт, процес или услуга с нещо друго, което би било по-подходящо; C /combine/ комбиниране това е процесът на избистряне или комбиниране с нови или неизползвани до момента продукти или услуги; A /adapt / адаптиране, е процес на акцентирание и адаптация, приспособяване по начин, който да бъде възможно най-ефективен; M /modify/ промяна се отнася до настройване, оформяне и изграждане; P /put in other use/ намиране на ново приложение на употреба, или използване по друг начин; E /eliminate/ премахване, намаляване на всичко излишно и оптимизиране по отношение на размери и други параметри; R /reverse, rearrange/процесът на реорганизиране. Този метод спомага за повишаване на креативността, и избистряне на идеите, като се подобряват значително свойствата на съществуващите продукти, процеси или услуги.

Освен посочените методи в теорията и практика са познати множество други, като: морфологичен анализ, капан за идеи, синергетика, принудителен анализ, фокусирано групово интервю и множество други.

Независимо от използваните методи трябва да бъде ясно, че моментите, в които бизнес организациите генерират идеи за иновации са различни. В най-добрия случай става въпрос за инвестиции в иновации, които са плод на различни форми на вътрешно финансиране, или използване на безвъзмездна финансова помощ от различни програми за развитие. Но трябва да се има предвид, че не винаги ситуацията налага значителна необходимост от промяна на съществуващия начин на работа са благоприятни. Случаите на силни финансови сътресения и кризи провокират необходимостта от спешна необходимост от иновации, която да извади организацията от сътресението, в което се намира. Трябва да се има предвид, че ситуацията с високо ниво на стрес и напрежението при генериране на идеи водят до коренно различни решения, в сравнение със генерирането на идеи от същите служители в една балансирана и хармонична среда. Изводите, които могат да бъдат направени, са че процесът на създаване на иновации на равнище бизнес организация трябва да бъде непрекъснат, като възможностите за усъвършенстване на продуктите, процесите, управлението, услугите трябва да си използват в пълния си капацитет, без да се подце-

нява участието на който и да било служител, независимо от неговото равнище в йерархията на организацията.

3. Методология на изследването

Методологията на изследването се основава на извършения литературен анализ и е организирана под формата на анкетно проучване. Анкетното проучване е проведено, чрез структуриран онлайн въпросник, осигуряващ анонимност на отговорите и неприкосновеност на личното мнение. Респонденти са служители от различни йерархични нива в бизнес организации, с различен предмет на дейност. Емпиричното проучване е проведено през м. Март и Април 2019 година.

Въпросите в проучването са свързани с наличието на фирмена политика по отношение на стимулирането на иновативно мислене сред заетите. С него се цели да се определи кои от посочените по-горе методи се използват в бизнес организациите и дали те разбират необходимостта от вътрешно генериране на идеи за иновации; до колко методите са полезни при осъществяване на дейността им.

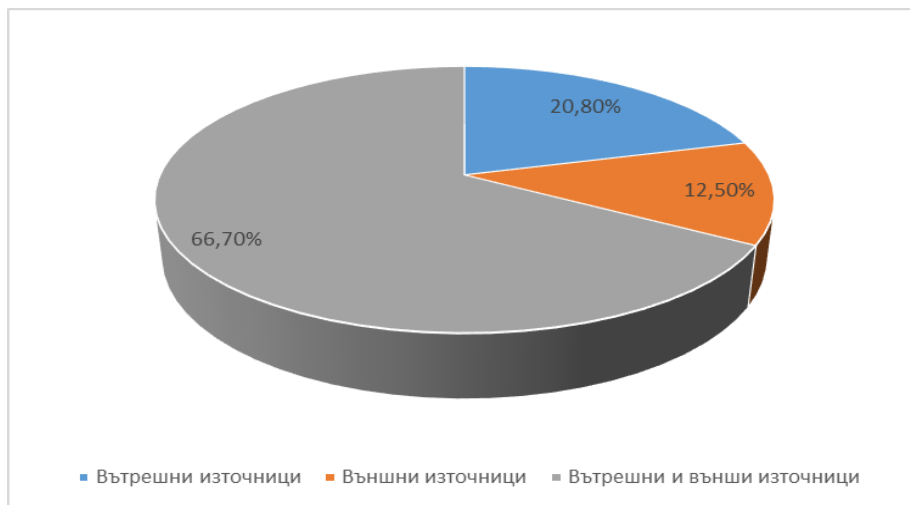
Въпросите са структурирани в затворен тип, с насочващи отговори, от които респондентите да изберат най-правилният за тях. Въпросите са групирани в седем основни направления (източници за иновации, фирмена политика, мотивация за създаване на иновации, използвани методи, провокация на иновации, източници на идеи за иновации, честота на въвеждане). Скалата на по-голямата част от въпросите е пет степенна даваща възможност на респондентите да изберат между отговорите „ категорично да, по-скоро да, трудно е да се каже, по-скоро не, категорично не.

4. Резултати от емпиричното изследване

Резултатите от емпиричното изследване са извършени на база информацията получена от 48-те изследвани бизнес организации. Според сферата им на дейност те са, разпределени като следва: 35,43% от организациите са свързани с информационните технологии; 14,6% телекомуникации; 18,76% фармация; 10,44% строителство и архитектура; 4,17% развлечения и 16,6% банкова дейност. Според големината им, по-голямата част от изследваните обекти са големи организации (43%), близо 30% са средни, и около 27% са малки, с персонал до 50 човека. От фигура 1. се вижда,

че бизнес организациите са добре настроени и имат доверие в развитието на собствените си идеи провокирани от източници вътре в организациите. Това доказва необходимостта от

стимулиране на служителите да генерират иновационни решения и приложението на различни методи, които могат да спомогнат този процес.



Фиг. 1. Източници на идеи за иновации в бизнес организациите

Изследването обръща внимание на фирмената политика по отношение на иновациите в организациите. Едва 8% от респондентите посочват, че имат ясно разписана политика за стимулиране на креативността на служителите. Наличието на подобна политика очертава правила и стимули, които провокират служителите от различни йерархични равнища в иновативно отношение. В близо 65% от изследваните фирми е налично усещането, че работната среда стимулира креативността на служителите да генерират идеи за иновации в различни отношения. Това е показателен признак, че българските бизнес организации променят стила си на работа и се стремят да повишат иновационния си потенциал, а от там и конкурентоспособността на организацията. Интересен е въпросът свързан с възнагражденията и оценяването на личният принос при създаване на иновативен продукт в изследваните организации. В значителна част от тях около 63% липсва изградена система за възнаграждаване или друг начин на стимулиране на служителите при даване на иновативни идеи за подобряване на продукт, процес или услуга. Едва в около 10% от изследваните организации подобна система е утвърдена и там се наблюдава и по-голяма активност от страна на служителите, по-голяма мотивация и съпричастност към постигане на фирмените цели. На следващо място въпросите засягащи фирмената политика

за иновации се фокусират върху наличието на антистимули, които по-скоро спират инициативността и креативността на заетите в бизнес организациите. Тук основно се застъпва въпроса свързан с неодобрението от страна пряк ръководител, когато служител има идея за реално подобрене на съществуващ продукт, процес или услуга. Близо 40% от респондентите са имали такива ситуации, след които креативността на служителите рязко е намаляла. Въпреки този процент изследването показва, че около 56% от всички респонденти се чувстват стимулирани да развият организациите си в иновативно отношение.

На въпроса „какво би Ви провокирало да бъдете по-креативни и да търсите различни начини за усъвършенстване на продуктите, процесите и услугите респондентите дадоха следните отговори. 29,2% биха се чувствали по-стимулирани ако получат по-високо заплащане; други 29,2% ако получават бонуси и различни придобивки при даване на иновативни решения; 27,1% при получаване на по-добро отношение и мотивация от пряк ръководител; 8,3% ако получат дялово участие във фирмата; 6,3% други условия.

По отношение на използваните методи за генериране на идеи посочени по-горе в настоящия материал може да се каже, че те намират място при генерирането на идеи за иновации в изследваните бизнес организации.

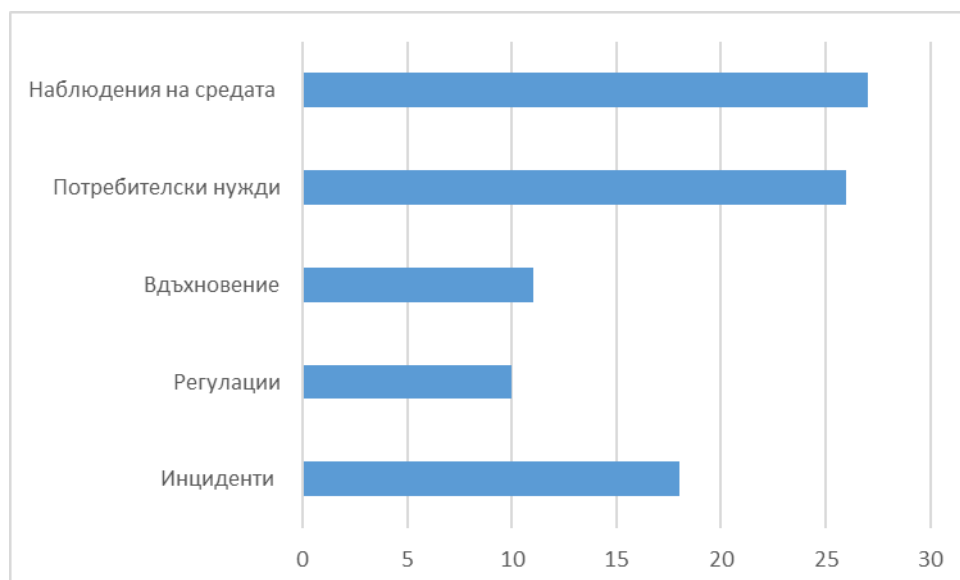


Фиг.2. Обобщен показател на фирмения стимул за генериране на идеи

Най-често прилаганият метод е Мозъчната атака, с различни негови модификации. Той е използван като основен при разрешаване на сложни проблеми изискващи иновативни решения при около 56% от респондентите. 33% от фирмите прилагат SCAMPER, като разчитат, чрез него да направят трансформация на нещо съществуващо до степен, в която ще получат иновативно решение. Все още навлизащ в бизнес организациите е методът на Менталните карти. Въпреки добрите резултати,

които дава той е използван от едва 23% от респондентите.

Какво провокира генерирането на идеи за иновации в отделните бизнес организации е поредният въпрос, на който се потърси мнението на респондентите. Както е показано на фиг.3. най-често генерирането на идеи е провокирано в отговор на наблюденията на средата, това, което правят другите и стремежът на организациите да запазят конкурентно равнище в отрасъла им.



Фиг.3. Източници, които провокират генерирането на идеи в организациите

Друго, което ги провокира е обратната връзка с потребителите и стремежът им да задоволят нуждите им в възможно най-голяма

степен. Разбира си не бива да бъдат подценявани случаите на инциденти, които изискват

бърза реакция и постигане на ефективни решения.

Интерес буди и въпросът коя част от служителите са най-креативни. Респондентите, споделят, че източниците на идеите за иновации се генерират в организациите независимо от позицията на отделните служители. Въпреки това в най-голяма степен иновативни идеи да дали мениджърите на организациите, следвани от експертно създадени екипи от всички звена, разрешаващи проблеми засягащи организациите; различните специализирани звена генериращи идеи според собствената си дейност и специализация; различни експерти.

В заключение на емпиричното изследване може да се каже, че изследваните бизнес организации имат относително добро иновационно представяне, като около 30% от тях въвеждат значими иновации повече от два пъти годишно.

Заклучение

В заключение може да се каже, че бизнес организациите постепенно променят фокуса си въвеждане на само външни иновации, към използване на вътрешни такива. Служителите на всички равнища се чувстват относително стимулирани да генерират идеи за иновации. Въпреки това все още липсва практика за създаване на политика за стимулиране на креативността на служителите, както и обучения в тази посока. Постепенна промяна на фирмената култура в отношение стимулиране креативността на служителите ще доведе до въвеждане на повече вътрешни иновации, подобри конкурентни позиции и постигане на дългосрочна устойчивост.

Литература

1. Wallas, G., (1926) The Art of Thought available:<http://isbningpire.com/pdf123/offer.php?id=1910146056>
2. Darragh-Jeromos, P. 2005. A suggestion system that works for you. Super Vision, Vol. 66, Issue 7, p. 18
3. Crail, M. 2006. Fresh ideas from the floor. Personnel Today, June 20, 2006, p. 30.
4. Stone, R. J. 2008. Human resource management. 6th edition. John Wiley and Sons, Australia Ltd

5. Hartmann, A., 2006, The role of organizational culture in motivating innovative behaviour in construction firms, Browse Journals & Books Construction Innovation, Vol 6, Issue 3

6. Santrock, J. (2004). Life-span development. New York, NY: McGraw Hill

7. Plessis, A, Marx, A., Wilson, G., 2008, Generating Ideas And Managing Suggestion Systems In Organisations: Some Empirical Evidence, DuPlessis, available: [https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/10145/DuPlessis_Generating\(2008\).pdf?sequence=1](https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/10145/DuPlessis_Generating(2008).pdf?sequence=1)

8. Litcanua, M., Prosteana, O., Orosa, C., Mnerieb, V.,2015, Brain-Writing Vs. Brainstorming Case Study For Power Engineering Education, Procedia - Social and Behavioral Sciences 191 p.387

9. Dumitru, I. & Ungureanu, C. (2005). Pedagogy and psychology education. Bucharest: Cartea Universitara Publishing House (in Romanian)

10. Budd, J., Mind Maps As Classroom Exercises, 2004, Journal Of Economic Education, available: <http://jbudd.csom.umn.edu/Mindmaps/2004-JEE-Mind-Maps.pdf>

11. Kenny, L., (2003) Using Edeard de Bono's six hats game to aid critical thinking and reflections in palliative care, International Journal of Palliative Nursing, Vol9 №3 p.107-108

12. Molina, B., Leitner, J., Garrett, M., Gladding, S., (2005) Making the Connection: Interweaving Multicultural Creative Arts Through the Power of Group Counseling Interventions, Journal of Creativity in Mental Health, Vol.3

Име на автора : Петя Биолчева

Университет: УНСС

Катедра: Индустириален бизнес

Адрес.1700 София, Студентски град "Хр. Ботев", УНСС

e-mail: p.biolcheva@unwe.bg



ДИНАМИКА В СТОЙНОСТИТЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА СТО- ЛИЧНИТЕ ОБЩИНСКИ БОЛНИЦИ В ПАЗАРНИ УСЛОВИЯ

Веселин Милев, Румяна Янева

DYNAMICS IN THE VALUES OF ECONOMIC INDICATORS OF METROPOLITAN MUNICIPAL HOSPITALS IN MARKET CONDITIONS

Veselin Milev, Romyana Yaneva

ABSTRACT: *The transformation of the ownership of the medical establishments and the inclusion of a health insurance payment (by contract) of the incurred expenses in the Republic of Bulgaria reveal the possibility of building a wide regulated market between public and private market players.*

The aim of the study is to present to the interested experts a comparative analysis of the main economic indicators between the individual multiprofile and specialized hospitals for active treatment in Sofia municipal healthcare in the conditions of the social market economy in a comparable graphic form.

Methodology: documentary method; economic analysis; comparative analysis; statistical methods - analysis of phenomena dynamics, graphical analysis to illustrate the results are applied.

Results and analysis: The change in the values of the main economic indicators for the activity of the municipal multiprofile and specialized obstetrics and gynecology hospitals of Sofia (capital) for the period 2015-2017 is presented graphically.

The main economic indicators of the activities of the medical treatments reflect the ratio of expenditures made by the medical institutions to the results of the activity (total number of patients, bed days, etc.), are used for evaluation of the economic efficiency of the medical institutions' activities and provide information about the "price" of a particular type of medical care.

Conclusions: For the observed three-year period, the decrease in the average expenditure for current maintenance of a medication day is the same, whereas in the group of multiprofile hospitals the total decrease in this indicator is by 13.1% and in specialized obstetrics and gynecology hospitals - by 6.6%, from where it can be judged that their managers have made efforts to deal with the uncontrolled prescription of medications.

Key words: economic indicators, metropolitan municipal hospitals, market conditions

Въведение

Съвременното здравно законодателство (Закона за здравното осигуряване, Закона за съсловните организации и Закона за лечебните заведения), прието през 1998 и 1999 г., прокарва пътя на една радикална и необходима реформа в здравеопазването на България. Трансформацията в собствеността върху лечебните заведения и включването на здравноосигурително заплащане (по договор) на извършените разходи разкриват възможността за изграждане на широк регулиран пазар между обществени и частни пазарни субекти. В държавните, общинските заведения и бюджетни организации се въвеждат квазипазарни отношения по пътя на договарянето с финансов източник за извършен обем дейност и качество на услугите. В асортимента на видовете пазарни

отношения запазва своето място и директният пазар на частни медицински услуги и здравни стоки без възстановяване на разходи. (Делчева, 2011)

Потребността за определяне и сравнение на икономическите показатели на болниците от една група е за ръководителите на стационарните заведения, за да направят съпоставка на болницата, която ръководят с другите болници от същата група, отговаряйки си на следните въпроси: Постигнат ли е максимален ефект от технологично необходимата комбинация от ресурси? Минимизират ли се разходите за единица дейност или единица здравен ефект? Натоваарва ли се относително капацитетът на отделния фактор за производство или на лечебното заведение? (Гладилов, Делчева, 2009)

Проблемът е особено актуален и за финансиращите институции - НЗОК, Столична община и Министерство на здравеопазването.

Както е известно, величината на финансовите разходи на различните групи болници е производна на преминалите през тях болни и извършените разходи за лечението на всеки един от тях. Затова анализът на тези разходи би могъл да посочи закономерностите и тенденциите в развитието на стационарната медицинска помощ и представлява интерес за болничния мениджмънт.

Средногодишните за дадените болници стойности се определят на базата на вече извършени през годината разходи. Те се използват за различни аналитични разработки. (Давидов, 2004)

Въпросите за ефективно здравеопазване винаги са стояли на вниманието на политиките в дадено общество. От друга страна, непрекъснатото нарастващите средства за здравеопазване поставят пред здравните ръководители проблема за едно икономически по-ефективно разпределение и изразходване на здравните ресурси. Този проблем е един от най-важните мотиви за бързото развитие на икономиката на здравеопазването. (Гладилов, Делчева, 2009)

Целта на настоящото изследване е да представи на интересуващите се експерти сравнителен анализ на основните икономически показатели между отделните многопрофилни и специализирани болници за активно лечение към Столично общинско здравеопазване в условията на социално-пазарна икономика в един съпоставим графичен вид.

Време на наблюдението: 2015-2017 г.

Материали и методи:

Използвани са емпирични данни от Официална годишна отчетна медико-статистическа документация на лечебните заведения за болнична помощ към Столично общинско здравеопазване.

Приложени са методите: документален метод; икономически анализ; сравнителен анализ; статистически методи – анализ на динамиката на явленията, графичен анализ за онагледяване на резултатите.

В настоящото проучване са включени лечебни заведения за болнична помощ към Столично общинско здравеопазване, както следва: многопрофилни болници за активно лечение – Първа МБАЛ – София, ЕАД; Втора МБАЛ –

София, ЕАД; Четвърта МБАЛ – София, ЕАД; Пета МБАЛ – София, ЕАД и специализирани акушеро-гинекологични болници за активно лечение - I САГБАЛ Св. София ЕАД и II САГБАЛ Шейново ЕАД.

