

Година XIV

Книга 3, 2005 година

СЪДЪРЖАНИЕ

| | |
|---|-----|
| <i>Нина Янкова</i> – Различия в развитието и конкурентоспособност на общините в РБългария през периода 2000-2002 г. | 3 |
| <i>Силвия Парушева</i> – Електронното банкиране в България – състояние и перспективи | 36 |
| <i>Божидар Хаджиев</i> – Някои възможности за нарастване ефективността на фирмите от хранително-вкусовата промишленост в България | 65 |
| <i>Братой Копринаров</i> – Предприемачески риск в пазарното стопанство: принципи и методи на управление | 86 |
| <i>Орлин Тодоров</i> – Някои проблеми на финансирането на малките и средните предприятия в страните от Европейското икономическо пространство | 103 |
| <i>Николай Найденов</i> – Следвоенната система за корпоративно управление в Япония и измененията в нея през 90-те години на XX век | 124 |
| <i>Марияна Божинова</i> – Организираните стокови пазари в България | 151 |
| Резюмета на английски език | 175 |

INSTITUTE OF ECONOMICS AT BAS
"D. TSENOV" ACADEMY OF ECONOMICS
VARNA ECONOMIC UNIVERSITY

ECONOMIC STUDIES

Volume XIV
2005, Number 3

Editorial Board

Assoc. Prof. Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. KALIO DONEV (Deputy Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. METODI KUNEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Assoc. Prof. Dr. NENO PAVLOV
Assoc. Prof. Dr. SVETLA RAKADJIISKA
Assoc. Prof. Dr. GEORGE SHOPOV

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)
Prof. ANTONIA IOSIFOVSKA (Macedonia)
Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV
Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASSOV
Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)
Prof. GABOR HUNIA (Austria)
Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)
Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)
Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV
Prof. XAVIER RICHET (France)
Prof. LULZIM HANA (Albania)
Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)
Assoc. Prof. Dr. PLAMEN ORESHARSKI
Prof. SAUL ESTRIN (UK)

DIANA DIMITROVA – secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

CONTENTS

| | |
|--|-----|
| <i>Nina Yankova</i> – Differences in the Development and Competitiveness of the Regions in Bulgaria in the Period 2000 – 2002 | 3 |
| <i>Silvia Parusheva</i> – Electronic Banking in Bulgaria – State and Perspectives | 36 |
| <i>Bojidar Hadjiev</i> – Some Opportunities for Increase of the Effectiveness of the Firms from Food Industry in Bulgaria | 65 |
| <i>Bratoi Koprinarov</i> – Entrepreneurship Rsk in the Market Economy: Principles and Methods of Management | 86 |
| <i>Orlin Todorov</i> – Certain Financial Problems the Small and Medium Enterprises Face in the Countries of the European Economic Area (EEA) | 103 |
| <i>Nikolay Naydenov</i> – Changes in the Japanese Postwar Corporate Governance System in the 1990s | 124 |
| <i>Mariana Bozhinova</i> – The Organized Commodity Markets in Bulgaria | 151 |
| Summaries in English | 175 |

The papers should be prepared with text editor Word for Windows 2000/XP, font Times New Roman, volume 40 standard pages (30 lines x 60 columns), including tables and figures. References should be listed as footnotes in ascending order. The papers should have ½ page of summary and JEL classification. The papers should also be accompanied with contact information of the author (address, phone, fax, e-mail). The editors will prefer if you use e-mail.

Economic Studies is indexed and abstracted by ***Journal of Economic Literature/EconLit***.

Address: Institute of Economics at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria
Chief Editor: +359 2 9875 879, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg
Secretary: +359 2 9875 879; 9890 595 (ext. 205), e-mail: diana@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, 2005

**РАЗЛИЧИЯ В РАЗВИТИЕТО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ
НА ОБЩИНИТЕ В РЪБЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА 2000-2002 Г.²**

Отразени са резултати от изследване на равнището на социално-икономическото развитие на общините в страната за периода 2000-2002 г. Използваната методика включва двукратно използване на таксономичния метод – при определяне на обобщаващи измерители, характеризиращи отделни аспекти в развитието; при определяне на интегрална оценка, характеризираща равнището на развитие на общините. На тази основа е извършена подредба и групиране и са направени сравнения с предходни периоди.

Изследвани са устойчивостта в развитието, потенциалът и конкурентоспособността на общините в България.

JEL: R12, R50; O18

Общините са основни териториални единици в България (NUTS IV), при които взаимодействието “природа – общество – човек” се проявява особено силно. Със своята пространствена определеност и потенциал (природен и антропогенен) всяка община е достигнала определено социално-икономическо равнище на развитие. Неговото изследване и анализиране дава възможност за оценяване на различията между общините и извеждане на основни тенденции в тяхното развитие. Едновременно с това за всяка община се очертават онези аспекти в развитието, по които тя има по-добри позиции или изостава.

Целта на изследването е да се установи равнището на социално-икономическо развитие на общините за периода 2000-2002 г. и на тази основа те да се подредят и групират, да се направят сравнения с предходни периоди и да се обобщят изводи за очерталите са тенденции и проблеми. Специално внимание е отделено на устойчивостта в развитието на общините и тяхната конкурентоспособност.

1. Методика на изследването

Социално-икономическите различия между общините в страната се изследват с помощта на утвърдена методика, в основата на която е таксономичният метод.³ Общините се представят като многомерни обекти, а сравняването се извършва спрямо фиктивна община, която се характеризира

¹ Нина Янкова е ст.н.с. II ст. д-р в Икономически институт на БАН, секция “Регионална и секторна икономика”.

² Тази студия е част от научно-изследователския проект “Мониторинг на социално-икономическите и екологичните различия на общините в Р България за периода 2000-2002 г.” на Икономическия институт на БАН.

³ Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа. М., Статистика, 1980.

с екстремални (максимални или минимални) значения за отделните показатели. Използваният метод е изграден въз основа на принципа за кластеризация и се отнася към математическите детерминирани методи с количествено оценяване на сходството. Аналитичният запис на таксономичния метод е представен в Приложение 1.

Изследването протича в следната последователност. Най-напред таксономичният метод се прилага за оценяване на отделни аспекти от развитието на общините, а именно: икономическо състояние; финансово състояние; социален статус на населението и инфраструктура, в резултат от което се получават съответни обобщаващи оценки. Въз основа на тях и на показатели за равнището на безработица и динамика на населението отново с помощта на таксономичния метод се получава интегрална оценка, характеризиреща равнището на социално-икономическо развитие на всяка община. Както обобщаващите, така и интегралната оценка се изменят в интервала от 0 до 1 и само за силно изоставащите в своето развитие общини могат да вземат стойности, по-големи от единица.

Определянето на интегралната оценка по отделни години на периода 2000-2002 г. дава възможност за намиране на съответните трансформирани оценки. На тази основа се определя средна трансформирана оценка за разглеждания период. Различията в значенията на средната трансформирана интегрална оценка характеризират различията в равнището на социално-икономическо развитие на общините.

Стремежът към усъвършенстване на използваната система от показатели и отделянето на нови общини (за разглеждания период само община Куклен) са основните причини за разглеждане на застъпващи се тригодишни периоди при изследване на социално-икономическите различия между общините.

2. Подреждане на общините по равнище на социално-икономическо развитие за периода 2000-2002 г.

Равнището на социално-икономическо развитие на общините в България за периода 2000-2002 г. се изследва въз основа на обобщаващи измерители и единични показатели, както следва:

X1 – обобщаващ измерител за *икономическото състояние* на общината, формиран въз основа на показателите данък доход на физически лица на един жител в трудоспособна възраст; данък за общината на един жител в трудоспособна възраст; земеделски и горски територии на един жител в трудоспособна възраст;

X2 – обобщаващ измерител за *състоянието на местните финанси*, формиран въз основа на показателите собствени приходи на 1 жител; относителен дял на собствените приходи; разходи на 1 жител;

X3 – обобщаващ измерител за *социалния статус* на общината, формиран въз основа на показателите данък доход на физически лица на 1 жител; социални помощи на 1 жител; относителен дял на населението с режим на водоползване;

X4 – *равнище на безработица (%)*;

X5 – обобщаващ измерител за *инфраструктура*, формиран въз основа на показателите относителен дял на територията за транспорт и инфраструктура; гъстота на общинската пътна мрежа; относителен дял на водоснабденото население;

X6 – *изменение в броя на жителите* на общината спрямо 1990 г.