Резултати и анализ на данните:

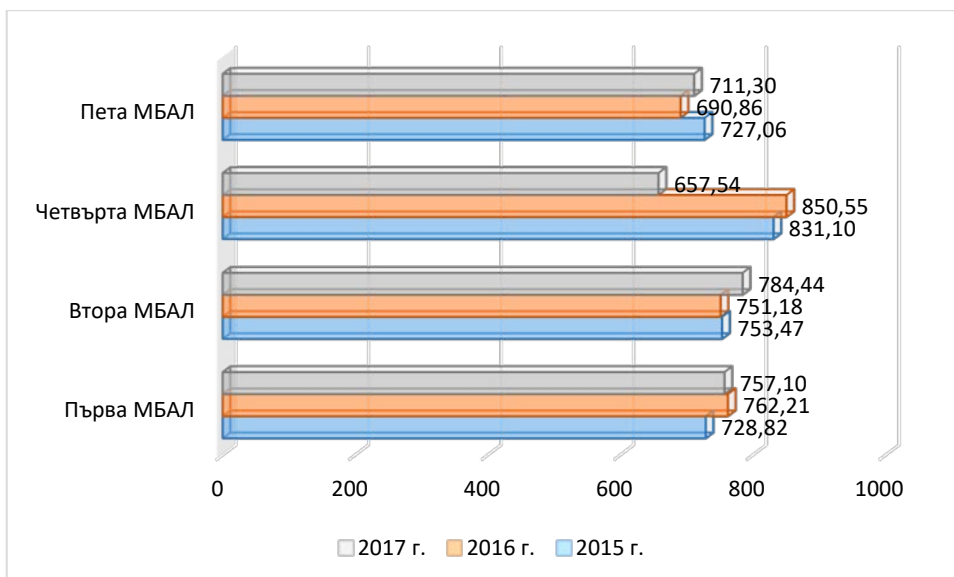
Столично общинско здравеопазване, чрез дирекция „Здравеопазване“ прилага политиката на Столична община в областта на здравеопазването, която цели *осигуряване на достъпна и качествена медицинска помощ, създаване на здравословни условия за отглеждане и възпитание на децата и учениците.*

Болничната помощ в гр. София се предоставя от многопрофилни и специализирани болници на общинско, регионално и национално ниво. (Концепция за развитие на Столичното общинско здравеопазване до 2020 г., 2014)

Анализът за използваемостта на ресурсите в здравеопазването може да включва голям брой показатели и различни методи. Тъй като здравната дейност е многофакторна по своята природа и много от резултатите не зависят изцяло от намесата на медицината, икономическият анализ на резултатността от даден фактор трябва да се осъществява при равни други условия. Например може да се заключи, че болница X е работила по-ефективно от болница Y чрез показателя „разходи за един преминал болел“, ако знаем, че тези две болници са сходни като структура, материална база, възможности и през тях преминава подобна комбинация от нозологични случаи и т.н. (Гладилов, Делчева, 2009)

Основните икономически показатели за дейността на лечебните заведения отразяват съотношението на извършените от лечебните заведения разходи към постигнатите резултати от дейността (преминали болни, реализирани леглодни и т.н.), използват се за оценка на икономическата ефективност на дейността на лечебните заведения и дават информация за „цената“ на определен вид медицинска помощ. (Давидов, 2004)

Изменението в стойностите на основните икономически показатели за дейността на общинските МБАЛ и САГБАЛ на София (столица) за периода 2015-2017 г., е представено графично (от фигура 1 до фигура 6).

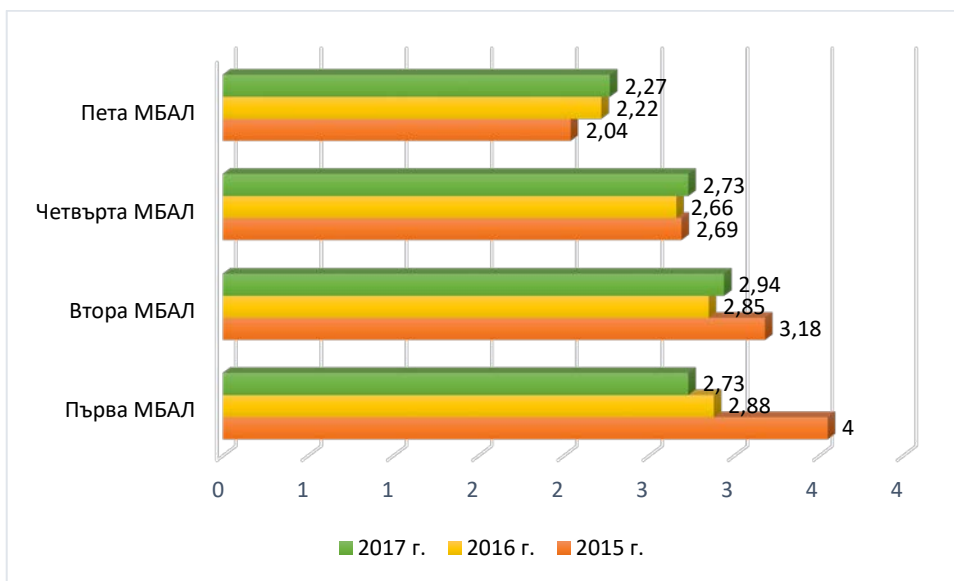


Фигура 1. Среден разход на един преминал болен на МБАЛ

От посочените данни се виждат разликите в стойностите на основните икономически показатели между различните болници от разглежданата група.

При *среден разход на един преминал болен* за тригодишния период значително намаление с приблизително 21% в стойностите се

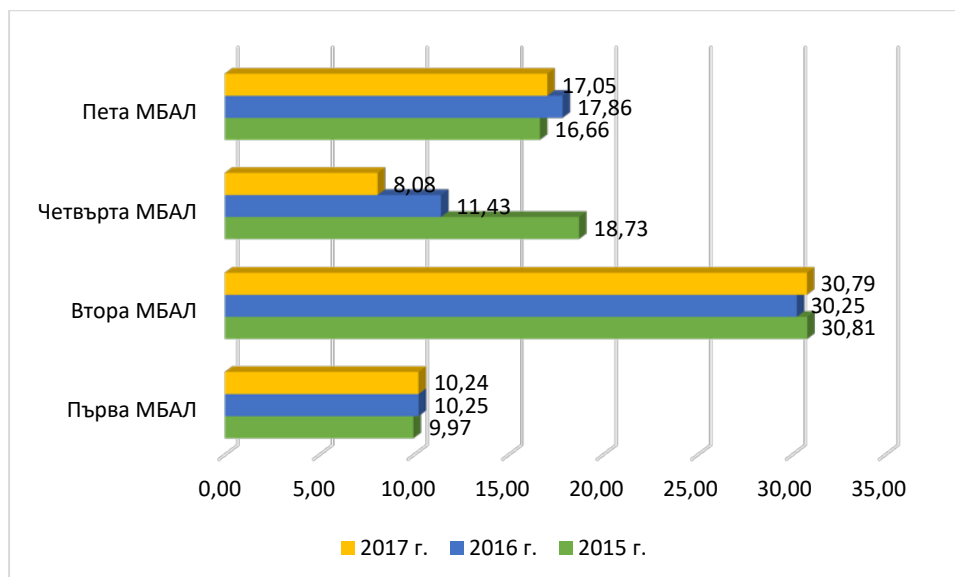
наблюдава при Четвърта МБАЛ, или от 831 спада на 657 лв. Спадът е и при Пета МБАЛ с 2,1%. Стойността на този индикатор при Първа и Втора МБАЛ София бележи слабо увеличение, съответно с 4,1 и 3,9%. Общо за всички МБАЛ има намаление от 760 на 727 лв. - с 2,1%.



Фигура 2. Среден разход на един храноден на МБАЛ

Впечатление създава силното намаление в стойностите на индикатора *среден разход за един храноден* за Първа МБАЛ с 31,8%. За същия период се наблюдава намаление в този индикатор и при Втора МБАЛ със 7,5%. За Пета МБАЛ София е характерно нарастване на относителния

дял при показателя с 11,3%, а при Четвърта МБАЛ нарастването е минимално – само с 1,5%. Като цяло тенденцията за всички МБАЛ е към намаление, което е 7%, или от изразходвани 2,87 лв. през 2015 г. спадат на 2,67 лв. през 2017 г.



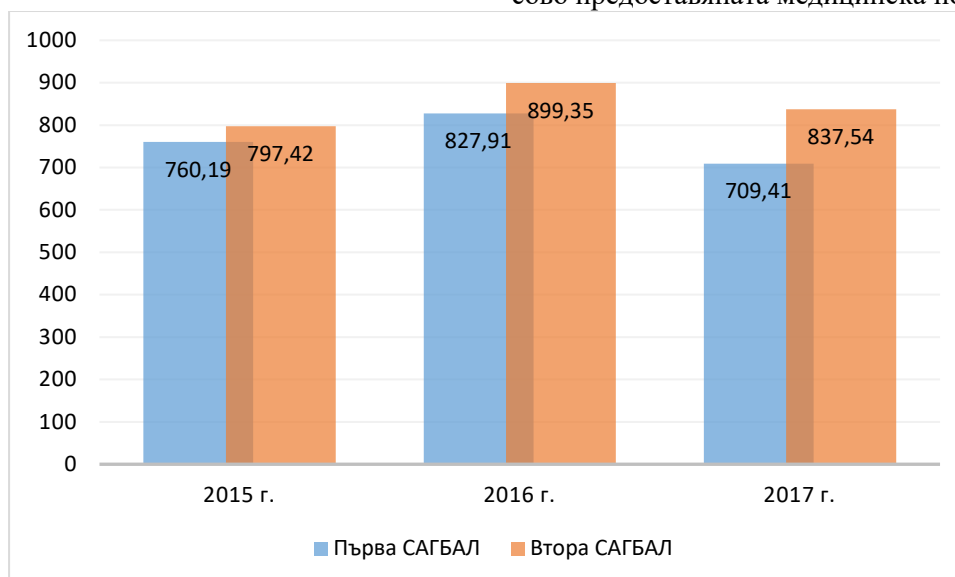
Фигура 3. Среден разход на един лекарствен на МБАЛ

По отношение на показателя *среден разход на един лекарствен* наблюдаваме следните данни: Драматично с 57% намалява стойността му в Четвърта МБАЛ. При останалите болнични лечебни заведения от разглежданата група има много бегла разлика. За тригодишния период групата на МБАЛ завършват общо с намаление при този индикатор с 13,1%.

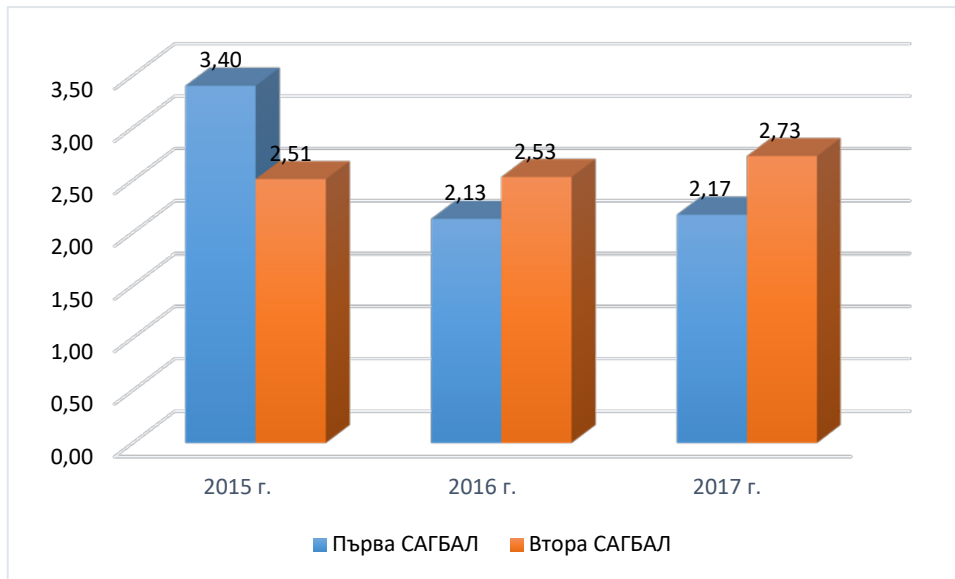
За другата разглеждана в настоящото проучване група болници за активно лечение – САГБАЛ наблюдаваме подобни тенденции при изменението на икономическите показатели.

Стойността на показателя *среден разход на преминал болен* намалява през 2017 г. с 6,7% при Първа САГБАЛ. Тенденция на повишение с 5% бележи във Втора. Общо има намаление за двете болници с 0,7%.

Величината на разходите за индикатора „среден разход на един преминал болен“ и нейния анализ дават информацията за пропорциите в разпределението на финансовите средства между различните видове болници. Тя е базата за по-точното и обосновано предвиждане на бъдещите потребности от финансови средства за обезпечаване дейността на най-масово предоставяната медицинска помощ.



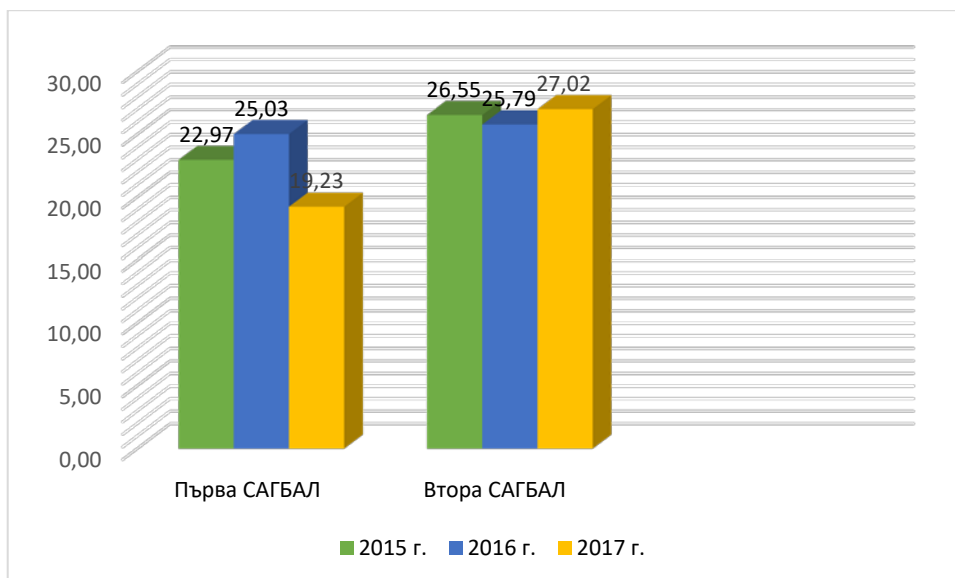
Фигура 4. Среден разход на един преминал болен на САГБАЛ



Фигура 5. Среден разход на един храноден на САГБАЛ

Силно впечатление създава намалението с 36% на показателя *среден разход на един храноден* при Първа САГБАЛ. За разлика от нея във Втора САГБАЛ „Шейново“ стойността на

индикатора нараства с близо 9%. Намаление с 16,7 на сто е характерно за групата наблюдавани САГБАЛ.



Фигура 6. Среден разход на един лекарствен на САГБАЛ

По отношение на показателя за *среден разход на един лекарствен* наблюдаваме следните данни: При Първа САГБАЛ „Света София“ намалява от 22,97 лв. на 19,23 лв., или изразено като относителен дял - с 16,3%, докато при Втора САГБАЛ „Шейново“ се наблюдава съвсем слабо повишение с приблизително 2%. Общото намаление при тази група болници е с 6,6%.

Изводи

1. За наблюдавания тригодишен период впечатление създава намалението на средния разход за текуща издръжка на един лекарствен, като в групата на МБАЛ общото намаление при този индикатор е с 13,1%, а при САГБАЛ – с 6,6%, от което може да се съди, че

ръководствата им са положили усилия за справяне с неконтролируемото изписване на медикаменти.

2. Висок е относителният дял на намалението на разходите за един храноден при специализираните акушеро-гинекологични болници – с 16,7%.

3. В условията на пазарна икономика изследваните данни за средна стойност на един преминал болен могат да послужат за установяване на национално равнище на средни стойности – общо и по отделни групи лечебни заведения за болнична помощ, които да послужат за планиране на разходите, както и за търсене на възможности за компенсационни добавки към тези стойности. Такива компенсационни добавки биха могли да отразят именно наличието на определени „индивидуални“ фактори във всяка отделна група болници.

Литература

1. Гладилов, Ст., Е. Делчева. 2009 *Икономика на здравеопазването*. София Princeps.
2. Годишни отчети на общинските болници към Столично общинско здравеопазване 2015-2017
3. Грива, Хр., Ст. Христова, Т. Чолакова. 2000 *Здравни индикатори*. София, НЦЗИ.

4. Давидов, Б. 2004 *Болнична икономика*. София, Св. Климент Охридски.

5. Делчева, Е. 2011 *Здравна икономика*. София, УИ „Стопанство“.

6. Златанова, Т., Р. Златанова-Великова, С. Великов, 2007 „Мениджмънт на капацитета и разходите за пациента в болницата“, *Здравен мениджмънт*, том 7, с. 44-48. 7.

7. Златанова Т., Цв. Петрова –Готова, „Решени и нерешени стратегически проблеми на финансирането на здравеопазването“, 2014, *Медицински меридиани*, 1, с.3-7

8. Концепция за развитие на Столичното общинско здравеопазване до 2020 г., 2014

Veselin Milev, MD,
Rumyana Yaneva, PhD
Assoc.prof. Department of Health Economics
Medical University – Sofia,
Faculty of Public Health
8 Bialo more str., Sofia 1527,
Bulgaria
veselin_milev1959@abv.bg
yaneva.1968@abv.bg



ВРЪЗКАТА „РАВНИЩЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРИЯ ↔ РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ“

Сабрина Калинкова

THE RELATION “BULGARIA’S COMPETITIVENESS LEVEL ↔ DEVELOPING OF BULGARIA”

Sabrina Kalinkova

ABSTRACT: *The following article focuses on the relation between competitiveness level of one national economy and the development (economic, social, and ecological) of the same national economy (country). In the research is used the information about the global competitiveness index, GDP, Human Development Index, World Happiness Index, as well as information for the social situation in Bulgaria. As a result of the research, the strength and direction of the relation between the competitiveness of the Bulgarian economy and the development of this economy will be presented and evaluated (if such a link exists).*

Key words: competitiveness, economy development, social development

Когато се говори за икономическо развитие на една икономическа система, неминуемо се стига до разглеждане на понятието конкурентоспособност. А самата конкурентоспособност е обект на изследвания за дълъг период от време. Във фокусът на тези изследвания присъстват различните разбирани на изследователите какво представлява конкурентоспособността, в какви аспекти може да бъде разглеждана, по какъв начин намира своето проявление, и най-вече кои са факторите, които влияят върху нея и по какъв начин тя повлиява на развитието на една държава.

Изследването на връзката между конкурентоспособност на една държава и нейното икономическо развитие изисква да бъдат представени особеностите на изследваните явления, както и показателите (същността и състава им), с които ще се изследват тези явления. След като това изясняване бъде направено, изследването се насочва към анализа на връзката, която съществува между равнище на конкурентоспособност на една държава и нейното развитие (икономическо, социално и екологическо).

Що се отнася до конкурентоспособността, въпреки множеството изследвания върху същността ѝ, все още не съществува една унифицирана дефиниция, която да представя конкурентоспособността. Самият Майкъл

Портър, който извежда дванадесет дефиниции за същността на националната конкурентоспособност твърди, че: „ясно е за мен, че няма приета дефиниция за конкурентоспособност“ [Портър, 1990]. Различните дефиниции разглеждат различните аспекти (т.е. различните посоки на проявление на конкурентоспособността), дължащи се не само на разнообразните процеси, протичащи в една икономическа система, но и поради различните равнища, на които може да се изследва конкурентоспособността (глобална, национална, регионална и/или фирмена) [Donchev, 2014].

Голяма част от изследователите на конкурентоспособността приемат, че тя се явява своеобразно доразвитие на идеите, разработени от Адам Смит, Давид Рикардо, Фридрих Шумпетер, Питър Дракър и т.н. На съвременния етап на изследване на явлението, като най-сериозна разработка следва да се посочи труда на Майкъл Портър „Конкурентното предимство на нациите“.

Въз основа на прегледа на различните дефиниции за конкурентоспособност, като водещи в настоящето изследване се възприемат следните дефиниции:

„Конкурентоспособността е възможността на страната да постига високо равнище на растеж на БВП“ [World Economic Forum, 1996];

- „Конкурентоспособността трябва да се оприличи с база, водеща до нарастване на стандарта на живот, осигуряване на работа за безработните и премахване на бедността“ [Competitiveness Advisory Group, 1995];

Както вече бе посочено, настоящето изследване се фокусира върху разглеждането на връзката „национална конкурентоспособност ↔ развитие на държавата“ от позиция, в която конкурентоспособността се явява фактор, оказващ въздействие (предопределящ) развитието на една нация. Въпреки това, изследователската коректност изисква, макар и много повърхностно, да се представи конкурентоспособността като следствие от протичането на процеси от икономически и/или социален характер.