Необходимо е да се посочи, че поради характера на общинските инвестиции (краткосрочни и сравнително малки по обем) при отразяване на инвестиционната активност на общината са възможни два подхода. При *първия* се приема, че инвестиционната активност характеризира равнището на социално-икономическо развитие на общините и съответният обобщаващ измерител се включва при определяне на интегралната оценка. Този подход бе използван при оценяване равнището на социално-икономическо развитие на общините в страната за периода 1998-2000 г. Проведени разчети за 1998 г. показват, че включването на инвестиционната активност при определяне на интегралната оценка не променя съществено подредбата на общините. Коефициентът на рангова корелация на Спирман, който има значение 0.9464, също потвърждава това.⁴ При *втория* подход инвестиционната активност се разглежда като резултат от достигнатото равнище на развитие и предпоставка за по-нататъшно развитие на общината. В този мониторинг е застъпен вторият подход.

По отношение на използваните показатели, характеризиращи инфраструктурата на общината, също има съществени промени. В предишни изследвания се разглеждаха качествени характеристики за транспортна съоръженост на територията, гъстота на пътната мрежа, степен на изграденост на електрическата мрежа и степен на задоволеност на населението с питейна вода, а в сегашното – количествено зададени показатели и по този начин има възможност за по-точно оценяване инфраструктурата на общините. Във връзка с това се коригира и показателят “гъстота на общинската пътна мрежа”, с което се цели отразяване влиянието на броя на населените места в общините.

Независимо от посочените промени извършените повторни разчети за 2000 г. показват, че подредбата на общините по равнище на развитие в много голяма степен се запазва. Съответният коефициент на рангова корелация на Спирман има значение 0.9123, което характеризира устойчивостта на подредбата.

Резултатите от проведеното изследване на равнището на социално-икономическо развитие на общините в България за периода 2000-2002 г. са представени в Приложение 2, където общините са подредени по области, и в Приложение 3, където те са подредени според равнището им на социално-икономическо развитие.

На табл. 1 са представени значенията на интегралните оценки и съответните рангове за средните показатели на страната, разглеждани като отделна “община”, както и екстремалните значения и съответните разлики $d_{\max} - d_{\min}$ по години на изследвания период. Средните показатели за страната за 2000, 2001 и 2002 г. заемат съответно 39-то, 42-ро и 44-то място,

⁴ Социално-икономически различия между общините в Р България (колектив). С., 2003.

което показва *нарастване на броя на общините с равнище на развитие над средното*. Този резултат разкрива положителна тенденция в развитието на общините в сравнение с предходния период, при който броят на общините с равнище на развитие над средното за страната за 1998, 1999 и 2000 г. е съответно 37, 34 и 33. Различният брой общини с такова равнище на развитие за 2000 г. (33 и 39) се обуславя от посочените причини, а именно: при определяне на интегралната оценка не се включва инвестиционната активност и инфраструктурата на общините се оценява въз основа на количествено зададени показатели.

Таблица 1

Значения на интегралните оценки d_{cp}, d_{max}, d_{min}

| Година | d_{cp} | d_{max} | d_{min} | $d_{max} - d_{min}$ |
|--------|-------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| 2000 | 0.7681 (39-то място) | 1.0086 (Джебел) | 0.3202 (Челопеч) | 0.6884 |
| 2001 | 0.8055 (42-ро място) | 1.0088 (Джебел) | 0.5324 (Девня) | 0.4764 |
| 2002 | 0.8156 (44-то място) | 1.0060 (Джебел) | 0.5376 (Несебър) | 0.4684 |

В съответствие с използвания методически подход равнището на развитие на общините се оценява спрямо фиктивна община с най-добри характеристики. Колкото по-близо е конкретна община до фиктивната, т.е. колкото по-малко е значението на съответната интегрална оценка, толкова е по-напред в подредбата и съответно колкото е по-голямо значението на интегралната оценка, толкова е по-назад в подредбата. От табл. 1 се вижда, че община Джебел запазва своето последно място.