Върху конкурентоспособността на една нация въздействие оказват икономически и социални категории като: валутни курсове, лихвени проценти, бюджетни дефицити, количество и качество на работната сила, производителност на труда, ресурсната осигуреност и ефективността, с която се използват ресурсите, правителствената политика, управленските практики и т.н. [Банкова, 2017] Без да се подценява тяхното въздействие (както посока и сила), в следващото изложение ще се разглеждат и анализират резултатите от това въздействие, изразени чрез равнището на конкурентоспособност на България.

За изследване на равнището на конкурентоспособността на България в настоящето изследване се използва информацията, предоставена от Световния икономически форум, ежегодно публикувана в „Доклад за конкурентоспособност в световен мащаб“. В докладите на Световната организация е заложено разбирането за конкурентоспособността като „група от институции, политики и фактори, които предопределят нивото на производителност в дадена страна“ [World Economic Forum, 1996].

Световният икономически форум изчислява конкурентоспособността по методология, която търпи еволюция и изменения, последните от които направени през 2005 г. Индексът на глобална конкурентоспособност на една нация се оценяват чрез показатели в 12-области, които се групират в 3 субиндекса – основни (фундаментални) изисквания; ускорители на ефективността; иновации и сложност на факторите.

Към субиндекс „основни (фундаментални) изисквания“ попадат показатели (със съот-

ветния относителен дял в субиндекса) в групи: институции - 25%; инфраструктура – 25%; макроикономическа среда – 25%; здраве и основно образование – 25%. В рамките на глобалния индекс на конкурентоспособността този субиндекс е с различни тегла, в зависимост от типа икономики, към които се прилагат. При икономиките, които разчитат на факторите този индекс е с тегло 0,6. За икономиките, които разчитат на повишаване на ефективността индексът е с тегло 0,4, а за икономиките, които разчитат на иновациите – 0,2.

Към субиндекс „ускорители на ефективността“ се формират групи от показатели със съответни тегла, както следва: висше образование и обучение – 17%; ефективност на пазарите и стоките – 17%; ефективност на пазара на труда – 17%; развитие на финансов пазар – 17%; технологична подготвеност – 17%; размер на пазара – 17%. И по отношение на този субиндекс различните икономики (в зависимост от степента и типа развитие) са налице различия в теглата им. При икономиките, които разчитат на факторите този индекс е с тегло 0,35. За икономиките, които разчитат на повишаване на ефективността индексът е с тегло 0,5, а за икономиките, които разчитат на иновациите – 0,5.

Към субиндекса „иновации и сложност на факторите“ попадат показатели в групи „сложност на бизнес процесите и стратегиите“ и „иновации“, всяка от които с тегло от 50%. Що се отнася до теглото на този субиндекс в глобалния индекс на конкурентоспособността, те са както следва: икономиките, които разчитат на факторите – тегло 0,05; икономиките, които разчитат на повишаване на ефективността – тегло 0,1, икономиките, които разчитат на иновациите – тегло 0,3.

В докладите за глобалната конкурентоспособност се извеждат пет етапа на развитие на националните икономики, които се базират на информация за БВП на човек от населението (по пазарни валутни курсове) и дял на експорта на полезни изкопаеми в общия износ на стоки и услуги¹.

Според показателя БВП на глава от населението условно се формират следните етапи: Етап 1: развитие, основано на факторите – БВП на човек от населението под 2000\$;

¹ Ако дялът на полезните изкопаеми е над 70% от общия износ на стоки и услуги, то се приема, че водещи за развитието на икономиката са факторите.

- Преходен от етап 1 към етап 2 – БВП на човек от населението между 2000\$ и 2999\$;
- Етап 2: развитие, основано на ефективността – БВП на човек от населението между 3000\$ и 8999\$;
- Преходен от етап 2 към етап 3 – БВП на човек от населението между 9000\$ и 17000\$;
- Етап 3: развитие, основано на иновациите – БВП на човек от населението над 17000\$.

Изяснената методологията, въз основа на която се конструира използвания индекс, се явява база за насочване на изследването към представяне и анализ на резултатите, постигнати от България в периода 2008-2018 г.

В следващото изложение ще бъдат направени кратко представяне и анализ на резултатите, постигнати от България в областта на конкурентоспособността. На първо място се представя рангът на държавата в общата класация за конкурентоспособност на нациите. На второ място се анализират субиндексите и групите показатели, които попадат в тях. На трето място се представя равнището на БВП и БВП на човек от населението (в млрд. долара²).

Както се вижда от данните, представени в таблица 1, Българската икономика бележи напредък по отношение на индекса на конкурентоспособност като се придвижва от 76 място през 2008 г. до 51 през 2018 г. Необходимо е да се отбележи още, че най-добрата позиция, която е постигала държавата, е 49-та през 2017 г.

През целия изследван период държавата попада в етап 2, при който развитието на нацията е основано на ефективността, а показателят БВП на човек от населението варира в границата 3000\$ - 8999\$. Оттук следва да се отбележи, че относителните тегла на субиндексите, формиращи глобалния индекс, е както следва: „основни изисквания“ – 0,4; ускорители на ефективността – 0,5; „иновации и сложност на факторите“ – 0,1.

Що се отнася до анализа по линия на отделните субиндекси, съвсем очаквано (от позицията на фазата, в която се намира българската икономика), най-добро представяне е налице при субиндекс „Ускорители на ефективността“. В началото на изследвания

период България заема 65 позиция по този субиндекс, придвижвайки се до 50 в края на изследвания период. Необходимо е да се отбележи, че през годините това придвижване е колебливо – вариращо от 44 място през 2016 г. до връщане към 65 през 2010 г.

Таблица 1: Ранг на България по показател „глобален индекс на конкурентоспособността“

| Година | Ранг | Етап от развитието |
|--------|------|--------------------|
| 2008 | 76 | етап 2 |
| 2009 | 76 | етап 2 |
| 2010 | 71 | етап 2 |
| 2011 | 74 | етап 2 |
| 2012 | 62 | етап 2 |
| 2013 | 57 | етап 2 |
| 2014 | 54 | етап 2 |
| 2015 | 54 | етап 2 |
| 2016 | 50 | етап 2 |
| 2017 | 49 | етап 2 |
| 2018 | 51 | етап 2 |

Източник: Global Competitiveness Report (2008÷2018) – World Economic Forum

В рамките на този субиндекс интерес предизвиква и представянето на отделните групи показатели. Най-добро представяне (от гл.т. на позиция в класацията) е налице при групата показатели „Технологична подготвеност“ – 53 място през 2008 г. и 39 място през 2017 г. (последната с налична информация за групата).

Най-неблагоприятно е представянето при групата показатели „Ефективност на пазарите и стоките“. В началото на изследвания период държавата заема 77 място, а в края му – 62 място. И в този случай е налице колебание при поведението на групата – през 2011 г. постига най-лошото си представяне 86 място, а най-доброто е отчетено през 2016 г. – 57 място.

Сравнително благоприятно е националното представяне и по отношение субиндекс „Основни изисквания“. Мястото на държавата варира между 82-ро през 2008 г. и 59-то в края на изследвания период. Годината с най-добро представяне на държавата е 2013 г., когато субиндексът е на 58 място, което не е коренна разлика с последния постигнат резултат.

² Използваната мерна единица е долари, тъй като се използва информацията за БВП и БВП на човек от населението, използвана за конструирание на глобалния индекс на конкурентоспособността, представена в използваните доклади.

Различно е представянето на държавата в отделните групи показатели, намиращи се в рамките на субиндекса. Показателите, характеризиращи макроикономическата среда бележат стойности, които извеждат групата на 54 място през 2008 г., 30-то през 2018 г. и 25-то място, което е и най-добрият постигнат резултат през 2017 г.

Групата на институционалните показатели се характеризира с най-лошото представяне не само в рамките на конкретния субиндекс, но и съпоставено с всички останали изследвани групи показатели.

Генералният извод, който може да се формулира по отношение на конкурентоспособността на българската икономика, е, че е налице тенденция към постигане на все по-добри резултати. От друга страна, обаче, се отчитат известни колебания през отделните години при отделните субиндекси и групи показатели. Именно те дават основание 2016 г. и 2017 г. да се посочат като едни от най-благоприятните за конкурентното развитие на България. Успоредно с това през 2013 г. е налице влошаване на представянето на държавата в направленията, оценявани при измерване на нейната конкурентоспособност.

Разглеждането на мястото на България чрез глобалния индекс на конкурентоспособността е само едната гледна точка при оценяване на развитието на държавата. Също толкова важно е да се направи оценка на основните показатели, характеризиращи икономическото развитие на една държава – брутен вътрешен продукт и брутен вътрешен продукт на човек от населението за разглеждания период.

Какво прави впечатление по отношение на икономическите показатели? На първо място и по отношение на двата изследвани показателя е налице увеличение в абсолютните им стойности. На следващо място, обаче, е нужно да се посочи, че макар и да е налице тенденция към увеличение същевременно е налице и колебание в посоката на развитие на показателя.

Така, например, през 2013 г. равнището на БВП бележи спад спрямо равнището през 2012 г. (спад до 51 млрд.\$ при стойност за предходната година 53,5 млрд.\$). Подобна е ситуацията и през 2016 г., когато показателят БВП е със стойност 49 млрд.\$ в сравнение с отчетените 55,8 млрд.\$ през предходната 2015 г.

Таблица 2: Брутен вътрешен продукт и брутен вътрешен продукт на глава от населението на България в периода 2008-2018 г.

| | БВП (в млрд.долара) | БВП на човек от населението (в \$) |
|-------------|---------------------|------------------------------------|
| 2008 | 39,68 | 5186,4 |
| 2009 | 52 | 6856,9 |
| 2010 | 47,1 | 6223 |
| 2011 | 47,7 | 6334 |
| 2012 | 53,5 | 7202 |
| 2013 | 51 | 7033 |
| 2014 | 53 | 7328 |
| 2015 | 55,8 | 7753 |
| 2016 | 49 | 6831,7 |
| 2017 | 52,4 | 7368 |
| 2018 | | 8064 |

Източник: Global Competitiveness Report (2008÷2018) – World Economic Forum

Съвсем логично идентични са тенденциите и при втория изследван икономически показател – БВП на човек от населението. Годишите, през които се отчита спад в равнището на БВП, съвпадат с годините, когато намалява и равнището на показателя БВП на човек от населението.

По-интересният въпрос, върху който се фокусира настоящето изследване, е дали могат да бъдат открити идентични посоки на развитие при глобалния индекс на конкурентоспособността и изследваните икономически показатели.

Сравнението на поведението на изследваните показатели показва, че е трудно да се определи наличието на силна зависимост между равнище на националната конкурентоспособност и резултатите, характеризиращи икономическото представяне на държавата. И по-конкретно:

- През 2010 г. се наблюдава изкачването на държавата в класацията за конкурентоспособни нации, а при равнищата на БВП и БВП на човек от населението се наблюдава спад.
- През 2011 г. се наблюдава по-нисък ранг на конкурентоспособност спрямо предходната година, при повишаващи се нива на икономическите показатели.
- През 2013 г. се наблюдава изкачването на държавата в класацията за конкурентоспособни нации, а при равнищата

на БВП и БВП на човек от населението се наблюдава спад.

- През 2015 г. държавата не променя позицията си в глобалната класация за конкурентоспособност на държавите, а икономическите показатели бележат ръст.
- През 2016 г. се наблюдава изкачването на държавата в класацията за конкурентоспособни нации, а при равнищата на БВП и БВП на човек от населението се наблюдава спад.

Тук съвсем логично възниква въпросът: „Какви заключения може да се направят въз основа на току що представената информация?“.

Направеният и представен в синтезиран вид анализ дава основание да се формулира заключение, че макар между конкурентоспособността на една нация и нейното икономическо представяне да съществува връзка, то силата на тази релация е сравнително слаба. Това се доказва от обстоятелството, че са налице периоди, когато поведението на един от изследваните показатели (посоката му на развитие) не предопределя поведението на другия показател.

Тук е мястото да бъде добавено уточнението, че и по отношение на трите изследвани категории е валидна тезата, че през отделните години се осъществяват дейности, чието въздействие върху развитието на държавата (независимо от аспекта) би могло да се открои с известно забавяне (известен времеви лаг).

Не без значение е и фактът, че различните процеси, които въздействат върху икономическото развитие на една държава осъществяват това си въздействие с различна сила и посока. Оттук съвсем логично следва, че дори негативната промяна в дадена група показатели може да не доведе до значимо изменение в показателите за икономическо развитие. Същата е посоката на разсъждение що се отнася и до положителната промяна в група показатели (или субиндекс) и въздействието върху икономическите показатели.

Следвайки концепцията за устойчивото развитие, не е достатъчно фокусирането единствено върху икономическия аспект на развитие на една държава. Еднакво важно и необходимо е изследването на социалното измерение на едно развитие, а в конкретния случай и съпоставката му с нивото на конкурентоспособност на нацията.

Един от аспектите, който дава възможност за оценяване на степента на социално развитие на една държава, е индексът на човешкото развитие (ИЧР).

Таблица 3: Място, което България заема в класацията за индекс на човешкото развитие в периода 2008-2018 г.

| година | ИЧР |
|--------|-----|
| 2008 | 56 |
| 2009 | 69 |
| 2010 | 60 |
| 2011 | 58 |
| 2012 | 58 |
| 2013 | 58 |
| 2014 | 59 |
| 2015 | 56 |
| 2016 | 56 |
| 2017 | 54 |
| 2018 | 51 |

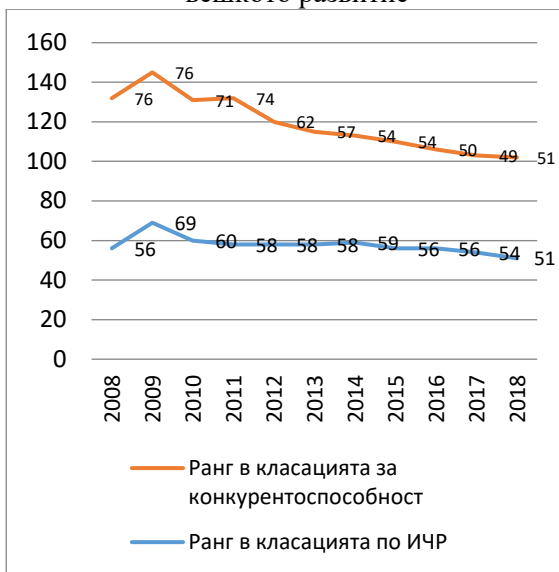
Източник: Human Development Report (2008÷2018) – United Nations Development

Самият индекс е конструиран през 1990 г. с цел оценка и сравняване на нивото на развитие на отделните страни, както и за групирането им в категории „развиващи се страни“ и „развити страни“. Оценката, която се дава на всяка страна, е теглото на очаквана продължителност на живота, образование, равнището на доходите в тази страна. В настоящето изследване индексът се приема за стандартно средство за измерване на нивото на благосъстояние на страната.

В началото на изследвания период индексът на човешкото развитие за България е със стойност, която класира страната на 56 място, а в края на периода страната е на 51 позиция. 51-то място е и най-доброто представяне на нацията в тази класация. Най-лошо е представянето на страната през 2009 г., когато се класира на 69 място, след което започва позитивно, макар и бавно, изкачване в класацията. Това изкачване е съпътствано и от изкачването ѝ в класацията за конкурентоспособни нации.

При изследване за наличие на връзка между двете променливи (конкурентоспособност и индекс на човешкото развитие) личи, че при развитието им е налице сходна посока, ако то (развитието) бъде описано графично. (виж графика 1)

Графика 1: Графично представяне на тенденциите в развитието на България по показатели конкурентоспособност и индекс на човешкото развитие



Източник: Собствена графика на база данни от World Economic Forum и United Nations Development

Последният аспект на изследването е насочен към изследване на връзката между конкурентоспособността на една нация и нейният индекс на щастие. Информацията за този показател е предоставена в Световният доклад за щастие (World Happiness Report). Този показател се изследва от 2012 г., а България отбелязва положителна тенденция на изкачване в класацията.

Към края на 2012 г. България заема 146 място (от 150 изследвани страни) в класацията по индекс на щастие. Тенденцията, която се очертава, е на изкачване в тази класация през всяка следваща година. Така към края на 2018 г. страната е на 100-та позиция в класацията, което означава изкачване с 46 места за 7 години.

Както се вижда от данните, представени в таблица 4, това е и единственият показател, при който липсва колебание в посоката на развитие. И макар на моменти предизвикваш противоречиви мнения относно достоверността на информацията, която представя, не бива да се подценява смисълът, който е заложен в нея. А именно нагласата и усещането на хората, живеещи на територията на една държава относно това как те определят своя живот.

Таблица 4: Представяне на България в класацията по индекс на щастие

| година | Ранг в класацията по индекс на щастие |
|--------|---------------------------------------|
| 2012 | 146 |
| 2013 | 144 |
| 2014 | 139 |
| 2015 | 134 |
| 2016 | 129 |
| 2017 | 105 |
| 2018 | 100 |

Източник: World Happiness Report (2012÷2018)

Представеният анализ показва само една малка част от изследваната проблематика и по тази причина няма претенции за изследване, изчерпващо тематиката. Информацията, която е набрана, обработена и анализирана дава основание за формулирането на следните заключения.

Първото заключение е свързано с обхвата на конкурентоспособността, от позицията на методите за нейното измерване. Използваният глобален индекс на конкурентоспособността, разработен от Световния икономически форум, е един от възможните показатели за оценка на явлението. По тази причина съвсем логично е той да обхваща само част (макар и значителна) от всички процеси и явления (икономически, социални и екологически), които оказват въздействие върху това колко конкурентоспособна е една нация.

Второто заключение е насочено към връзката „равнище на конкурентоспособност на нацията ↔ развитие на нацията“. Резултатите от настоящето изследване показват, че липсва силна правопрпорционална връзка между изследваните показатели. Казано иначе, не може да се приеме, че изкачването на държавата в глобалната конкурентоспособност непременно резултира и в повишаване на показателите, характеризиращи икономическото и социално развитие на нацията.

Въпреки това грешно би било да се смята, че между явленията не съществува определена степен, сила и посока на зависимост. Изследвайки тенденциите в развитието им се доказва, че успоредно с увеличението в равнището на конкурентоспособност на българската икономика се наблюдава и подобрене в показателите за икономическо и социално развитие.

В порядъка на трето заключение следва да се отбележи, че разглежданата връзка „конкурентоспособност ↔ развитие“ не е еднопосочна. Еднакво валидно е както разсъждението, че конкурентоспособността е фактор за развитието на нацията в икономически и социален аспект, така и разсъждението, че икономическото и социално развитие на една страна са предпоставка за повишаване на нейната конкурентоспособност. Именно това отваря врата за последващи изследвания в областта на конкурентоспособността на една нация.

Литература

1) Банкова, Й., Национална конкурентоспособност, ИК УНСС, С., 2017

2) Портър, М., Конкурентното предимство на нациите, изд. Класика и стил, С., 1990 г.,

3) Competitiveness Advisory Group (Ciampi group) – Enhancing European Competitiveness, first report to the President of the Commission on the Prime Minister and the head of State, June, 1995.

4) Donchev, N., Energy Dependency and Competitiveness, Economic Alternatives, issue 4, UNWE, 2014

5) Global Competitiveness Report (2008÷2018), достъпни на: <https://www.weforum.org/reports>

6) Human Development Report (2008÷2018), достъпни на: <http://hdr.undp.org/en/global-reports>

7) World Economic Forum (WEF) – Global Competitiveness Report (GCR) 1996

8) World Happiness Report (2012÷2018), достъпни на: <http://worldhappiness.report/download>



МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ОПТИМАЛЕН ОБХВАТ НА АУТСОРСИНГА НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ПРОЦЕСИ

Адиле Димитрова

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DETERMINATION OF THE OPTIMUM SCOPE OF LOGISTIC PROCESSES AUTSOURCING

Adile Dimitrova

ABSTRACT: *One of the main problems faced by many enterprises in different industries is the evaluation and design of an optimal scope of logistics outsourcing. In this regard, the main objective of the article is to examine the methodological aspects of applying an investment model to evaluate and optimize the scope of outsourcing of logistics processes.*

Key words: logistics processes, logistics outsourcing, scope of outsourcing

Въведение

Успехът на организациите в динамични пазарни условия изисква повишена гъвкавост за своевременно адаптиране към настъпилите промени. Логистичните дейности могат да се разглеждат като важен източник на конкурентни предимства на организацията.