За общините, които са най-напред в подредбата, се отчитат следните промени: община Челопеч отстъпва първото място и през 2001 г. на първо място е община Девня, а през 2002 г. – община Несебър. За разглеждания период община Несебър се е придвижила от 11-то място през 2000 г. на 4-то през 2001 г. и на първо през 2002 г. Аналогични положителни промени се отчитат и за други приморски общини: Приморско (10-2-2); Балчик (16-8-6); Царево (28-20-17); Малко Търново (48-41-23) и Поморие (63-35-27).

Интегралните оценки на общините с ранг 1 по години на изследвания период характеризират отстоянието от фиктивната община, спрямо която се извършва сравняването. За изследвания период значението на d_{min} нараства от 0.3202 за 2000 г. за община Челопеч на 0.5324 за 2001 г. за община Девня и на 0.5376 за 2002 г. за община Несебър, което е указание за отдалечаване от фиктивната община, т.е. няма община в страната, която се характеризира с екстремални значения за всички показатели. Приведените данни показват още, че общините Девня и Несебър като първи в подредбата за 2001 и 2002 г. са твърде далеч от фиктивната община, но на приблизително едно и също разстояние от нея – съответно 0.5324 и 0.5376. Поради това при сравнително близки значения за d_{max} по години на изследвания период (1.0086; 1.0088; 1.0060) разликата $d_{max} - d_{min}$ намалява от 0.6884 за 2000 г. на 0.4764 за 2001 г. и на 0.4684 за 2002 г. Това дава

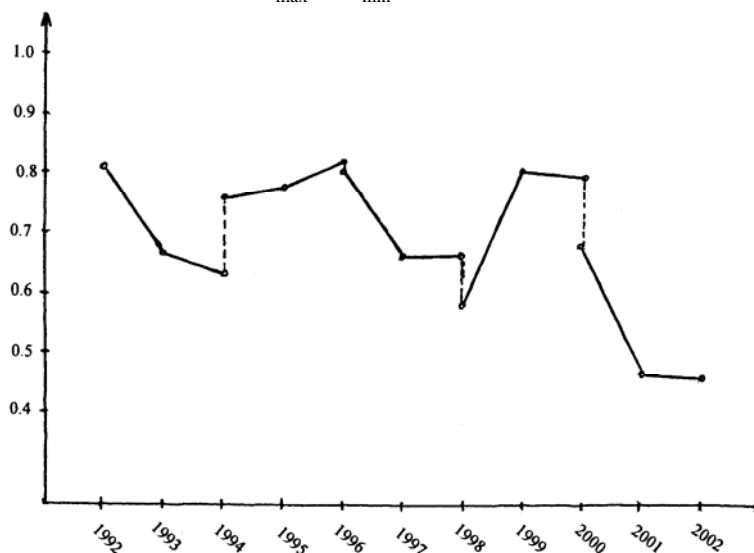
възможност да се направи изводът, че за периода 2000-2002 г. се очертава тенденция към намаляване на различията в равнището на социално-икономическо развитие на общините у нас.

Резултати от предходни изследвания показват, че за периода на преход към пазарна икономика и промяна в системата на управление, когато усилията за промяна са насочени основно на макроравнище, при нестабилна макроикономическа среда различията между общините намаляват, а при стабилна – нарастват. В съответствие с това, тъй като за разглеждания период макроикономическата среда може да се характеризира като стабилна, влиянието на регионалните условия и фактори, а следователно и различията между общините би трябвало да нараснат. Резултатите от това изследване обаче показват съществено намаляване на разликата $d_{\max} - d_{\min}$ за 2001 г. спрямо 2000г. и слаба намаляване през 2002 г. спрямо 2001 г. Това дава основание за лансиране на хипотеза, според която различията в равнището на развитие на общините в страната по застъпващи се тригодишни периоди периодично се променят – ако за даден тригодишен период намаляват (респ. нарастват), за следващия период нарастват (респ. намаляват). Проведените досега изследвания⁵ на равнището на социално-икономическо развитие на общините в България за периода 1992-2002 г. са в подкрепа на такава хипотеза.

Значенията на разликата $d_{\max} - d_{\min}$ по години на периода 1992-2002 са отразени на фиг. 1.

Фигура 1

Значения на разликата $d_{\max} - d_{\min}$ по години за периода 1992-2002г.



⁵ Янкова, Н. Различия и устойчивост в развитието на общините в Р България за периода 1996-1998 г. – Икономически изследвания, 2002, № 2, с. 5; Социално-икономически различия между общините в България ...