Един от проблемите при адаптирането на организациите към променящите се пазарни условия е правилното очертаване на границите на дейността на организацията (Димитрова, 2017). В рамките на стратегическите решения всяко едно предприятие трябва да реши един изключително сложен въпрос, а именно каква част от дейностите да се запазят в неговия периметър и каква част да бъдат закупувани от други организации. В специализираната литература тази проблематика е обект на разглеждане в рамките на така нареченото решение за „аутсорсинг“ (Димитрова и др., 2017а). Аутсорсингът представлява подход, който оказва паралелно въздействие върху гъвкавостта и конкурентоспособността на организацията. Степента на аутсорсинг от една страна предопределя скоростта, с която фирмата ще се приспособи към промените в състоянието на пазара, а от друга обуславя конкурентоспособността на организацията при определени характеристики на средата.

В областта на логистиката решението за аутсорсинг трябва да посочи каква част от всички логистични процеси следва да се про-

веждат самостоятелно от предприятието и каква част следва да се възложат на други организации (доставчици, клиенти, специализирани логистични фирми) (Димитров, 2017).

Проблемите при аутсорсинга на логистични процеси са разглеани от множество автори (Razzaque et al., 1998; Cooper, 1993; Virum, 1993, Bardi et al., 1991; Sheffi, 1990, Bowersox et al., 1989; Lieb et al., 1993; Lambert et al., 1999; Rabinovich et al., 1999; (Lalonde et al., 1992; Richardson, 1990; Wentworth, 2003; McIvor, 2000; Wentworth, 2003).

Оптималното разпределение на логистичните процеси между предприятието и останалите участници в логистичния процес създава условия за постигане на положителни ефекти в две направления - намаляване на разходите и подобряване на конкурентоспособността вследствие по-добро логистично обслужване, както на самото предприятие, така също и на цялата верига на доставките. При провеждането на аутсорсинг на логистичните процеси освен на неговите предимства и недостатъци трябва да се държи сметка и на неговите финансови аспекти (Димитрова, 2018).

Основен белег на логистичните процеси е, че те извършват целенасочени трансформации на времевите, пространствените и други логистичните характеристики на логистичния обект и на неговото състояние. Всеки един елементарен логистичен процес служи за целенасочена трансформация на състоянието на логистичния обект. Степента на логистичен

аутсорсинг посочва какъв е обхвата на аутсорсинга на логистичните процес и по точно, каква част от елементарните логистични процеси във веригата на доставките се реализират от външни организации. Определянето на оптимална степен на логистичен аутсорсинг на предприятието относно цялата верига на доставките изисква да се оцени каква част от логистичните процеси е икономически изгодно да се изпълняват самостоятелно и каква от външни организации.

Един от основните проблеми пред множество предприятия от различни браншове е свързан с оценката и проектирането на оптимална степен на логистичен аутсорсинг. В тази връзка основна цел на статията е да се разгледат методическите аспекти на прилагането на инвестиционен модел за оценка и оптимизиране на обхвата на аутсорсинг на логистичните процеси.

Модел за определяне на оптималния обхват на логистичния аутсорсинг

Едни от най-важните моменти при проектирането на оптималния обхват на логистичния аутсорсинг са установяването на критериите за оценка и броя на алтернативните варианти. Най-общо критериите за оценка могат да се обобщат в четири групи: обслужващи, разходни, интеграционни и пазарни (Димитрова и др., 2017b).

Критериите, оценяващи различните аспекти на логистичното обслужване, описват изискванията към качеството на логистичната услуга, логистичните процеси и логистичния потенциал.

Разходните критерии се използват активно, тъй като степента на логистичен аутсорсинг оказва влияние върху разходите по създаване на логистичната услуга, както и тяхното разпределение при самостоятелно изпълнение на обслужването и при покупка на логистично обслужване.

Чрез интеграционните критерии се оценява вертикалното взаимодействие на елементарните логистични процеси във веригата на доставките. Интензивността на съгласуване и чувствителността на връзките клиент-доставчик между два взаимно свързани логистични процеса е различна. Затова трябва да се вземе под внимание, че при проектирането на логистичните процеси в цялата логистична верига не всички елементарни процеси имат еднакви възможности за комбиниране.

Пазарните критерии се използват за оценка въздействието на различните алтернативи за логистичен аутсорсинг върху пазарния потенциал и разкриване на нови пазарни възможности.

При оценяване на всеки един вариант на степен на логистичен аутсорсинг в посочените четири аспекта следва да се определи и тяхното отражение върху паричните потоци. В тази връзка ще разгледаме основните етапи на разработката на инвестиционен модел за оценка на ефективността на различните варианти на логистичен аутсорсинг.

1. Определяне на изходната ситуация

При уточняване на броя на алтернативните варианти се изхожда от тезата, че разглежданото предприятие реализира самостоятелно всички логистичните процеси, необходими за обслужване на неговата дейност.

2. Определяне на интервала от време за анализ и оценка на логистичните процеси

Определя се интервала от време (T) в години, в който видът и обемът на логистичните процеси се считат за известни. Заложеният планов интервал се разбива на T -планово-отчетни периода с времетраене от една година. Всеки планов период се обозначава с индекс $t = 1, \dots, T$. Всички парични потоци през даден период следва да се приведат към неговия край.

3. Анализ на логистичните вериги

Извършва се процесен анализ на логистичните вериги като те се разлагат на съставляващите ги елементарни логистични процеси (ЕЛП). Всеки ЕЛП се състои от взаимосвързани подпроцеси, които не позволяват понататъшно разделение според критерия за самостоятелно или външно изпълнение.

4. Кодиране на елементарните логистични процеси

За всеки елементарен логистичен процес ЕЛП $_i$ се дефинира двоична променлива v_i ($i = 1, \dots, L$), където

$v_i = 1$ при външно изпълнение на ЕЛП $_i$;

$v_i = 0$ при самостоятелно изпълнение на ЕЛП $_i$;

L – брой на елементарните логистични процеси;

S – множество на всички алтернативи за логистичен аутсорсинг

5. Разработване на алтернативи за аутсорсинг на логистичните процеси

Алтернативите за логистичен аутсорсинг се състоят от различни комбинации на елементарни логистични процеси по отношение на изпълнението на ЕЛП - самостоятелно или външно (от друга организация).

Всяка една от възможните алтернативи за логистичен аутсорсинг на предприятието може да се опише чрез вектор $(v_1, v_2, \dots, v_l) \in S$. При разработката на всяка алтернатива се предполага, че в случай на външно изпълнение на определени елементарни логистични процеси се реализира само една форма на координиране.

6. Определяне на паричните потоци при самостоятелно изпълнение на логистичните процеси

Ако ЕЛП_i се изпълнява самостоятелно от предприятието (вариант „Make“), то в отделните планови периоди $t = 1, \dots, T$ възникват отрицателни парични потоци (плащания) - CF_{iMt} . Те се дължат на производствените и транзакционните разходи, които произтичат от самостоятелното изпълнение на процеса.

7. Определяне на паричните потоци при аутсорсинг на логистичните процеси

При предоставяне на логистичните процеси на външна организация (вариант „Buy“) възникват отрицателни парични потоци CF_{iBt} , вследствие разходите за покупка и, пренасройка, както и за транзакционни разходи. Следва да се има предвид, че при увеличаване на степента на логистичен аутсорсинг, могат да се получат допълнителни приходи (постъпления), например вследствие по-доброто ниво на обслужване, които трябва да се отразят в стойността на CF_{iBt} .

8. Оценка на ефективността на алтернативите

При оценката на ефективността на алтернативите следва да се има предвид, че разходите при всяка една алтернатива могат да се разделят на две групи: - разходи за реализация на ЕЛП и разходи за координация на ЕЛП.

8.1. Оценка на ефективността на реализацията на логистичните процеси

За оценката на ефективността на реализацията на двете алтернативи се прилага динамичен инвестиционен модел. Той изчислява

настоящата стойност PV_i на разликата между паричните потоци при едната и другата алтернатива на реализация на ЕЛП_i. За тази цел съответните парични потоци се дисконтират към началото на първия планов период с норма на дисконтиране r_t .

$$PV_i = \sum_{t=1}^T (CF_{iMt} - CF_{iBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (1)$$

8.2. Оценка на ефективността на координацията на логистичните процеси

Всеки ЕЛП_i взаимодейства с останалите ЕЛП_j ($j \in \{1, \dots, L\}$), на базата на които в предприятието се пораждат определени дейности по тяхната координация. Видът и обхватът на координационните дейности се различава в зависимост от това дали имаме външно обслужване или самостоятелна реализация на логистичните процеси.

А) Оценка на ефективността на координацията при еднакъв вид изпълнение на два съседни ЕЛП

Доколкото в предприятието възникват разходи по координация на ЕЛП_i и ЕЛП_j, то съответните отрицателни парични потоци за период t се обозначават като CF_{ijMMt} при самостоятелно изпълнение на ЕЛП_i и ЕЛП_j и като CF_{ijBBt} при външно изпълнение на ЕЛП_i и ЕЛП_j.

Тук следва да се отбележи, че при предоставяне на ЕЛП_i и ЕЛП_j за външно изпълнение няма значение дали двата ЕЛП ще се реализират от едни и същи или различни организации, като се допуска, че координационните разходи и при двата случая са равни.

$$PV_{ijBB} = \sum_{t=1}^T (CF_{ijMMt} - CF_{ijBBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (2)$$

Б) Оценка на ефективността на координацията при различен вид изпълнение на два съседни ЕЛП

Когато един от двата ЕЛП (ЕЛП_i или ЕЛП_j) се изпълнява от външна организация, паричните потоци, които възникват поради необходимостта от координация (CF_{ijMBt} , CF_{ijBMt}) се отразяват по аналогичен начин.

При външно изпълнение на логистичните процеси настоящата стойност на икономията на координационни разходи при различно съчетаване на ЕЛП_i и ЕЛП_j се определя, както следва:

$$PV_{ijBM} = \sum_{t=1}^T (CF_{ijMMt} - CF_{ijBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (3)$$

$$PV_{ijMB} = \sum_{t=1}^T (CF_{ijMMt} - CF_{ijBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (4)$$

9. Определяне на целевата функция

Изборът на оптимален обхват на аутсорсинг на логистичните процеси изисква да се намери тази комбинация от елементарни логистични процеси, която осигурява максимална стойност на икономията на разходи спрямо текущото състояние. За тази цел се формулира целева функция, която включва две групи променливи – настояща стойност на икономията на разходи за реализация на логистичните процеси и настояща стойност на икономията на разходи за координация на логистичните процеси.

9.1. Логическо обвързване на променливите на целевата функция

При изчисляване на целевата функция трябва да се гарантира, че определените про-

$$\max Z = \sum_{i=1}^L PV_i v_i + \sum_{i=1}^L \sum_{j=1, j \neq i}^L [PV_{ijBB} \cdot v_i \cdot v_j + PV_{ijBM} \cdot v_i \cdot (1 - v_j) + PV_{ijMB} \cdot (1 - v_i) \cdot v_j] \quad (6)$$

9.2. Ограничителни условия при формулиране на целевата функция

Всички парични потоци във формулата за целевата функция трябва да бъдат присъщи и произтичащи от съответната алтернатива. Отрицателните парични потоци от предварително взети решения или реализирани мероприятия, нямат пряко отношения към поставения проблем и не бива да се включват в целевата функция. При пресмятането на целевата функция следва да се имат предвид и следните ограничителни условия:

$$\sum_{i=1}^L v_i \leq N_B \quad (7)$$

, където

N_B – максимален брой на ЕЛП, които могат да се предоставят на външна организация и $v_j \in \{0,1\}$ за $i = 1, \dots, L$;

$v_i - v_j \leq 0$ – когато предоставянето на ЕЛП_i на външна организация изисква да се прехвърли задължително и ЕЛП_j, а предоставянето на ЕЛП_j за външно изпълнение не изисква непременно прехвърлянето на ЕЛП_i;

менливи за настоящите стойности ще се вземат под внимание, само когато отговарят на необходимите изисквания. Затова те се обвързват със съответните двоични променливи по следната схема:

$$PV_{ijBB} \cdot v_i \cdot v_j + PV_{ijBM} \cdot v_i \cdot (1 - v_j) + PV_{ijMB} \cdot (1 - v_i) \cdot v_j \quad (5)$$

За всяка двойка (i,j) , където $i, j = 1, \dots, L, i \neq j$ формула (5) гарантира, че при настоящи стойности различни от нула не повече от едно от събираемите ще има стойност различна от нула. Това означава, че при самостоятелно изпълнение на ЕЛП_i и ЕЛП_j ще имаме $v_i = v_j = 0$, от което следва, че всички събираеми ще са равни на нула.

Ако някой от ЕЛП_i и/или ЕЛП_j, се изпълняват от външна организация, т.е. $v_i=1$ и/или $v_j=1$, тогава само едно или никое от събираемите ще има стойност различна от нула.

При спазване на логиката на обвързване на двете групи променливи целевата функция се формулира по следния начин – формула 6:

$v_i - v_j = 0$ – когато ЕЛП_i и ЕЛП_j трябва да се изпълняват едновременно или от самото предприятие, или от външната организация.

Ако даден ЕЛП_i непременно трябва да се изпълнява самостоятелно от предприятието ($v_i=0$) или да се прехвърли навън ($v_i=1$), това следва задължително да се отчете при съставянето на модела.

Заклучение

Представената методическа последователност улеснява практическото прилагане на модела за определяне на оптималната степен на логистичен аутсорсинг. Характерно за този модел е, че той е статичен и не позволява промени на първоначалното решение в началото на първия планов период. Видът и обемът на логистичните дейности се определят предварително. Основно предимство на модела е, че за всеки един процес може да се избере само един вид изпълнение (самостоятелно или външно). С цел опростяване, в началото може да се приеме, че организацията самостоятелно изпълнява всички логистични

процеси. Моделът обае е изключително гъвкав и дава възможност за моделиране на различни практически ситуации. В този случай на текущото състояние на реализация на ЕЛ-Пі се задава стойност на променливата $v_i = 0$, а на алтернативния вариант $v_i = 1$. Така може да се моделира различния начин на осъществяване на даден вид изпълнение на логистичните процеси.

Литература

1. Димитрова А., 2017, Аспекти на оценката на ефективността при аутсорсинг на логистичните дейности, International scientific and practical conference "Ukraine, Bulgaria, EU: Economical and Social Development Trends", September, 2017, Burgas, Bulgaria, стр. 55-59
2. Димитрова, А., Димитров И., 2017а Подход за определяне на разходите при решения за аутсорсинг, Conference proceedings, XIV International scientific conference "Management and Engineering' 17", Vol. 1, June, Sozopol, Bulgaria,
3. Димитрова, А., Димитров И., 2017б, Критерии за оценка на степента на аутсорсинг на логистичните процеси, Академично списание „Управление и образование”, Том XIII, кн.2, Бургас, стр. 201-207
4. Димитрова, А., 2018, Предимства и недостатъци на аутсорсинга на логистичните дейности. Академично списание „Управление и образование”, Том XIV, кн.2, Бургас, стр. 153-157
5. Димитров И., 2017, Оценка на влиянието на транзакционните разходи върху степента на аутсорсинг на логистичните дейности, International scientific and practical conference "Ukraine, Bulgaria, EU: Economical and Social Development Trends", September, Burgas, Bulgaria, стр. 63-67
6. Bardi, E. J., M. Tracey, 1991. Transportation Outsourcing: A Survey of US Practices. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 21 (3), pp. 15-21.
7. Bowersox, D. J., Daugherty, P. J., Droge, C. R., Rogers, D. S., Wardlow, D. L., 1989. Leading edge logistics: competitive logistics for the 1990's. Oak Brook, IL.
8. Cooper, J. C., 1993. Logistics Strategies for Global Businesses. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 23 (4), pp. 12-23.
9. LaLonde, B. J., Maltz, A. B. 1992. Some propositions about outsourcing the logistics function. The International Journal of Logistics Management, 3 (1), pp. 1-11.
10. Lambert, D. M., Emmelhainz, M. A., Gardner, J. T., 1999. Building successful logistics partnerships. Journal of Business Logistics, 20 (1), pp. 165-181.
11. Lieb, R. C., Millen, R. A., van Wassenhove, L. N., 1993. Third-party logistics services: A comparison of experienced american and european manufacturers. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 23 (6), pp. 35-44.
12. McIvor, R., 2000. A practical framework for understanding the outsourcing process. Supply Chain Management: An International Journal, 5 (1), pp. 22-36
13. Rabinovich, E., Windle, R., Dresner, M., Corsi, T. M., 1999. Outsourcing of integrated logistics functions: An examination of industry practices.
14. Razzaque, M. A., Sheng, C. C., 1998. Outsourcing of logistics functions: A literature survey. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 28 (2), pp. 89-107.
15. Richardson, H.L., 1990. Explore outsourcing. Transportation & Distribution, July, pp. 17-20
16. Sheffi, Y., 1990. Third party logistics: Present and future prospects. Journal of Business Logistics, 11 (2), pp. 27-39.
17. Virum, H., 1993. Third party logistics development in Europe. Logistics and Transportation Review, 29 (4), pp. 355-361.
18. Wentworth, F., 2003. Outsourcing services: The case against. Journal of the Institute of Logistics & Transport, 5 (2), pp. 57-59.

Адиле Димитрова
Катедра „Икономика и управление”
Университет „Проф. Д-р Асен Златаров”
adiledimitrova@abv.bg



ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ОПТИМАЛЕН ОБХВАТ НА АУТСОРСИНГА НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ПРОЦЕСИ

Адиле Димитрова

PRACTICAL ASPECTS OF THE DETERMINATION OF THE OPTIMUM SCOPE OF LOGISTIC PROCESSES AUTSOUCING

Adile Dimitrova

ABSTRACT: *Logistics activities are seen as an important factor in building competitive advantages for the organization. In the framework of strategic logistics decisions, the outsourcing decision should indicate how much of all logistics processes should be carried out by the enterprise and what part should be entrusted to other organizations. In this regard, the main objective of the article is to examine the peculiarities of applying an investment model to evaluate and optimize the scope of outsourcing of logistics processes.*

Key words: logistics processes, logistics outsourcing, scope of outsourcing decisions

Въведение

Логистичните дейности се разглеждат като важен фактор за изграждане на конкурентни предимства на организацията. Основен белег на логистичните процеси е, че те извършват целенасочени трансформации на времевите, пространствените и други логистичните характеристики на логистичния обект и на неговото състояние.

В рамките на стратегическите решения в областта на логистиката решението за аутсорсинг трябва да посочи каква част от всички логистични процеси следва да се провеждат самостоятелно от предприятието и каква част следва да се възложат на други организации (доставчици, клиенти, специализирани логистични фирми) (Димитров, 2017). Чрез него се очертават границите на дейността на организацията (Димитрова, 2017), което оказва въздействие върху гъвкавостта и конкурентоспособността на организацията (Димитрова и др., 2017а).

Определянето на оптимална степен на логистичен аутсорсинг на предприятието изисква да се оцени каква част от логистичните процеси е икономически изгодно да се изпълняват самостоятелно и каква от външни организации.

Оптималното разпределение на логистичните процеси между предприятието и останалите участници в логистичния процес създава

условия за постигане на положителни ефекти в две направления - намаляване на разходите и подобряване на конкурентоспособността вследствие по-добро логистично обслужване, цялата верига на доставките. При провеждането на аутсорсинг на логистичните процеси на организацията освен на неговите предимства и недостатъци трябва да се държи сметка и на неговите финансови аспекти (Димитрова, както на самото предприятие, така също и на 2018).

В тази връзка основна цел на статията е да се разгледат особеностите при приложението на инвестиционен модел за оценка и оптимизиране на обхвата на аутсорсинг на логистичните процеси.

1. Основни характеристики на модела за определяне на оптималния обхват на логистичния аутсорсинг

Критериите за оценка на обхвата на аутсорсинг на логистичните процеси са обобщени в четири групи: обслужващи, разходни, интеграционни и пазарни (Димитрова и др., 2017b). При оценяване на всеки един вариант на логистичен аутсорсинг в посочените четири аспекта следва да се определи тяхното влияние върху паричните потоци.

Разработката на инвестиционен модел за оценка на ефективността на различните вари-

анти на логистичен аутсорсинг преминава през няколко основни етапа.

1. Определяне на изходната ситуация

2. Определяне на интервала от време за анализ и оценка на логистичните процеси

3. Анализ на логистичните вериги

Тук се определят елементарните логистични процеси (ЕЛП).