От графиката ясно се вижда редуване на периоди на нарастване и периоди на намаляване на различията в равнището на социално-икономическо развитие на общините в страната. Поради това *има основания да се очаква, че за следващия тригодишен период – след 2002 г., различията в равнището на развитие на общините ще се увеличават.* Като допълнителни аргументи в подкрепа на такава теза могат да се посочат различията в потенциала на общините, които обективно съществуват, и процесът на финансова децентрализация, стартирал от 2003 г.

Подредбата на общините за периода 2000-2002 г. е сравнително устойчива. При 129 общини разликата в ранговете за 2000-2002 г. е до 13 пункта, което се равнява на 5% от общините на страната. Значението на съответния коефициент на Спирман е 0.9422, което също потвърждава устойчивостта в подредбата.

Включването на средните показатели за страната като отделна "община" дава възможност за групиране на общините. В първа група са тези с равнище на развитие над средното, във втора – до 50% под него, а в трета – над 50% под средното за страната. В годините на преход към пазарна икономика и промяна в системата на управление последната група се характеризира като общини в критично социално-икономическо състояние. В това изследване тези общини се разглеждат като изоставащи в своето развитие.

Таблица 2

Разпределение на общините по групи и области за периода 2000-2002 г.

| Области | Брой общини | Първа група („развити“) | Втора група („средни“) | Трета група („изоставащи“) |
|----------------|-------------|-------------------------|------------------------|----------------------------|
| Видин | 11 | - | 8 | 3 |
| Враца | 10 | 1 | 4 | 5 |
| Монтана | 11 | - | 4 | 7 |
| Велико Търново | 10 | 2 | 7 | 1 |
| Габрово | 4 | 1 | 3 | - |
| Ловеч | 8 | 1 | 7 | - |
| Плевен | 11 | - | 8 | 3 |
| Русе | 8 | - | 5 | 3 |
| Варна | 12 | 5 | 7 | - |
| Добрич | 8 | 2 | 5 | 1 |
| Разград | 7 | - | 2 | 5 |
| Силистра | 7 | - | 6 | 1 |
| Търговище | 5 | - | 3 | 2 |
| Шумен | 10 | - | 6 | 4 |
| Бургас | 13 | 8 | 4 | 1 |
| Сливен | 4 | - | 4 | - |
| Ямбол | 5 | - | 5 | - |
| Кърджали | 7 | - | 1 | 6 |
| Пазарджик | 11 | 1 | 9 | 1 |
| Пловдив | 17 | 4 | 13 | - |
| Смолян | 10 | - | 7 | 3 |
| Стара Загора | 11 | 2 | 7 | 2 |
| Хасково | 11 | - | 9 | 2 |
| Благоевград | 14 | 1 | 10 | 3 |
| Кюстендил | 9 | 2 | 7 | - |
| Перник | 6 | - | 6 | - |
| Софийска | 22 | 9 | 13 | - |
| София-град | 1 | 1 | - | - |
| Общо | 263 | 40 | 170 | 53 |

От табл. 2 се вижда, че в първа група са 40 общини, във втора – 170, а в трета – 53. В сравнение с предходния период 1998-2000 г., при който разпределението на общините е съответно 33, 141 и 88, се констатира *нарастване на броя на общините от първа и втора групи и намаляване в трета, което безспорно е положителна тенденция в тяхното развитие.*

Както посочихме, към първа група се отнасят 40 общини, сред които присъствието на приморските общини е значително. При това трябва да се отбележи, че списъкът на общините в първа група е сравнително устойчив, тъй като 29 от тях и за предходния период 1998-2000 г. са били в нея. Отпаднали са общините Белово (обл. Пазарджик), Рила, Чавдар и Панагюрище, а са се присъединили 11 общини. В резултат от това броят на общините от първа група от 33 за периода 1998-2000 г. нараства на 40 за 2000-2002 г.

Към втора група се отнасят 170 общини, средните трансформирани интегрални оценки на които са в интервала [0.6062-0.8025], а в трета група – 53 общини с оценки в интервала [0.8030-1.000].

Разпределението на общините по групи и области е твърде неравномерно. В половината от областите няма общини с равнище на развитие над средното за страната, а в 10 области няма изоставащи общини. С най-голям брой изоставащи общини са областите Враца (5 от 10), Монтана (7 от 11), Разград (5 от 7) и Кърджали (6 от 7).

Въз основа на резултатите от изследването на равнището на социално-икономическо развитие на общините и междуобщинските различия за периода 2000-2002 г. могат да се направят следните по-важни изводи и оценки:

- Намаляват различията в равнището на социално-икономическо развитие на общините в България.
- С най-голям брой изоставащи общини са областите Враца, Монтана, Разград и Кърджали.
- Очертава се тенденция на периодично нарастване и намаляване на различията в равнището на социално-икономическо развитие на областите в страната, в съответствие с която в перспектива трябва да се очаква увеличаване на различията в равнището на социално-икономическо развитие на общините.

3. Изследване на устойчивостта в развитието на общините за периода 2000-2002 г.

Устойчивостта в развитието на общините се изследва при използване на следната работна хипотеза: *една община е в устойчиво състояние, ако рангът ѝ според интегралната оценка съвпада с ранговете по обобщаващите оценки.*

Степента на неустойчивост в развитието на i – та община се определя с коефициента

$$K_i = \sum_{j=1}^k |r_i - r_{ij}|,$$

където с r_i е означен рангът на i – та община според интегралната оценка, а с r_{ij} - ранговете според обобщаващите оценки и единичните измерители (к на брой).

Резултатите от проведени досега изследвания на устойчивостта в развитието на общините показват, че няма община в страната, за която коефициентът K_i има значение нула, т.е. ранговете според обобщаващите оценки да съвпадат с ранга според интегралната оценка. Промяната в степента на неустойчивост се оценява чрез разликата в значенията на измерителя K_i за началната и крайната години на изследвания период.

Развитието на конкретна община според промяната в подреждането и степента на неустойчивост се извършва по един от следните четири теоретични модела:

I модел – общината отива по-напред или запазва своя ранг, а степента на неустойчивост намалява;

II модел – общината отива по-назад и степента на неустойчивост намалява;

III модел – общината отива по-напред или запазва своя ранг, а степента на неустойчивост нараства;

IV модел – общината отива по-назад и степента на неустойчивост нараства.

На табл. 3 е представено разпределението на общините по области според вида на теоретичния модел, по който са се развивали.

Таблица 3

Разпределение на общините по области според теоретичния модел за развитие

| Области | Брой общини | Първи модел | Втори модел | Трети модел | Четвърти Модел |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|
| Видин | 11 | 1 | 2 | 2 | 6 |
| Враца | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| Монтана | 11 | 3 | 3 | 1 | 4 |
| Велико Търново | 10 | 4 | 4 | 1 | 1 |
| Габрово | 4 | 1 | - | 1 | 2 |
| Ловеч | 8 | 1 | 1 | 4 | 2 |
| Плевен | 11 | 1 | 5 | 1 | 4 |
| Русе | 8 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| Варна | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Добрич | 8 | - | 3 | 3 | 2 |
| Разград | 7 | 1 | 2 | 1 | 3 |
| Силистра | 7 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| Търговище | 5 | 1 | 3 | 1 | - |
| Шумен | 10 | 4 | 1 | 1 | 4 |
| Бургас | 13 | 4 | 2 | 5 | 2 |
| Сливен | 4 | 1 | 2 | 1 | - |
| Ямбол | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| Кърджали | 7 | - | 2 | 3 | 2 |
| Пазарджик | 11 | 6 | 1 | 3 | 1 |
| Пловдив | 17 | 7 | - | 5 | 5 |
| Смолян | 10 | 1 | - | 5 | 4 |
| Стара Загора | 11 | 2 | 2 | 5 | 2 |
| Хасково | 11 | 1 | 3 | 3 | 4 |
| Благоевград | 14 | 4 | 1 | 7 | 2 |
| Кюстендил | 9 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| Перник | 6 | 1 | 3 | - | 2 |
| София-област | 22 | 4 | 7 | 5 | 6 |
| София-град | 1 | 1 | - | - | - |
| Общо | 263 | 65 | 58 | 70 | 70 |

По първи теоретичен модел са се развивали 65 общини, по втори – 58, по трети и четвърти – по 70 общини. В сравнение с броя на общините за предходния тригодишен период 1998-2000 г.⁶, които са съответно 60, 53, 66 и 83, промените най-общо могат да се оценят като положителни. Нараства броят на общините, които са се развивали по I и III теоретични модели, и на тези, които са се развивали по II теоретичен модел, а броят на общините, които са се развивали по IV модел, намалява от 83 на 70.