4. Кодиране на елементарните логистични процеси

За всеки елементарен логистичен процес ЕЛП_i се дефинира двоична променлива v_i , където $v_i = 1$ при външно изпълнение на ЕЛП_i и $v_i = 0$ при самостоятелно изпълнение на ЕЛП_i;

5. Разработване на алтернативи за аутсорсинг на логистичните процеси

6. Определяне на паричните потоци при самостоятелно изпълнение на логистичните процеси

Ако ЕЛП_i се изпълнява самостоятелно от предприятието (вариант „Make“), то в отделните планови периоди възникват отрицателни парични потоци (плащания) - CF_{iMt} . Те се дължат на производствените и транзакционните разходи, които произтичат от самостоятелното изпълнение на процеса.

7. Определяне на паричните потоци при аутсорсинг на логистичните процеси

При предоставяне на логистичните процеси на външна организация (вариант „Buy“) възникват отрицателни парични потоци CF_{iBt} , вследствие разходите за покупка и, пренастройка, както и за транзакционни разходи.

8. Оценка на ефективността на алтернативите

Разходите при всяка една алтернатива могат да се разделят на две групи: - разходи за реализация на ЕЛП и разходи за координация на ЕЛП.

8.1. Оценка на ефективността на реализацията на логистичните процеси

Чрез динамичен инвестиционен модел се изчислява настоящата стойност PV_i на разликата между паричните потоци при едната и другата алтернатива на реализация на ЕЛП_i. За тази цел съответните парични потоци се дисконтират към началото на първия планов период с норма на дисконтиране r_t .

$$PV_i = \sum_{t=1}^T (CF_{iMt} - CF_{iBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (1)$$

8.2. Оценка на ефективността на координацията на логистичните процеси

Всеки ЕЛП_i взаимодейства с останалите ЕЛП_j, поради което възникват дейности по тяхната координация.

А) Оценка на ефективността на координацията при еднакъв вид изпълнение на два съседни ЕЛП

Отрицателни парични потоци за период t се обозначават като CF_{ijMMt} при самостоятелно изпълнение на ЕЛП_i и ЕЛП_j и като CF_{ijBBt} при външно изпълнение на ЕЛП_i и ЕЛП_j.

$$PV_{ijBB} = \sum_{t=1}^T (CF_{ijMMt} - CF_{ijBBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (2)$$

Б) Оценка на ефективността на координацията при различен вид изпълнение на два съседни ЕЛП

Паричните потоци, които възникват поради необходимостта от координация (CF_{ijMBt} , CF_{ijBMt}) се отразяват по аналогичен начин.

$$PV_{ijBM} = \sum_{t=1}^T (CF_{ijMMt} - CF_{ijBMt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (3)$$

$$PV_{ijMB} = \sum_{t=1}^T (CF_{ijMMt} - CF_{ijMBt}) \cdot (1 + r_t)^{-t} \quad (4)$$

9. Определяне на целевата функция

Целевата функция включва две групи променливи – настояща стойност на икономията на разходи за реализация на логистичните процеси и настояща стойност на икономията на разходи за координация на логистичните процеси.

При изчисляване на целевата функция трябва да се гарантира, че определените променливи за настоящите стойности ще се вземат под внимание, само когато отговарят на необходимите изисквания. Затова те се обвързват със съответните двоични променливи.

При спазване на логиката на обвързване на двете групи променливи целевата функция се формулира по следния начин – формула 5:

$$\max Z = \sum_{i=1}^L PV_i v_i + \sum_{i=1}^L \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^L [PV_{ijBB} \cdot v_i \cdot v_j + PV_{ijBM} \cdot v_i \cdot (1 - v_j) + PV_{ijMB} \cdot (1 - v_i) \cdot v_j] \quad (5)$$

2. Практическо приложение на модела за определяне на оптималния обхват на логистичния ауторсинг

2.1. Основни характеристики на настоящата логистична концепция

Анализираното предприятие произвежда и дистрибутира няколко продукта. Тук ще разгледаме само една от продуктовете линии, която се състои от около 480 стандартни модификации. Към тях се добавят и нестандартните варианти, които се изработват при индивидуални поръчки.

При настоящата логистична концепция заявките и доставката на продукта се реализират по следния начин:

- Дистрибуционната система включва децентрализираните доставки посредством 12 регионални склада.

- След като клиентът подбере по мостра съответния модел, се подава заявка до регионалния офис.

- Продуктите се вземат от регионалния склад и се транспортират от местна логистична (транспортна) фирма до съответния клиент.

Основният проблем при настоящата логистична концепция е недостатъчното ниво на логистично обслужване, което създава условия за ориентация на клиентите към други конкурентни фирми. Това от своя страна води до по-ниска възвращаемост на инвестицията

в дистрибуционната система капитал и по-ниска печалба.

2.2. Основни характеристики на новата логистична концепция

Повишаването на възвращаемостта на инвестициите и печалбата предполага поставянето на цели и разработване на мерки в насоки – повишаване на продажбите и намаляване на разходите.

Повишаването на обема на продажбите предполага постигане на конкурентни предимства с предлаганите продукти. Една от възможностите за повишаване на конкурентоспособността е чрез предлагане на по-добро логистично обслужване. В тази връзка като основна цел пред логистиката се поставя значително повишаване степента на обслужване на доставките.

Степента на обслужване се измерва чрез различни показатели (Teichman, 1998). В конкретния случай тя се определя чрез показателите дял на поръчките, които могат да се изпълнят с наличните в склада модификации и срок за изпълнение на поръчките.

Анализът на степента на обслужване на регионалните складове показва ниво на обслужване под 85%. В таблица 1 е представена извадка от данни за четири от дистрибутивните складове, която посочва броя на модификациите и средната степен на обслужване.

| | Складове | | | |
|----------------------|----------|-----|-----|-----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Брой модификации | 100 | 120 | 180 | 210 |
| Степен на обслужване | 60% | 65% | 80% | 85% |

Табл. 1. Брой на вариантите и степен на обслужване в складовете

Освен на подобряване на логистичното обслужване голямо внимание трябва да се обърне и на намаляване на логистичните разходи.

Логистичните разходи в една дистрибуционна система зависят съществено от размера на гаранционните запаси поради тяхното влияние върху складовите разходи, капиталовите разходи и т.н. Влиянието на броя на складовете върху размера на гаранционните запаси може да се оцени количествено посредством така наречения порт-фолио ефект – формула 6 (Pfohl, 1994).

$$P = 1 - \frac{S_c}{\sum_{k=1}^{12} S_{dk}} \quad (6)$$

S_c – гаранционен запас на централния склад

S_{dk} – гаранционен запас на k-тия регионален дистрибутивен склад

Зависимостта между сумарния гаранционен запас в една дистрибутивна система и броя на складовете може да се определи като се съпоставят два вида структури – първата с един централен склад, а другата, в конкретна-

та ситуация, с 12 дистрибутивни склада. Портфолио-ефектът посочва с колко процента ще се съкрати гаранционния запас от съхраняваните изделия в цялата дистрибутивна система, ако броят на складовете се промени от 12 на 1. Чрез намаляване на гаранционния запас се понижават складовите разходи за поддържане на един и същ брой варианти в двете дистрибутивни структури. Получената икономия може да се използва например за повишаване на броя на съхраняваните модификации при еднакъв размер на обвързания капитал, а от тук и на степента на обслужване.

Разработената алтернативна логистична концепция се състои от следните по-важни моменти:

- Концентриране на всички запаси в един централен дистрибутивен склад и закриване на регионалните складове.

- Увеличаване броя на съхраняваните варианти и постигане ниво на обслужване от 97 % (доставка от складовите запаси) като останалите 3% се изпълняват по поръчка.

- Доставка на всички продукти до всяко място в рамките на 24 часа след постъпване на поръчката (при поръчково производство от 3 до 5 дена, при което 80% от се изпълнява до 3 дни).

На тази база могат да се изведат количествени и качествени цели на концепцията.

Първата количествена цел е постигане на непрекъсната складова наличност на 99,5% от модификациите.

Втората цел засяга доставката на наличните в склада модификации. Всички постъпили поръчки до 12 часа се изпълняват на същия ден или на уговорена предварително дата.

Качествените цели обхващат удовлетвореността на клиентите, която се определя всяко тримесечие посредством анкета, както и удовлетвореността на персонала, установявана веднъж годишно чрез най-важните фактори на трудовите условия.

Най-важното решение при промяната на дистрибутивната система е свързано с проблема за предоставянето на отделните елементарни логистични процеси на външна организация, т.е. за степента на логистичен аутсорсинг.

2.2. Определяне на степента на логистичен аутсорсинг

Въз основа на предложената концепция следва да се разработят и обосноват варианти

за оптимална степен на логистичен аутсорсинг. За тази цел се разглеждат два основни въпроса:

1. Да се прецени дали е икономически изгодно изграждането и експлоатацията на собствен склад и/или да се използва подизпълнител.

2. Да се прецени дали транспорта от централния склад до клиентите да се извършва със собствени транспортни средства и/или да се използва подизпълнител на транспортната услуга.

По първия въпрос фирмата взема решение в полза на изграждане и самостоятелна експлоатация на централния склад. Това включва самостоятелно осъществяване на логистичните процеси по приемане на стоката, складиране, комплектоване, опаковане и експедиране. В основата на това решение стои критерия за транзакционните разходи (Fischer, 1996)..

Съществена част на транзакционните разходи се формира от фактора специфичност (Männel, 1996). В конкретния случай на изграждане на централен склад той има решаващо значение поради това, че тази инвестиция се характеризира с времева и регионална специфичност.

Времевата специфичност на инвестицията в централния склад възниква поради информационното обвързване на дистрибутивните офиси в отделните региони и съгласуването с последващите логистични процеси в логистичната верига.

Регионалната специфичност на инвестицията произтича от конкретизираното местоположение на складовата площадка, съобразено с разположението на производственото звено, и специфичното складово оборудване за съхранение, комплектоване и опаковане на продуктите.

Високата специфичност при изграждането и експлоатацията на централния склад от логистична фирма поражда силна зависимост между транзакционните партньори, което предполага значителни проблеми при евентуално некоректно поведение на контрагента. Разработването на договорни клаузи и реализацията на контролни дейности за защита срещу некоректно поведение водят до твърде високи транзакционни разходи (LaLonde, 1999).

Освен това не трябва да се пренебрегва стратегическото значение на логистичното обслужване от централния склад. Основна

стратегическа цел на фирмата е да се диференцира от конкурентите чрез по-бърза обработка и изпълнение на поръчките. Това налага, в случай на предоставяне на складовите процеси на външна организация, да се разработят защитни договорни клаузи и контролни процедури, които отново водят до по-високи транзакционни разходи.

С нарастване на специфичността се отдава предпочитание на самостоятелното логистично обслужване, водещо до по-малка степен на логистичен аутсорсинг [1]. Решението на фирмата в този случай се базира именно на фактора специфичност. Решението за местоположение на централния склад е продиктувано и от възможността за разширяване на дистрибуцията и в други държави, както и наличието на добре развита инфраструктура.

Вторият въпрос се отнася до определяне на степента на логистичен аутсорсинг за транспортните процеси.

Характерно за настоящата и алтернативната логистична концепция е, че се предпочита използване на външна организация. Специфичността на транспортните процеси е изключително малка, което е един от основните мотиви за това решение. Разликата между алтернативите е, че в настоящата ситуация се използват множество местни логистични фирми, докато при новата концепция се прибегва до партньорство с една единствена организация с периметър на действие всички регионални пазари на фирмата. За постигане на по-добър синхрон в работата между фирмата производител и логистичната организация се изгражда пряка информационна връзка за обмен на текуща информация. Характерното тук е, че двете фирми реализират специфични инвестиции в изграждане на конкретна информационна система. Те обаче водят до понижаване на транзакционните разходи в краткосрочен аспект вследствие ограничаване на договорните и контролните операции, както и в дългосрочен аспект поради интензивното натоварване на специфичната инвестиция.

$$PV_{12M2B2} = \sum_{t=1}^5 (CF_{12M1B1t} - CF_{12M2B2t}) \cdot (1 + r_t)^{-1} \quad (9)$$

4. Сумарна икономия при реализация на новата спрямо сегашната логистична концепция:

$$PV_1 + PV_2 + PV_{12M2B2} = \sum_{t=1}^5 \{[(CF_{1M1t} - CF_{1M2t}) + (CF_{2B1t} - CF_{2B2t}) + (CF_{12M1B1t} - CF_{12M2B2t})] \cdot (1 + r_t)^{-1}\} \quad (10)$$

От гледна точка на предложения инвестиционен модел настоящата логистична концепция се характеризира с наличие на 12 регионални дистрибутивни склада, управлявани от предприятието и външно изпълнение на транспортните процеси, реализирани от множество дистрибутори. На тази база могат да се обобщят 2 елементарни логистични процеса ($i=1,2$) – складиране ($i=1$) и транспорт ($i=2$), които трябва да се вземат под внимание в инвестиционния модел. На сегашното състояние на логистичните процеси, които се осъществяват чрез елементарния логистичен процес i , се задава стойност на променливата $v_j = 1$. Определят се паричните потоци на алтернативните варианти спрямо сегашното състояние на ЕЛП и се установява настоящата стойност на икономията на разходи в рамките на 5 години. Изчисленията преминават през следната последователност:

1. Настояща стойност (PV_1) на разликата между отрицателните парични потоци от съхранение, комплектоване, опаковане и транзакционни разходи при складиране при сегашния вариант - CF_{1M1t} и при новия вариант CF_{1M2t} :

$$PV_1 = \sum_{t=1}^5 (CF_{1M1t} - CF_{1M2t}) \cdot (1 + r_t)^{-1} \quad (7)$$

2. Настояща стойност (PV_2) на разликата между отрицателните парични потоци от транспортни разходи и транзакционни разходи при транспорта при сегашния вариант - CF_{2B1t} и новия - CF_{2B2t} :

$$PV_2 = \sum_{t=1}^5 (CF_{2B1t} - CF_{2B2t}) \cdot (1 + r_t)^{-1} \quad (8)$$

3. Настояща стойност (PV_{12M2B2}) на разликата между отрицателните парични потоци от координационни разходи на елементарните логистични процеси складиране и транспорт при сегашния вариант - $CF_{12M1B1t}$ и новия - $CF_{12M2B2t}$:

Заклучение

Характерно за представения модел за проектиране на оптимална степен на логистичен аутсорсинг, че той е статичен и не предвижда промени на взетото в началото на първия планов период решение в рамките на целия планов интервал.

Примерът демонстрира универсалността на модела. Стандартният му вариант предвижда, че при изходната ситуация всички логистични процеси се извършват самостоятелно. След това се търси тази комбинация от вида на изпълнение на елементарните логистични процеси, която осигурява максимална икономия от сумата на разходите за реализация и координация на логистичните процеси.

При представения пример се оценява настоящата стойност на паричните потоци при алтернативи, при която не се променя степента на логистичния аутсорсинг, а начина на изпълнение на логистичния процес. При първия елементарен логистичен процес на складиране видът на изпълнение се запазва, т.е. самостоятелно, но се променя начина. Вместо самостоятелно поддържане на 12 регионални склада се поддържа само един централен. При втория логистичен процес на транспортиране вида на изпълнение също се запазва, т.е. външно, но се променя начина. Вместо няколко регионални транспортни фирми се използва една, която поема транспортното обслужване до всички региони.

Литература

1. Димитрова А., 2017, Аспекти на оценката на ефективността при аутсорсинг на логистичните дейности, International scientific and practical conference “Ukraine, Bulgaria, EU: Economical and Social Development Trends”, September, 2017, Burgas, Bulgaria, стр. 55-59

2. Димитрова, А., Димитров Ив., 2017а
Подход за определяне на разходите при ре-

шения за аутсорсинг, Conference proceedings, XIV International scientific conference “Management and Engineering’ 17”, Vol. 1, June, Sozopol, Bulgaria

3. Димитрова, А., Димитров И., 2017б, Критерии за оценка на степента на аутсорсинг на логистичните процеси, Академично списание „Управление и образование”, Том XIII, кн.2, Бургас, стр. 201-207

4. Димитрова, А., 2018, Предимства и недостатъци на аутсорсинга на логистичните дейности. Академично списание „Управление и образование”, Том XIV, кн.2, Бургас, стр. 153-157

5. Димитров И., 2017, Оценка на влиянието на транзакционните разходи върху степента на аутсорсинг на логистичните дейности, International scientific and practical conference “Ukraine, Bulgaria, EU: Economical and Social Development Trends”, September, Burgas, Bulgaria, стр. 63-67

6. Fischer, M., 1996. Make-or-buy-Entscheidungen im Marketing. Neue Institutionenlehre und Distributionspolitik, Wiesbaden

7. LaLonde, B., Cooper, M., 1999, Partnership in Providing Customer Services, CLM, Oak Brook

8. Männel, W., 1997. Make-or-Buy-Entscheidungen, Vahlens, München

9. Pfohl, H-Chr., 1994. Interorganisatorische Probleme in der Logistikkette, Management der Logistikkette, Berlin

10. Teichman, St., 1998, Logistiktiefe als strategisches Entscheidungsproblem, Berlin

Адиле Димитрова
Катедра „Икономика и управление”
Университет „Проф. Д-р Асен Златаров”
adiledimitrova@abv.bg



АНАЛИЗ НА УСВОЕНИТЕ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ОБЩИНИ СРЕДСТВА ОТ ЕВРО-ПЕЙСКИТЕ СТРУКТУРНИ И ИНВЕСТИЦИОННИ ФОНДОВЕ В ПЕРИОДА 2007-2018Г. ПО ОБЛАСТИ И ОБЩИНИ

Николай Милев, Люба Желева

ANALYSIS OF THE MEANS FROM THE EUROPEAN STRUCTURAL AND INVESTMENT FUNDS UTILIZED BY THE BULGARIAN MUNICIPALITIES DURING THE PERIOD 2007-2018 PER REGIONS AND MUNICIPALITIES

Nikolay Milev, Lyuba Zheleva

ABSTRACT: *The objective of the Report is tracing down and making an analysis of the means from four Operational Programmes utilized by the Bulgarian municipalities during the period 2007-2018. The research also indicates the distribution of the means utilized under the so-called “soft measures” and infrastructural projects. Official statistical data, the Management and Monitoring Information System for the EU Structural Instruments, the National Statistical Institute, the Ministry of Finance, the Bulgarian National Bank, the National Association of the Municipalities and others were used.*

Key words: Operational Programmes, really paid funds, infrastructural projects, administrative capacity

Въведение

За да бъдат определени като устойчиво развиващи се, българските общини е необходимо да създадат среда даваща възможност за опазване и съхраняване на чиста околна среда, развиваща се икономика, заетост и подобри условия за живот. За постигането на тази устойчивост са необходими условия свързани с непрекъснато инвестиране във висококачествена инфраструктура, осигуряване на достъп до образование и обучение за населението, фокусиране върху сектори създаващи нови работни места, създаване на условия за привличане и развиване на бизнес. Липсата на достатъчно средства в общинските бюджети за постигането на тези условия е сериозна преграда пред развитието на българските общини. Възможностите осигурени вследствие на присъединяването на страната към ЕС отварят нов път към подем. Създаването на предпоставки за устойчив успех е свързано не само с осигурени възможности за усвояване на безвъзмездна финансова помощ, но и с формулиране на проблемно-ориентирани стратегии за управление и развитие. Стратегическото управление се свързва с определяне на конкретните стратегически цели и действия за тяхното постигане при

управление на организацията, които трябва да съответстват на нейните общи цели. [1] Значима роля при определяне параметрите на плановия процес играе контролингът, като съвременна управленска концепция [2].

Българските общини на прага на първи програмен период

Съгласно Закона за общинските бюджети, общините определят и осигуряват парични средства за финансиране на местни и делегирани от държавата дейности. Приходната част на общинския бюджет се формира от собствени приходи (местни данъци и такси, услуги, глоби и имуществени санкции, общинска собственост и други) и държавни трансфери. Определянето на разходната част зависи от възможностите на съответната община да формира приходната в необходимия размер. Тоест възможностите на всяка община за определяне на средства насочени към обновяване и подобряване на нейната инфраструктура се ограничават от възможностите ѝ за формиране на достатъчен обем собствени приходи.

За периода 2005-2007г. абсолютната стойност на общинските разходи се увеличава от 2694 млн. лв. до 4077 млн. лв., което води до увеличаване на техния дял в БВП – от 6,4%

през 2005г. до 7,2% през 2007г. Общините получават обща изравнителна субсидия и компенсиращи субсидии, приходите от които могат да използват по свое решение. Те нямат нормативни ограничения за теглене на кредити от банки, в т.ч. чуждестранни. По този начин местните власти могат да определят или да въздействат върху равнището на около 60% от своите бюджети. За останалата част става въпрос за предоставяне на делегирани от държавата услуги, финансирани с целеви субсидии и непланирани в общинските бюджети държавни трансфери, използването на които е строго регламентирано или за които общините имат силно ограничени разходни правомощия. [3]

Въпреки, че през цитирания период размера на дефицита в общинските бюджети намалява, през 2007г. общините с дефицит над 5 % са десет. Двете общини с най- голям дефицит спрямо приходната част са Перник и Бобовдол съответно с 25,1% и 21,9%. С най- голямо перо в общинските бюджети са разходите за образование и строителство, които формират почти половината от разходната част в бюджетите на общините. Най- малък процент са разходите за отбрана, обществен ред и сигурност, както и за здравеопазване.

Различните условия в общините водят и до различия в районите от ниво NUTS 2 – Югоизточен, Югозападен, Южен централен, Северен централен, Североизточен и Северозападен район. Концентрирането на значителна част от националната ни икономика в столицата води до най- високо ниво на БВП в Югозападния район. Като цяло междурегионалните различия в абсолютна стойност към 2005г. са сравнително малки спрямо средните за ЕС. В относителна стойност обаче, те са на нива, сравними с тези в Чешката Република, Словакия, Белгия и Франция. [4] По отношение на инвестиции, безработица и заетост, пътна и ВиК инфраструктура различията са значителни. По качество на икономическа активност и инфраструктура най- изоставащ е Югозападния район.

Първите години на членството ни в ЕС заравват българските общини в състояние на натрупан минимален опит в усвояване на европейски средства от предприєдинителите програми, необходимост от голям обем средства за подобряване на общинската инфраструктура и недостатъчно бюджетни средства за това.

По данни на Министерството на Регионалното развитие и благоустройството, към 2006 година, около 52 % от пътната инфраструктура на страната се формира от общинските пътища. Повече от половината от тях са в изключително лошо състояние и се нуждаят от ремонт и рехабилитация. Като основна причина за незадоволителното състояние на пътищата е ненавременното организиране на възстановителни работи, което в повечето случаи се дължи на недостатъчното финансиране за поддръжката на пътната настилка. Състоянието на пътната мрежа е от значение за подобряване на достъпа до отделните региони и осигуряването на възможността им за развитие.

Друг проблем пред общините е и състоянието на водопроводната и канализационна инфраструктура. Качеството на питейната вода за населението е незадоволително. ВиК инфраструктурата е с изтекъл експлоатационен период предвид факта, че в основната си част е изградена преди 1980г. от материали като бетон или стоманобетон. Натрупванията, отлаганията и корозията по тръбите водят до риск от нискокачествена питейна вода, а също и до множество течове и загуби. Нисък е и процента на изграденост на канализационната мрежа- 70,5% от градовете в страната имат изградени канализационни мрежи, но за селата този процент достига едва 2,1%. Ниско ниво на изграденост на пречиствателни станции за отпадни води и острата необходимост от ремонт и обновяване на съществуващите се добавят към проблемите на ВиК сектора. Плановите ремонти на ВиК дружествата не са достатъчни за обновяване на мрежата, а средствата от общинските бюджети достигат само в размери за ремонт на малки отсечки от тази инфраструктура.

Липсва адекватна система от съоръжения за управление на битовите отпадъци, което добавено към големия брой общински сметища, неотговарящи на изискванията на родното и европейското законодателство, води до заплахата за натрупване на сериозни екологични проблеми. Прилагането на нови решения за обхващане на по- голям процент от населението при сметосъбиране и сметоизвозване, както и въвеждане на система за разделно събиране са непосилни за общините, тъй като са свързани със закупуване на нова техника и въвеждане на нови технологии.

В сферата на социалните услуги, здравеопазването и образованието, общините основ-

но преразпределят средства от централния бюджет за дейности, възложени им от централното правителство. Средствата са недостатъчни за подобряване влошеното състояние на сградния фонд на общинските училища, детски градини и медицински центрове. Проблем за общините е необходимостта да дофинансират със собствени средства дейностите в образованието, докато то е национално унифицирано и общините не могат да решават за учебните програми и заплатите на учителите.

Лошите условия повличат след себе си невъзможност за запазване на кадрите, тяхното развитие, подобряване качеството на услугите, задържане на населението и намаляване процента на безработица.

Решаването на екологичните проблеми и усилията за подобряване на социалните условия в общините са неразривно свързани с градското развитие. Жилищния фонд и физическата среда на повечето места в България през 2006 година е силно амортизирана. Остарелите многофамилни сгради се нуждаят от саниране. Обществените сгради са в незадоволително състояние. Населението в малките населени места и селата намалява. Съществуващите промишлени зони се нуждаят от реструктуриране и благоустрояване. Необходимо е изграждането на нови, с по-добра локация и осигурени възможности за развиване на нови мощности.

Съгласно въведената от програма САПАРД дефиниция за „селски райони“ 231 от общините в България биват класифицирани като селски, тъй като в тях няма град с население над 30 000 души. Сред силно изразените проблеми в селските райони са лошото качество на пътищата и улиците в селата, високата безработица, ограничен достъп до здравни услуги, висок процент на неграмотност и миграция към по-големите градове. Разликата в достъпа на домакинствата до интернет в селата спрямо големите градове е почти 7 процента. Развитието на човешкия капитал и задържането на младите се затруднява от ограничените възможности за културни или спортни дейности.

Преди стартиране на първия програмен период общините са изправени пред необходимостта да организират разходите си за подготовка и съфинансиране на предстоящите проекти. Половината от средствата за това съфинансиране общините осигуряват със собствени средства, но за останалата част в пове-

чето случаи е необходим заем. Проучване на фонд ФЛАГ показва, че общините теглят кредити, необходими за финансиране на проектите за период от 6 месеца. След това възстановяват направените разходи по финансирането от съответната оперативна програма проект и отново със същия по размер кредит продължават финансирането на разходите през следващите 6 месеца. Пазарната лихва е 11%, а тази на кредитите, отпускани от ФЛАГ – 8%. ФЛАГ е инструмент на държавната политика за регионално развитие. Той цели да подпомогне финансово общините да усвоят възможно най-много средства от структурните и кохезионния фонд на ЕС. Липсата на достатъчно (спрямо нуждите) финансови средства във ФЛАГ предполага използване на механизъм за регулиране/ограничаване на достъпа с оглед балансиране между потребности и финансови ресурси при запазване на конкуренцията между общините при кандидатстване.

Средногодишно общините трябва да осигуряват по 152.8 млн. лв. свои средства, което е над техните финансови възможности. Нетният оперативен остатък, т.е. свободните средства, които могат да бъдат насочени за тази цел са значително по-малко. Усложняващ факт е, че тези финансови средства са съсредоточени в 28% от общините. Наличният административен капацитет за управление на проекти на местно ниво в случая също е важен ограничител. [5]

Подготовка на проекти и успеваемост на общините в двата периода

По данни на Института за пазарна икономика реално изплатените суми от европейските структурни и кохезионния фондове за българските общини в качеството им на бенефициенти към 31.12.2015 г. са близо 4,1 млрд. лева. Отчитайки често пъти твърде скромните възможности на общините сами да покриват капиталовите си разходи, усвояването на европейски средства е възможност за надскачане на границите на общинските бюджети. Справка в Информационната система за управление и наблюдение на структурните инструменти на ЕС (ИСУН) показва, че за периода 2007-2013 година подадените проектни предложения от общини са 4 633, от които одобрените са 2 803. В първите места по брой сключени договори е Столична община със 64, следвана от община Бургас с 37, об-

щина Габрово с 35, община Варна с 32 и община Пазарджик с 30. За сравнение при брой подадени проектни предложения след водача Столична община със 105 следва община Дупница с 56 (финансирани са едва половината – 28бр.), община Бургас с 49 и съответно Габрово, Варна и Пазарджик. Интересен резултат се вижда при общините Бойница, Никопол и Омуртаг, на които са одобрени 100 % от подадените проектни предложения. При 3 входирани проекта на община Бойница са сключени договори и изпълнени 3 проекта-два по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси 2007-2013“ (ОПРЧР) и един по Оперативна програма „Административен капацитет 2007-2013“ (ОПАК). Община Омуртаг е със 7 проектни предложения и също толкова сключени договори: 3 по Оперативна програма „Регионално развитие 2007-2013“ (ОПРР), един по ОПРЧР и един по ОПАК. Одобрените проектни предложения в община Никопол са 11. През новия програмен период Столична община продължава да бъде водач с общ брой сключени договори- 26 (тук влизат и районите към общината), след което се нареждат община Бургас с 21 и Враца с 19. В челната петица са и общините Крумовград и Благоевград съответно с 18 и 17 сключени договора. Водачите от предния програмен период, към средата на месец февруари 2019г. са съответно с 12 договора за община Габрово и 13 за Пазарджик. 13 на брой са общините със сключени само по един договор, като 11 от тях са по ОПРЧР, а останалите два по програма „Храни“. Без нито един сключен договор по която и да е от четирите изследвани програми са общините Ковачевци и Мъглиж.

Преглед на реално изплатените суми по договори, за периода 2007-2013г., подрежда в челните места Столична община с 515 млн. лв., Бургас- 253 млн. лв., Габрово- 124 млн. лв., Варна- 118 млн. лв. и община Костинброд с 83 млн. лв. Единствената община в България без сключен договор, през първия програмен период, по нито една от оперативните програми е община Грамада. Входирани от общината проектни предложения за финансиране със средства от структурните фондове за периода 2007- 2013г. са две.

През новият програмен период реално изплатените средства към общините до средата на месец февруари 2019г. са над 1246 млн. лв.

От общо седем оперативни програми през първия програмен период четири са основни-

те, от които общините получават средства за изпълнение на проекти: Оперативна програма „Околна среда 2007-2013“ (ОПОС), ОПРР, ОПРЧР и ОПАК. При изследването и анализа на усвоените по тези програми средства не е включена Столична община (София- град). Изследването разглежда само проекти на общините в качеството им на бенефициент, като се приема само стойността на реално изплатените средства. Данните за втория програмен период обхващат периода от началото на 2016г. до средата на месец февруари 2019г. и разглеждат реално изплатените суми към общините за проекти финансирани от ОПРР, ОПОС, ОПРЧР и Оперативна програма „Добро управление 2014-2020“ (ОПДУ) , която е наследник на ОПАК.

От четирите изброени програми през периода 2014- 2020г. общините получават средства по Околна среда, Региони в растеж и Развитие на човешките ресурси. През този програмен период средства от програмата „Добро управление“ получават само общините, които са областни центрове, с проекти за областни информационни центрове.

Най –голям размер на изплатените суми по договори по ОПОС, през първия програмен период, е реализиран в област Бургас-малко над 256 млн. лв. Сключените договори на територията на областта по тази програма са 21, като 20 от тях са в сферата на ВиК сектора и касаят ремонт, рехабилитация или цялостно изграждане на водопроводна и канализационна мрежа и пречиствателни станции за отпадни води. Само в община Бургас проектите са общо 9, което я извежда на първо място по брой реализирани проекти по програмата за цялата страна.

В област Кюстендил усвоените по тази програма средства са малко под 5 млн. лв. за общо 5 реализирани проекта, от които 4 са във ВиК сектора. През втория програмен период първенци по реално изплатени средства от програмата са областите Пловдив, Плевен, Добрич, Благоевград и Смолян. За първите 5 години от периода общините в област Пловдив са усвоили над 81,8 млн. лв. Най- много са средствата в община Асеновград- 72,54 млн. лв. В пет области няма проекти по програмата- Велико Търново, Кърджали, Сливен, Русе и Търговище. Само в 13 от областите проектите са във ВиК сектора, а в останалите са в сектор „Отпадъци“ и „Въздух“.

Област Бургас е на първо място и по усвоени средства по ОПРР за периода 2007-2013.

Общо 203 974 310 лв. са средствата получени по проекти с различна насоченост- от благоустрояване на площадни пространства, през подобряване на здравната, социалната или образователната структура до строително-ремонтни дейности в сферата на културата и туризма. Общият брой изпълнени проекти в областта е 53. За сравнение при последните в тази класация- област Видин, броя проекти е 15. Уسوените средства във Видинска област по тази програма са 20 227 809 лв., като само

общините Видин, Чупрене и Кула имат сключени договори. През втория програмен период област Бургас отново е водач в класацията на областите с най- много реално изплатени средства по ОП „Региони в растеж“ с над 70,12 млн. лв. По голямата част от тези средства е за проекти свързани с подобряване на образователната инфраструктура и градската среда. На последни места по усвоени средства от общините, по тази програма, са областите Перник, Добрич и Разград.

Таблица: 1. Източник: ИСУН (в изследването не са включени данните за София- град)

| област | стойност на плащанията по проекти по ОПОС в млн. лв. | | стойност на плащанията по проекти по ОПРР в млн. лв. | | стойност на плащанията по проекти по ОПРЧР в млн. лв. | | стойност на плащанията по проекти по ОПАК (ОПДУ) в млн. лв. | |
|----------------|--|-----------|--|-----------|---|-----------|---|-----------|
| | 2007-2015 | 2016-2018 | 2007-2015 | 2016-2018 | 2007-2015 | 2016-2018 | 2007-2015 | 2016-2018 |
| Бургас | 309.6 | 15.77 | 203.9 | 72.12 | 5 | 7.61 | 4.1 | 0.32 |
| Пловдив | 173.3 | 81.08 | 135 | 33.48 | 5.3 | 12.53 | 6.2 | 0.42 |
| София област | 154.9 | 79.42 | 64.7 | 52.91 | 3.6 | 11.06 | 4.6 | 0.34 |
| Плевен | 139.2 | 49.77 | 60.6 | 35.66 | 6.1 | 6.87 | 2.9 | 0.37 |
| Варна | 116.6 | 8.64 | 164 | 50.73 | 8.1 | 7.91 | 6.5 | 0.35 |
| Враца | 106.3 | 22.44 | 47.9 | 19.07 | 4.31 | 6.21 | 2.6 | 0.25 |
| Габрово | 101.7 | 0.18 | 46.9 | 21.57 | 2.7 | 4.52 | 1.5 | 0.16 |
| Велико Търново | 97.8 | 0 | 73.4 | 38.06 | 5.9 | 6.15 | 2.5 | 0.24 |
| Стара Загора | 96.4 | 5.29 | 115.8 | 44.14 | 4.1 | 5.25 | 2.8 | 0.47 |
| Ловеч | 88.1 | 0.33 | 62.5 | 17.06 | 3.7 | 3.83 | 1.8 | 0.22 |
| Разград | 86.2 | 0.13 | 30.7 | 3.01 | 1.8 | 4.86 | 1.5 | 0.25 |
| Пазарджик | 78.8 | 2.24 | 70 | 31.52 | 4.33 | 7.14 | 3.9 | 0.23 |
| Шумен | 76.1 | 6.5 | 51.8 | 17.78 | 4.32 | 6.16 | 3 | 0.24 |
| Благоевград | 75.2 | 25.03 | 106.8 | 44.67 | 6.7 | 7.01 | 3.4 | 0.22 |
| Хасково | 74 | 0.06 | 46.6 | 35.62 | 4.2 | 6.99 | 3.4 | 0.28 |
| Ямбол | 69 | 15.55 | 32.7 | 15.14 | 3.4 | 3.99 | 1.5 | 0.24 |
| Кърджали | 64.7 | 0 | 36.4 | 13.51 | 3 | 5.65 | 2.2 | 0.25 |
| Видин | 64.2 | 9.34 | 20.2 | 12.98 | 4.1 | 6.05 | 2 | 0.17 |
| Силистра | 52.9 | 0.23 | 20.7 | 12.34 | 1.7 | 4.54 | 0.8 | 0.30 |
| Монтана | 45.6 | 2.3 | 32.6 | 18.75 | 3.87 | 6.21 | 2.5 | 0.27 |
| Добрич | 44.3 | 38.13 | 55.8 | 5.33 | 4.7 | 4.82 | 1.2 | 0.21 |
| Сливен | 38.9 | 0 | 26.8 | 18.58 | 2.5 | 3.65 | 0.8 | 0.25 |
| Русе | 38 | 0 | 62.3 | 40.52 | 3.8 | 4.99 | 2.2 | 0.40 |
| Перник | 37.9 | 0.01 | 21.9 | 8.41 | 2.3 | 3.14 | 1.8 | 0.23 |
| Търговище | 15.1 | 0 | 38.4 | 17.01 | 1.79 | 2.99 | 1.2 | 0.28 |
| Смолян | 6 | 1.82 | 38.2 | 10.62 | 2.9 | 6.02 | 3.3 | 0.23 |
| Кюстендил | 4.9 | 3.6 | 35.3 | 18.55 | 3.9 | 5.65 | 1.9 | 0.23 |
| общо | 2255.7 | 367.86 | 1701.9 | 709.1 | 108.1 | 161.8 | 72.1 | 7.42 |

За разлика от типично „инфраструктурните“ програми като ОПОС и ОПРР, при ОПРЧР и ОПАК област Бургас отстъпва челните места нареджайки се съответно на шесто и четвърто място по изплатени средства. Водач в усвояването на средства по ОП „Развитие на човешките ресурси“ и ОП „Административен капацитет“ е област Варна. По ОПРЧР разплатените към област Варна средства са 8,1 млн. лв., като на първо място в областта е община Девня с 1 744 300 лв. следвана от община Варна с 1 449 488 лв. Община Девня е осъществила четири проекта с основна цел повишаване качеството на живот и трайната интеграция на най-маргинализираните общности. Със своите 6 проекта по тази програма община Варна също показва политика по подобряване качеството на социалните услуги и подобряване на условията за децата в риск.

По отношение на проектите с така наречените „меки мерки“ обхващащи основно повишаване квалификацията на общинската администрация и разработване на стратегически документи, в област Варна са получени 6,5 млн. лв. европейски средства от ОПАК 2007- 2013г..

В община Варна са сключени договори с изплатени по тях средства в рамките на 2 845 042 лв. Следваща в класацията община от тази област е община Аксаково с 1 268 632 лв. Една от общините в България реализирали само по едни проект по ОПАК е община Козлодуй с изплатени средства в размер на 574 085 лв. за проект касаещ реализиране на система за интегрирано административно обслужване и предоставяне на административни услуги от общинската администрация. Проекта може да се определи като един от изключително полезните в предоставянето на електронни услуги за гражданите, тъй като с изпълнението си дава възможност за облекчаване режима по издаване на някои документи. През новосъздадена секция в сайта на общината е предоставена възможност за електронно заявяване на административна услуга с възможност за проследяване процеса на изпълнение. Проект с близко съдържание на стойност 1 610 980 лв. е реализирала и община Варна, както и общините Стара Загора, Свиленград, Смолян, Борино и др.

Изследвайки проектите с насоченост към подобряване на инфраструктурата на общините се вижда водещата позиция на област Бургас (виж Таблица 2), както и липсата на усвоени средства от оперативните програми

за дейности по обновяване на улици, пътища и речни корита в област Видин и за дейности по подобряване на градската среда в Софийска област. През втория програмен период област Бургас отново е на първо място следвана от Пловдив, Стара Загора и Варна.

Петте общини с най- много средства вложени във ВиК сектора през първия програмен период са както следва: Бургас- 79 млн. лв, Костинброд- 66,5 млн. лв., Габрово- 62,6 млн. лв., Враца- 58,5 млн. лв. и Силистра с 51,6 млн. лв. За периода 2016-2018г. водещи са областите Пловдив, Плевен и Добрич. Общо 17 са проектите в цялата страна, финансирани със средства от ОПОС и насочени към ремонт и рехабилитация на водопроводна и канализационна мрежа, както и изграждане или модернизация на пречиствателни станции за отпадни води. Бенефициенти по така наречените интегрирани проекти във водния сектор са общините Приморско, Айтос, Пловдив, Асеновград, Враца, Варна, Плевен, Шумен, Раднево, Чирпан, Тутракан, Банско, Видин, Ямбол, Елхово, Добрич и Тервел .

През втория програмен период с най- голям обем усвоени средства по ОПРЧР е област Пловдив с 12,53 млн. лв. РИС. Всяка една от общините на територията на тази област е с най- малко един сключен договор по програмата. Най- много са усвоените средства от община Пловдив, която има общо 8 договора с общ размер на реално изплатените средства (РИС) 3,55 млн. лв. Само три са общините в България, които за първите три години от новия програмен период нямат подписан договор по ОПРЧР- Мъглиж, Ковачевци и Сухиндол.

От така изведените данни става ясно, че по една от програмите усвоените от общините суми за трите години 2016, 2017 и 2018 са повече от тези за периода 2007-2015г. Реално изплатените суми по ОПРЧР към средата на февруари 2018г. са в размер на 161.01 млн. лв., докато за целия предходен програмен период те са 108,12 млн. лв. Средно годишно усвоените суми от общините също се раличават за двата разглеждани периода. За първия период по ОПОС средно годишно общините са усвоявали по 322,24 млн. лв, докато за втория период стойността е по малко от половината- 130,31 млн. лв. При ОПРР 2007-2013 и ОПРР 2014-2020 средно годишните стойности са близки- 243,13 и 236,38 млн. лв. Единствено при ОПРЧР се вижда сериозен ръст в сумите за новия период. За разлика от 15,45

млн. лв на година през първия период, сега стойността е средно 53,67 млн. лв. на година.

Таблица: 2. Данни за реално изплатените средства в първи програмен период.

| област | получени средства по проекти с дейности по СМР за улици, пътища, свлачища, речни корита и др. в млн. лв. | получени средства по проекти с дейности по СМР във ВиК сектора в млн. лв. | получени средства по проекти за подобряване на градската среда в млн. лв. |
|----------------|--|---|---|
| София област | 20.5 | 132.3 | 0 |
| Бургас | 19.9 | 304.11 | 129.8 |
| Пловдив | 15.5 | 173 | 61.1 |
| Благоевград | 14 | 52.3 | 33.1 |
| Варна | 12.7 | 94 | 107.2 |
| Плевен | 10.9 | 76.3 | 23.3 |
| Шумен | 10.3 | 75.6 | 10.3 |
| Смолян | 9.7 | 5.2 | 4.68 |
| Ловеч | 8.7 | 63.2 | 18.8 |
| Велико Търново | 8.6 | 69.1 | 16.7 |
| Добрич | 7.5 | 12.1 | 13.8 |
| Кюстендил | 7.2 | 4.6 | 12.2 |
| Търговище | 6.6 | 14.9 | 10.8 |
| Сливен | 6.2 | 38.2 | 8.5 |
| Враца | 6.1 | 105 | 4.56 |
| Пазарджик | 5.5 | 63 | 26.9 |
| Перник | 4.9 | 23.8 | 5 |
| Ямбол | 4.8 | 44.7 | 7.8 |
| Хасково | 4.6 | 46.4 | 13.7 |
| Силистра | 4.4 | 52.9 | 4.64 |
| Монтана | 3.8 | 45.4 | 13.9 |
| Стара Загора | 3 | 55.6 | 72.8 |
| Разград | 1.9 | 84.9 | 9.1 |
| Габрово | 1.8 | 88.1 | 14.2 |
| Кърджали | 0.9 | 64.7 | 10.6 |
| Русе | 0.8 | 37 | 37.6 |
| Видин | 0 | 45.2 | 4.52 |
| общо | 200.8 | 1871.61 | 675.6 |

Източник: Информационна система за управление и наблюдение на структурните инструменти на ЕС в България (в изследването не са включени данните за София-град)

Заклучение

Изследването показва сериозен ангажи-мент на общините към подготовка и изпълнение на редица проекти по оперативните програми през първия програмен период. Добър пример е община Бургас, която е на водещо място в почти всички изведени резултати. Това показва наличието на добър административен капацитет и последователност в следването на политиката за развитие. През

втория период общините вече са натрупали сериозен опит и капацитет в подготовката и реализирането на проекти, но закъснелите стартирания на програмите, неотварянето на голяма част от мерките, ограничаване на възможностите за кандидатстване на определени общини и редица други проблеми в изпълнението води до спад в усвоените средства и намаляване на инвестициите в някои видове инфраструктура.

С цел постигане на по-добри резултати при усвояване на средствата от ЕСИФ в България е необходимо да се подходи към:

- прецизиране при процеса на подготовка и планиране на оперативните програми. Правилно определяне на стратегическите цели и насоки. Стъпване на възможностите, потенциала и нуждите на всеки район;

- намаляване на административната тежест при кандидатстване и избягване залагането на изисквания, често пъти несъвместими с конкретните проекти за финансиране;

- изясняване и определяне на районите с потенциал и възможности за привличането на ПЧИ (наличие на ресурси и работна ръка) и подсилване на тези условия чрез подобряване на квалификацията на безработните и изграждане или обновяване на необходимата инфраструктура. Осигуряване на финансиране за „инфраструктура, която допринася за развитието на региона“. В тази връзка е на лице Проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за регионалното развитие, който цели гарантиране на по-високо качество на всички стратегическите документи за регионално и пространствено развитие;

- осигуряване на финансиране за населените места в близост до големите градски ареали. Към момента те нямат възможност да

кандидатстват по нито една от програмите даващи възможност за подобряване на инфраструктурата- ОП „Региони в растеж“ и Програма за развитие на селските райони.

Литература:

1. Димитров, И., Стратегическо управление, „Авангард Прима“, София, 2015г., стр.13;

2. Petkova – Georgieva, St., Basic Problems to Solve in Strategic Controlling Implementation, annual of “Prof. Dr. Assen Zlatarov”, v. XLVII, book 2, ISSN 2603-3976, Burgas, Bulgaria, 2018, стр.73.

3. „Критерии за допустимост на общините до финансово подпомагане от ФЛАГ“, октомври 2008г., стр. 6, извлечено от <https://www.eufunds.bg/archive/documents/1259579956.pdf>;

4. Национална стратегическа референтна рамка 2007-2013г., стр. 50;

5. „Критерии за допустимост на общините до финансово подпомагане от ФЛАГ“, октомври 2008г., стр. 13, извлечено от <https://www.eufunds.bg/archive/documents/1259579956.pdf>



РАЗВИТИЕ НА КОХЕЗИОННАТА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ. ПРИЛОЖЕНИЕ НА ПОЛИТИКАТА В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2014-2020Г.

Николай Милев, Люба Желева

DEVELOPMENT OF THE COHESION POLICY OF THE EUROPEAN UNION. IMPLEMENTATION OF THE POLICY IN BULGARIA DURING THE PERIOD 2014-2020

Nikolay Milev, Lyuba Zheleva

ABSTRACT: *The policy of the Report is the tracing down of the development of the cohesion policy of the European Union and its manifestations in Bulgaria during the period 2014-2020. The research also indicates the distribution of the means from the three main instruments of the policy – the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund under the cohesion programmes in Bulgaria during the second programme period. Official statistical data, the Management and Monitoring Information System for the EU Structural Instruments, the National Statistical Institute, the Ministry of Finance and others were used.*

Key words: Cohesion policy, structural and investment funds, Operational Programmes, programme period 2014-2020.

Въведение

Създаването на предпоставки за осигуряване на еднакви възможности за всички граждани на ЕС е една от идеите залегнали в основата му. С оглед факта, че съществуват огромни различия между почти 250-те региона, които обхваща, тази цел изглежда трудно постижима. С идеята за премахване или минимизиране на тези различия Съюзът развива своята регионална политика известна още като политика на сближаване или Кохезия.

Първоначално политиката на сближаване е била насочена основно към икономическото и социалното сближаване. По-късно, с Договора от Лисабон, се въвежда трето измерение - териториално сближаване. Териториалното сближаване цели да осигури хармонично развитие на всички тези места и да гарантира на гражданите им, че могат да се възползват в максимална степен от присъщите за тези територии характеристики. Така то се оказва средство за превръщане на многообразието в ценно качество, което спомага за устойчиво развитие на целия ЕС. [1]

Развитие на политиката на сближаване

Първата инициатива на Европейската комисия да създаде ясни правила и правни основи за регионална политика е провеждането на "Конференция за регионалните икономики" през декември 1961г. В резултат на работата на сформирани в последствие работни групи е създадена първата програма за средносрочна икономическа политика и първото съобщение на Комисията за регионалната политика през 1965г. В изготвения през 1969г. Меморандум за регионалната политика на Общността Комисията предлага редица идеи за някои от основните проблеми на регионалната политика в Общността. Комисията определя необходимостта от поставяне на въпросът за регионалната политика в общностна перспектива, за да бъде насочено мисленето към определянето на целите на регионалната политика и общата организация на мерките, които ще се прилагат. За тази цел е необходимо предварително да се определи точните, конкретни области, които трябва да бъдат обхванати, т.е. обхватът на регионалната политика. [2]

С приемането на Дания, Ирландия и Обединеното кралство, през 1973 г. Комисията публикува "Доклад за разширяването на Ев-

ропа" известен още като „Докладът Томсън“. Според документа „регионалната политика на Общността е не само в интерес на тези, живеещи в области на относителна бедност, висока безработица и миграция. Също така е в интерес на тези, които живеят в големите агломерации с нарастващото им претоварване“.[3] Определя се необходимостта от създаване на Европейски Фонд за регионално развитие (ЕФРР), който да бъде изцяло посветен на средносрочното и дългосрочното развитие на по-слабо развитите региони в държавите-членки.

Вследствие на така създадения дебат, през 1975г. с първоначален бюджет от 1 300 милиона евро, за период от три години, с цел коригиране на регионалните дисбаланси е създаден ЕФРР. В края на същата година белгийският министър-председател Лео Тиндеманс изготвя доклад относно тълкуването на понятието "Европейски съюз". Предложението на Тиндеманс е свързано с необходимостта от нетно прехвърляне на ресурсите от най-проспериращите райони на Общността в не-облагодетелстваните райони. Една част от тези трансфери да бъдат направени, чрез националните политики за регионално развитие, а останалата да бъде от бюджета на Общността, или пряко чрез регионални помощи, или косвено от въздействието на селскостопанската и индустриалната политика върху икономическите структури. Освен това регионалната политика трябва да бъде съсредоточена в икономически най-изостанали райони на Общността, а средствата да бъдат разпределени въз основа на обективни критерии, приложими за цялата Общност без национални квоти. [4]

Едва година след това Комисията изготвя Насоки за регионалната политика и предлага разработването на специфични действия на Общността, както и обща подкрепа за регионалната политика на държавите-членки. Предлага се изготвянето на двугодишни доклади за социалните и икономически тенденции в регионите на Общността, на база които да се приемат насоки, следвани от всяка държава членка, в своята регионална политика за следващите две години. Съответно Комисията предлага да се даде възможност подкрепата на фонда за регионално развитие да бъде адаптирана по-точно към различните нуждите на регионите, да се въведе по-голяма гъвкавост върху определението за допустима инфраструктура. За тази цел концепцията за

инфраструктура "директно свързана с развитието на производствените дейности" трябва да се замени с тази на „инфраструктура, която допринася за развитието на региона, в който се намира“.

Следващото преразглеждане на политиката на сближаване настъпва в средата на 80-те години с внасянето на набор от предложения за реформи на регионалната политика от Комисията още в края на 1981г., които обаче се налага да бъдат преработени две години по-късно. Промените са свързани с увеличаване на финансовите средства за ЕФРР, засилване ролята на Комисията в процеса на подбор на проекти и промяна обхвата на допустимите разходи за финансиране с включването на нематериални инвестиции. Въз основа на препоръките на Комисията държавите-членки изготвят регионални програми за развитие, които получават помощ от ЕФРР, отговаряща на определените условия. Програмите за регионално развитие имат индикативен характер и указват целите и оперативните средства за развитие на региона.

В отговор на продължаващите цикли с промени и обновяване на политики без видим резултат, в края на 80-те години настъпва така наречената „нова ера“ в кохезионната политика. На чело с новия си председател Жак Делор, Комисията изготвя амбициозна програма, която цели да промени статуквото на структурните фондове като механизъм за преразпределяне на средства. Комисията определя четири основни цели за регионалната политика през 1985г.: първо- да се акцентира върху регионалното измерение на другите политики на Общността, като се има предвид тяхното потенциално регионално въздействие; второ- да продължи усилията си за подобряване на координацията между собствените си регионални операции и тези, предприети от държавите-членки; да се възползва от цялата гама от подкрепа на инструменти за финансиране на проекти за развитие на не-облагодетелстваните региони на Общността и на четвърто място- повишаване на ефективността на структурните финансови инструменти, които ще изискват действия за координиране на тези инструменти и подобряване на методите за оценка.

Реформата от 1988г. се счита за една от най-значимите за кохезионната политика, а последвалите след това промени в периода до 2000г. са с доста по-малък обхват и могат да

бъдат определени като настройки за подобряване на ефективността ѝ.

С одобрението на Договорът от Маастрихт през февруари 1992г. икономическото и социалното сближаване засилва своята значимост, тъй като е превърнато в основна цел на ЕС наред с икономическия и паричен съюз и вътрешния пазар. С идеята за подпомагане и съфинансиране на инфраструктурни проекти в някои от по-бедните страни-членки е създаден нов инструмент- Кохезионен фонд. След реформата от 1988 г. структурните фондове действат на базата на нови принципи: концентрация върху регионите, чието развитие изостава, програмирането, партньорството и допълняемостта.

При този период на промени в политиката се забелязва премахването на районите с градски проблеми, а също така и островните и периферните, които биват включени към изоставащите или селскостопанските региони. Разработена е и собствена система за управление на регионалната политика. На първо място, осигуряването на необходимия ресурс се случва чрез изготвянето на стратегически, средносрочни и интегрирани програми в три области: инфраструктура, продуктивни инвестиции (и двете области, разчитащи на ЕФ-РР), и човешки капитал (използвайки най-вече средствата на Европейския социален фонд (ЕСФ)). [5]

Следващата реформа е само две години след Договора от Амстердам и цели да обхване програмния период 2000- 2006г. В средата на 1999г се приемат нови регламенти за структурните фондове и се въвеждат значителен брой промени, предназначени да засилят ефективността и контрола на разходите. Включен е и нов принцип за ефективност, както и така нареченото правило $n + 2$, изискващо ангажиране на финансирането, което да бъде изразходвано в рамките на две години и по-строги изисквания за одит и контрол.

Приложение на кохезионната политика в България след 2014

В новия програмен период 2014-2020 г. кохезионната политика се превръща във важен инструмент за провеждане на реформи, но запазва своята функция по отношение подобряване конкурентоспособността на ЕС. Териториалното измерение на политиката вече е със засилен фокус. Концентрира се подкрепата върху ограничен брой приоритети

за финансиране, които да отговарят на отделните национални и регионални потребности за развитие, като се търси принос към националните цели в изпълнение на стратегия Европа 2020. Основни приоритети за финансиране в България са:

1. Образование, заетост, социално включване и здравеопазване за приобщаващ растеж;
2. Научни изследвания, иновации и инвестиции за интелигентен растеж;
3. Свързаност и зелена икономика за устойчив растеж;
4. Добро управление и достъп до качествени административни услуги.

Предизвикателствата пред страната ни в постигане на първия основен приоритет са свързани с недостатъчния дял на заетите, ниската икономическа активност на населението; висок процент безработни, които не притежават квалификация или са с основно или по-ниско образование; висок процент на неграмотно население и рано напускащите училище; нисък дял на завършващите висше образование; обезлюдяване на големи територии и висок коефициент на смъртност. Програмите насочени към постигане на целите по този приоритет през периода 2014-2020 г. са „Развитие на човешките ресурси“, новата "Наука и образование за интелигентен растеж", наследника на програмата за регионално развитие- "Региони в растеж" и програмите за развитие на селските райони и за морско дело и рибарство.

Вторият приоритет за финансиране „научни изследвания, иновации и инвестиции за интелигентен растеж“ предвижда справяне с проблеми като ниската производителност на труда и ниската иновативност; относително малък дял на инвестиции в научно изследователска и развойна дейност (НИРД); наличие на нискотехнологични сектори на икономиката, които не носят висока принадена стойност; липса на висока резултатност на научната система; малък процент на достъпа до високоскоростен широколентов интернет. Постигането на тези цели е заложено в приоритетите на четири програми: двете оперативни програми „Наука и образование за интелигентен растеж“ и "Иновации и конкурентоспособност", както и програмите за развитие на селските райони и за морско дело и рибарство.

По отношение на зелената икономика за устойчив растеж, основните предизвикателства са насочени към неефективното използване

не на природните ресурси, липсата на ефективност при системите за превенция и управление последствията от рискове. Необходимите за постигане цели, които следва този приоритет включват съхраняване и опазване на околната среда и насърчаване на ресурсната ефективност, както и подпомагане преминаването към ниско-въглеродна икономика и насърчаване на адаптацията към изменението на климата. Отговорни програми по приоритета, освен програмите за развитие на селските райони и за морско дело и рибарство, са „Околна среда“, „Иновации и конкурентоспособност“ и „Региони в растеж“.

За свързаността, като част от вторият приоритет отговарят ОП „Региони в растеж“ и ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура“.

Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" 2014-2020 г. (ОП РЧР) включва седем приоритетни оси, всяка от които с различен брой инвестиционни приоритети и специфични цели.[6] Първата приоритетна ос касае подобряване достъпа до заетост и качеството на работните места и е насочена към цели като увеличаване броя на започналите работни места безработни или неактивни лица с ниско образование на възраст между 30 и 54 г. и над 54 годишна възраст. Втората приоритетна ос е насочена към намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване и е определена за изпълняване само в слаборазвити региони. Също там се планира и прилагане на третата приоритетна ос - *Модернизацията на институциите в сферата на социалното включване, здравеопазването, равните възможности и недискриминацията и условията на труд*. Останалите оси на програмата са насочени към транснационално сътрудничество и подобряване на процесите на планиране, изпълнение, мониторинг, оценка и контрол на ОП РЧР.

По данни от ИСУН към 31 декември 2017 г. реално изплатените средства по програмата възлизат на 254 950 983 евро, от тях 216 416 808 евро за сметка на ЕС съответно по всички приоритетни оси без четвъртата, което е 23,1% от общия бюджет. В средата на 2018г. тази стойност е вече в рамките на 30,4%

За периода 2014- 2017г. по програмата са реализирани мерки, свързани с подобряване на човешкия капитал и създаване на работни места. Този тип дейности оказват влияние върху икономиката, тъй като нарастването на вложения труд води до увеличено производс-

тво. Положително влияние оказват и мерките свързани с подобряване на институционалния капацитет.

По данни на Министерство на финансите най- голямо влияние върху основните макроикономически показатели за 2017г. оказва изпълнението на мерките по приоритетна ос 1 на програмата. Ефекта спрямо БВП е 1,6%, а за заетост (15-64г.) е 3,2%. За сравнение, една година по- рано, в края на 2016г., показателите са били както следва: ефект спрямо БВП- 0,8%, частни инвестиции- 2,3%, заетост (15-64г.)- 1,7%. Свързаната с изпълнението на програмата необходимост от съфинансиране на част от дейностите по мерките, води до стимулиране на частните инвестиции, при които се наблюдава ръст с 4,2%. Ръста през 2017г. се дължи най- вече на по- високата степен на усвояване на средствата по оста и като цяло по програмата. Само за половин година, след това, усвояването нараства с близо 7%, което води и до нови резултати спрямо ефектите от програмата. Показва се процента при БВП до 2,3%, 2,8% е при частното потребление, вече 4,6% при заетостта и 5,7% при частните инвестиции.

Очакваните резултати по програмата, до края на програмния период, са свързани със създаване на условия за разширяване на търсенето на българското производство на местните пазари въз основа на увеличените частни инвестиции и нарасналото потребление.

Една от националните цели на страната ни е да достигне ръст от 1,5% на НИРД до 2020. За да нарастне интензитетът от 0,67%, каквито са показанията през 2013 г., до националната цел е необходимо увеличаването на инвестициите в сектора и засилване на върховите научни постижения. Тази цел е част от темите концентрирани в новата за страната ни програма- Оперативна програма "Наука и образование за интелигентен растеж" 2014-2020 г. (ОП НОИР).[7] Други потребности обхванати от програмата са пазарно- ориентирани научни изследвания за повишаване на капацитета за иновации и конкурентоспособност, както и необходимостта от инвестиции в оборудване и модерни научноизследователски инфраструктури. За постигане на тези и други потребности в сферата на научноизследователската дейност е предвиден общ бюджет на програмата финансиран от ЕСФ, ЕФРР и национално участие. Общият бюджет на програмата е 701 177 274 евро, от които 596 000 681 евро са принос от ЕС, представляващи

6% от общата помощ на ЕС за периода 2014–2020г. Изпълнението на програмата започна през 2016 г., като към 30 юни 2016 г. са извършени плащания към бенефициенти на стойност 649 630 евро съответно по втора и трета приоритетна ос на програмата, от които 552 186 евро финансиране от ЕС. [8]

В края на 2016г. усвояването по програмата е в рамките на 2,8% от общият ѝ бюджет. Година по-късно процента е нараснал до 9,9%, а шест месеца след това е 13,4%, което е твърде далеч от необходимия краен резултат.

Слабото усвояване на бюджета на ОП НОИР не води до съществени ефекти върху основните макроикономически показатели. В следващите години, до приключване на седемгодишния период, се очаква напредък по изпълнение на мерките, което да доведе до постигане на заложените в програмата цели. Инвестициите в наука ще доведат до въздействие, концентрирано във високотехнологични сектори, което би генерирало заетост, насочена към разкриване на висококвалифицирани работни места.

Оперативна програма "Околна среда" 2014-2020г.(ОПОС) е изготвена в съответствие с приоритетите на Стратегия „Европа 2020“ и на НСРР 2014-2020, като основните върху които стъпва са: разработване на нови екологични технологии и производствени методи, изграждане на по-конкурентоспособна нисковъглеродна икономика, намаляване на емисиите на парникови газове и предотвратяване на загубите на биоразнообразие. Като част от целите за постигането на приоритетите на програмата е и налагането на политиката за превръщане на отпадъците в ресурс.

За разлика от заложените 4 приоритетни оси в старата програма, в тази те са вече 6: води, отпадъци, Натура 2000 и биоразнообразие, превенция и управление на риска от наводнения и свлачища, подобряване качеството на атмосферния въздух и техническа помощ. [9]

Подкрепата на Съюза по програмата е в размер на 1 504 824 141 евро, които с добавеното национално съучастие от 265 557 204 евро оформят един общ бюджет в рамките на 1 770 381 345 евро. Втора и трета приоритетни оси са предвидени за финансиране със средства от ЕФРР, а първа, четвърта и пета приоритетни оси – със средствата от КФ. От одобрението на програмата на 15.07.2015г. до

края на 2015г. са отворени 14 процедури и са предвидени още 17 за отваряне през 2016 на обща стойност от близо 695 млн. лв. По данни от ИСУН към 30 юни 2016 г. по оперативната програма са изплатени средства в размер на 5 619 232 евро, а към 31 декември 2017 г. – 94 557 684 евро. Степента на усвояване на средствата от ЕС по програмата за същия период нараства от 0,3% до 5.3%. В средата на 2018г. този процент вече е 7,6%. Най-съществен е ефекта на програмата върху вносът на стоки и услуги – 0,3%, както и върху частните инвестиции с 0,2%. Преките ефекти от изпълнението на програмата са в ниски стойности основно поради все още ниската усвояемост на средствата от нея. Като част от очакваните резултати от изпълнението на програмата са подобряване условията за туризъм вследствие чиста околна среда и съхранена природа. Туризмът е тясно свързан с използването и развитието на природни, исторически и културни ценности и привлекателността на градовете и регионите като място за живеене, работа и посещение, както и за развитието, иновациите и диверсификацията на продуктите и услугите, които посетителите ползват. Тъй като малките бариери пред навлизането на пазара са едно от отличителните предимства на туристическия сектор, трябва да се обърне внимание на подкрепата за предприемачеството и създаването на нови предприятия. [10] Това би довело до потенциална възможност за привличане на инвестиции в този сектор. Друг очакван резултат е по-ефективното използване на природните ресурси и развитието на зелената икономика.

Оперативна програма "Добро управление" 2014-2020 г. (ОП ДУ) е наследник на ОП Административен капацитет 2007-2013г. и е един от основните инструменти на страната ни за реализиране на административната и съдебната реформи. Програмата е директно обвързана с постигане на целите заложен в Националната програма за развитие „България 2020“, в която като водещи фактори за конкурентоспособност и растеж са изведени електронното правителство, откритото управление и оптимизираната и добре подготвена администрация. В тази посока и стратегията на програмата е насочена към подобряване ефективността на публичните разходи и осигуряване на преразпределение на публичните разходи към дейности, повишаващи потенциала за растеж на икономиката, както и към

подобряване на административната ефективност.

ОП ДУ засяга тематичната цел свързана със засилване на институционалния капацитет на публичните органи и заинтересованите страни и ефективна публична администрация и обхваща два основни компонента: модернизиране на държавната администрация и постигане на справедливо и качествено правосъдие. Програмата е разделена на пет основни тематични оси: административно обслужване и Е- управление, ефективно и професионално управление в партньорство с гражданското общество и бизнеса, прозрачна и ефективна съдебна система, техническа помощ за управлението на ЕСИФ, както и помощ, насочена към укрепване и повишаване на институционалния капацитет на управляващия орган. Всяка от осите съдържа специфични цели, насочени най- вече към намаляване на административната тежест за гражданите и бизнеса, както и подобряване на комплексното обслужване. Предвиден е ресурс за финансиране на проекти свързани с увеличаване на гражданското участие в процеса на формиране и контрол на изпълнението на политики, за оптимизиране структурата на съдебната власт и най- вече актуализиране на нормативната уредба за прозрачно и ефективно правосъдие. Отчетена е необходимостта от изграждане на система за мониторинг и оценка, както и на е-правосъдие с цел подобряване на достъпността и отчетността на съдебната система. Към 30 юни 2016 г. изпълнението на програмата е на ранен етап, като са извършени плащания към бенефициенти, които водят до едва 0,8% изпълнение от общия бюджет. В края на същата година усвояването е 1,6%. В края 2017 г. програмата все още не е отбелязала сериозен напредък и отчита усвояване в рамките на едва 6,2% за периода, което само по себе си не води до значителни ефекти върху основните макроикономически показатели. Половин година по- късно е отбелязан незначителен напредък с 3,7%. Очакванията са в резултат от изпълнението на програмата да се подобри работата на държавните институции, което от своя страна да даде резултат в подобряване на инвестиционния климат в страната.

ОП Регионално развитие 2007- 2013 бива трансформирана в новия програмен период в ОП „Региони в растеж 2014-2020“. Фокусът на програмата продължава да бъде към регионалното развитие. ОПРР обхваща най- много тематични цели от стратегията на ЕС и е фи-

нансирана основно със средства от ЕФРР. Основен фокус на програмата е подобряването на инфраструктурата. С изпълнението ѝ се цели предоставяне на инвестиции в подходяща инфраструктура, които да допринасят за равномерно разпределен и устойчив растеж в дългосрочен план. Като пример може да бъде дадено очакването, че изграждането или обновлението на социалната инфраструктура, като част от програмата, ще доведе до подобряване условията за живот в градовете, което привлече високо квалифицирани хора. Това е предпоставка за създаване на качествени работни места и привличане на инвестиции. Приоритетните оси, които включва програмата, са разпределени в посока градско развитие, енергийна ефективност, образователна, здравна, социална и пътна инфраструктура, туризъм и техническа помощ. Осигурено е и продължение на стартиралите през първия програмен период дейности, насочени към деинституционализация на социалните услуги за деца и възрастни и гарантиране правото на семейна среда и достъп до качествени грижи и услуги според индивидуалните потребности. Не по- маловажна е идеята за осигуряване на обслужване на вътрешнорегионалните връзки между градовете, което може да бъде основание за постигане на по-добро социално сближаване и повишаване конкурентоспособността на регионите. Именно целта за ускоряване на регионалното сближаване и улесняване достъпа на хора и стоки до единния европейски пазар, както и развитие на националната икономика стоят в основата на приоритетната ос насочена към регионалната пътна инфраструктура. Към 30.06.2018г. усвояването на средствата по програмата е 23,9%. В края на 2017г. то е 18,2%, което показва не малък ръст в сравнение с показателите от средата на 2016г., когато усвояването достига едва 0,2%. Ефекта от изпълнението на програмата към 2016г. е бил само върху един от макроикономическите показатели- внос на стоки и услуги с 0,4%. В средата на 2018г. вече е отчетен и ефект върху БВП, частното потребление, частните инвестиции и заетостта. Очакваното повишаване на възможностите за устойчив икономически растеж са свързани основно с подобряването на бизнес средата чрез обновяване и развиване на инфраструктурата, повишаване търсенето на работна ръка и намаляване на безработицата.

С одобряването на Оперативна програма "Инициатива за малки и средни предприятия" 2014-2020 г. (ОП ИМСП) от Европейската Комисия на 12 октомври 2015г. [11] България става третата страна- членка, която ще осигурява ресурс за малките и средни предприятия (МСП) чрез инструмента. Програмата има една приоритетна ос- подобряване на достъпа до дългово финансиране за МСП в България. Специфична цел на оста е улесняване достъпа до финансиране за МСП чрез инструмент за портфейлни гаранции без таван на загубите. Този инструмент дава възможност за намаляване на неравенството в развитието на различните региони на ЕС чрез насърчаване на икономическия растеж, създаване на работни места и конкурентоспособност. Общия размер на предвидените от ЕФРР средства е 102 000 000 евро, като за разлика от останалите оперативни програми тук не е необходимо национално участие. В края на 2017г. изпълнението на програмата достига 79,4% или 95 334 300 евро от общия бюджет. Този резултат е постигнат за по- малко от година и половина, тъй като в средата на 2016г. програмата е все още на ранен етап в изпълнението. В средата на миналата година, по данни на ИСУН, е отчетено 100% изпълнение на програмата. Ефекта от изпълнението на програмата към 2017г. спрямо частните инвестиции е в рамките на 0,3%, спрямо БВП- в рамките на 0,1%, също толкова е ефекта и при заетоста. Промяна в тези цифри, 6 месеца по- късно, се отбелязва само при частните инвестиции- 0,4%. Не е отчетен ефект спрямо работната заплата, въпреки че част от очакваните резултати са свързани именно с увеличено търсене на работна ръка, което води до намаляване на коефициента на безработица и увеличаване на работната заплата. Друг очакван ефект от програмата е свързан с повишаване на производството и увеличение на износа вследствие на по- добрите конкурентни позиции, което ще доведе до по-високи приходи в бюджета.

В съответствие с целите на „Европа 2020“ друга от оперативните програми- "Иновации и конкурентоспособност" 2014-2020 г. (ОП ИК) пряко се ангажира с интелигентен и устойчив растеж, като цели допълващ ефект по отношение на приобщаващ ефект. Стратегиата на програмата е насочена към основни нужди и предизвикателства пред българската икономика, като ниската степен на иновативност, недостатъчна предприемаческа активност, затруднен достъп до източници на фи-

нансиране и слаба инвестиционна активност, вносена структура на износа, ниска степен на приложение на нови технологии и др.[12] Общият бюджет възлиза на ОПИК възлиза на 1 270 135 903 евро от които 1 079 615 516 евро са средства от ЕФРР.

Програмата е изградена от приоритетни оси свързани с технологичното развитие и иновации, предприемачество и капацитет за растеж на МСП, енергийна и ресурсна ефективност и премахване на пречките в областта на сигурността на доставките на газ. 23,25 % от средствата от общия бюджет на програмата са предвидени за мерките по първата ос. Като резултати от изпълнение на мерките по тази цел се очаква чрез стимулиране на инвестициите в НИРД да се увеличи иновационната дейност на предприятията, което да доведе до предпоставки за изграждане на цялостен иновационен капацитет. Оста подкрепя развитието на сътрудничество между бизнеса и научните среди с цел стимулиране реализирането на съвместни проекти.

Най- голям обем от бюджета на програмата е даден за втората приоритетна ос- 45,47%. Оста включва две специфични цели: подобряване нивото на оцеляване на МСП, включително чрез насърчаване на предприемачеството и повишаване на производителността и експортния потенциал на българските МСП. Част от предвидените дейности обхващат инвестиции за подобряване на производствения капацитет за растеж чрез ефективното и ефикасно използване на факторите на производство и чрез изграждането на възможности за възприемане и адаптиране на европейски и международни знания и технологии. Морално остарелите технологии, които използват голяма част от предприятията и факта, че сме на последните места в Европа по екологосъобразност обуславят необходимостта от приоритетна ос, насочена към енергийната и ресурсна ефективност. Очакваните резултати са свързани с подобряване на енергийната ефективност на предприятията, което да доведе до понижаване на енергийната интензивност както на ниво отделни производствени предприятия, така и като цяло за икономиката. Модернизацията и разширението на енергийната инфраструктура е необходимата основа за оптимизацията на енергийния микс в прехода към нисковъглеродна икономика, ето защо сред задачите на ОПИК е да подкрепи изпълнението на междусистемната газова връзка България - Сърбия- фаза 2

на проект „Изграждане на междусистемна газова връзка България – Сърбия“. Оста отговаряща за изпълнението на тази цел е с най-малък процент от общия бюджет по програмата.

Степента на усвояване на средствата от бюджета на програмата към края на 2017г. възлиза на 286 511 743 евро, което е 22.6% от общата стойност. Половин година по-късно сумата на усвоените средства вече е в размер на 369 848 900 евро. Това показва добра работа по програмата, тъй като към средата на 2016г. усвояването е било едва 1%. Най-силен е ефекта на програмата спрямо частните инвестиции- от 2% в края на 2016г. то достига до 2,9% през следващата година. В средата на 2018г. този процент се връща до 2,1%. Влиянието върху частно потребление за същия период преминава от 0,01%, през 0,2% и достига до 0,4%. Резултатите при БВП нарастват от 0%, през 0,1% до 0,3%. Съществени са промените и при внос, износ, заетост и работна заплата.

В дългосрочен план очакваните ефекти от изпълнението на програмата са повишаване на производството и увеличение на износа вследствие на по-добрите конкурентни позиции, което ще доведе до по-високи приходи в бюджета.

Една от най-рано одобрените от Комисията програми за България е Оперативна програма "Транспорт и транспортна инфраструктура" 2014-2020г. (ОП ТТИ). Тя надгражда и допълва старата ОП „Транспорт“ и предвижда завършване на основни национални и Общоевропейски транспортни направления на територията на страната. Приоритетните оси на програмата са свързани с привличане на пътнически и товарен трафик чрез изграждане, модернизация, рехабилитация, електрификация и внедряване на сигнализация и телекомуникации на железопътни участъци, повишаване на безопасността на движение, подобряване на свързаността с пътните мрежи от съседни страни и повишена пропускателна способност на пътната инфраструктура по участъците на основната Транс-европейска мрежа на територията на страната с най-висока интензивност на автомобилното движение, както и подобряване на интермодалността при превоза на пътници и товари и развитие на устойчив градски транспорт. Четвъртата приоритетна ос е свързана с иновации в управлението и услугите- внедряване на модернизирана инфраструктура за управле-

ние на трафика, подобряване на безопасността и сигурността на транспорта и е насочена към водния транспорт, навигационно-пътевата обстановка по р. Дунав, железопътния транспорт, в частност изграждане на съвременни системи за железопътно управление, както и създаването на система за анализ и оценка на трафика по автомагистралите. [13]

Бюджета на програмата е формиран със средства от ЕФРР, КФ и национално участие. Предвидените от ЕФРР средства са в размер на 432 176 191 евро и 27 585 716 евро резерв, а средствата от КФ са съответно 1 076 006 025 евро основно разпределени и резерв в рамките на 68 681 236 евро. Усвояването на средствата по програмата през годините расте ритмично от 8,6% през 2016г., 19% в края на 2017г. до 23,6% в средата на 2018г. Най-ясно изразен е ефекта на програмата върху вноса на стоки и услуги- от 0,9% в края на 2016г. той достига до 1,2% през следващата година, след което в средата на миналата спада до 0,7%. През първите две разглеждани години не е отчетен ефект върху заетостта и работната заплата. В средата на 2018г. той отбелязва резултат със съответно 0,2% и 0,1%. Развитие през годините има и при БВП- съответно 0,01%, 0,1% и 0,2% към юни 2018г. Очакванията за резултати и ефекти от изпълнението на ОП ТТИ са основно в две направления. От една страна, предвидените в програмата възможности за изграждане на транспортна инфраструктура ще доведе до повишено търсене на стоки и услуги свързани с това строителство, но от други икономически сектори. Това би довело до ръст на частните инвестиции, както и на БВП. От друга страна подобрения достъп между регионите ще даде възможност за по-добро разпределение на инвестициите, за подобряване на инвестиционния климат и повишаване конкурентоспособността на икономиката.

Заклучение

Политиката на сближаване е стабилен и силен инструмент, осигуряващ необходимите условия за бъдещото развитие на регионите следвайки три основни направления: икономическо, социално и териториално сближаване. В годините на своето развитие кохезионната политика е преминала през редица промени и обновления с една единствена цел: осигуряване на еднакви възможности за всички граждани на ЕС. Като част от промените е

адаптирането на подкрепата на фонда за регионално развитие към нуждите на регионите, приемане на понятие за „инфраструктура, която допринася за развитие на региона, в който се намира“ и осигуряване на възможности за преобразуване на западащите индустриални региони.

Приложението на кохезионната политика в България се проявява чрез реализиране на възможността за финансиране на редица национални потребности на развитие. Трите основни финансови инструмента на политиката на сближаване осигуряват финансиране през така наречените кохезионни програми, които целят постигане именно на основните приоритети на страната ни в съответствие със стратегията за развитие на ЕС.

Данните от до средата на 2018г. показват твърде бавен темп в усвояването на европейските средства в страната ни, което към момента води до непостигане на очакваните ефекти. Очакванията са в резултат от изпълнението на програмите да се подобри институционалният капацитет, да се постигне по-ефективно използване на природните ресурси, което да доведе до развитието на зелената икономика, както и да се подобри инвестиционният климат в страната. За преодоляване на забавянето в реализирането на програмите е необходимо да се синхронизира и обнови нормативната база свързана с подготовката и реализирането на проекти и повишаване информираността за стартиране прием по отделните мерки на всяка една оперативна програма, залагане на по-дълъг срок за подготовка и входиране на проекти и спазване на годишните графици за прием с оглед недопускане забавяне в изпълнението. За целта е необходимо също и съкращаване и спазване на срока за оценка на проекти и стартиране изпълнението на одобрените такива.

Литература:

1. Съобщение на Комисията до съвета, Европейския парламент и Комитета на регионите и Европейския икономически и социален комитет, „Зелена книга за териториално сближаване. Да превърнем териториалното сближаване в предимство“, Брюксел, 6.10.2008 г. COM(2008) 616 окончателен;
2. Commission of the European Communities (1969) A Regional Policy for the Community, COM (69)950, 15th of October 1969, Brussels.;
3. Commission of the European Communities (1973) Report on the Regional Problems of the Enlarged Community, COM (73) 550 def, Brussels, p. 5;
4. Report on European Union, in Bulletin of the European Communities. 1976, Supplement 1/76, p.25;
5. Hall, R., The Development of Regional Policy in the Process of European Integration: An Overview, извлечено от <https://books.openedition.org/iup/821>;
6. ОП „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020, извлечено от http://ophrd.government.bg/view_doc.php/6946;
7. ОП НОИР 2014-2020, извлечено от
8. <http://sf.mon.bg/?go=page&pageId=32>;
9. ИСУН;
10. ОП ОС 2014-2020, извлечено от <http://ope.moew.government.bg/bg/pages/programirane-2014-2020/18#1>;
11. Milev, N., Challenges of European union funding of tourism sector in Bulgaria , ANNUAL OF ASSEN ZLATAROV UNIVERSITY, BURGASBULGARIA, 2017, v. XLVI(2), p.107;
12. Извлечено от http://www.opcompetitiveness.bg/images/module3/1969_OP_SME_Initiative_v1.1_final_BG.pdf;
13. Извлечено от http://www.opcompetitiveness.bg/images/module3/1970_OPIC_modification_final_v2.1_23092015_BG.pdf;
14. Извлечено от http://www.optransport.bg/upload/docs/R_R_R_R_2014BG16M1OP001_2.2_bg.pdf



УПРАВЛЕНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ

Технически редактор
Иван Димитров

Художник на корицата
Красимир Николов

Издаелство
Университет „Проф. д-р Асен Златаров”
Формат – 206 / 290
Излязла от печат– юни 2019



MANAGEMENT AND EDUCATION

Technical Editor
Ivan Dimitrov

Cover Design
Krasimir Nikolov

House Press
Prof. Dr Assen Zlatarov University
Format – 206 / 290
Published – June 2019