Степента на неустойчивост в развитието на общините за периода 2000-2002 г. се повишава слабо. За 2000 г. средното значение на коефициента K_i е 310.25, а за 2002 г. – 320.21. Тук е необходимо да се посочи, че нарастването на степента на неустойчивост в развитието на общините не трябва винаги да се разглежда негативно. За общините, които са се развивали по III теоретичен модел, това нарастване се дължи на по-предните места, които те заемат по отделни аспекти в развитието. В резултат те се предвиждат напред в подредбата. Запазването на по-предните позиции при тези общини изисква целенасочени усилия за развитието и на онези аспекти, по които те изостават. В този смисъл нарастването на степента на неустойчивост за общините, които са се развивали по III теоретичен модел, трябва да се разглежда позитивно.

За общините, които са се развивали по IV модел обаче, нарастването на степента на неустойчивост трябва да се разглежда негативно, защото се обуславя от значително изоставане по отделни аспекти в развитието. За изоставащите в своето развитие общини, т.е. за тези от III група, при които значението на средната трансформирана интегрална оценка за периода е с над 50% под средното за страната, е необходимо подпомагане и провеждане на целенасочена регионална политика, защото със собствени сили тези общини трудно биха са справили. Различията между общините съществуват обективно. Винаги ще има първи и последни в подредбата. Проблемът е тези различия да бъдат в приемливи граници.

Разпределението на общините според теоретичния модел, по който са се развивали, е сравнително равномерно по области (вж. табл. 3). Едновременно с това е необходимо да се посочи, че то е доста по-различно от съответното разпределение за предходния тригодишен период 1998-2000 г. Това показва, че когато конкретна община е отишла твърде напред в подреждането, през следващия период търси назад своето "равновесно" място и обратно.

По принцип съществуват 16 възможни начина за развитие на община за два съседни периода (табл. 4).

Таблица 4

| Варианти за развитие на община за два съседни периода* | | | | |
|--|-----------|------------|-------------|---------------|
| Теоретичен модел | Първи (I) | Втори (II) | Трети (III) | Четвърти (IV) |
| Първи (I) | I-I | I-II | I-III | I-IV |
| Втори (II) | II-I | II-II | II-III | II-IV |
| Трети (III) | III-I | III-II | III-III | III-IV |
| Четвърти (IV) | IV-I | IV-II | IV-III | IV-IV |

* Първата цифра показва вида на теоретичния модел, по който се е развивала общината през първия, а втората – през втория период.

⁶ Социално-икономически различия между общините в България ..., с. 18.

Проведеното изследване показва, че всички представени на табл. 4 начини за развитие на община за два съседни периода са възможни. Както посочихме, преминаването от един към друг теоретичен модел за развитие при всяка конкретна община е свързано с търсене на "равновесното" ѝ място в подредбата. Поради това определен интерес представляват общините, които са се развивали по един и същи теоретичен модел за двата периода 1998-2000 г. и 2000-2002 г.

Според първи теоретичен модел, т.е. общината отива по-напред в подредбата и степента ѝ на неустойчивост намалява, са се развивали 13 общини. Сред тях с най-голяма промяна в подредбата (вж. Приложение 2) са общините: Маджарово (Хасковска обл.), която през 2002 е с 59 пункта по-напред в подредбата в сравнение с 2000 г.; Антон (Соф. обл.) – с 32 пункта по-напред; Златарица – с 20 пункта; Антоново (Търг. обл.) – 16 пункта; Раковски (Плов. обл.) – 15 пункта; Царево – 11 пункта; Пловдив – 9 пункта; Пазарджик – 8 пункта; Своге – 6 пункта, София-гр. – 4 пункта и т.н.

В сравнение с 2000 г. през 2002 г. община Маджарово е подобрила съществено своите позиции по отношение на икономическото, финансовото и социалното състояние. При инфраструктурата и динамиката на населението не се отчитат съществени промени, а по равнище на безработица от 13-то място през 2000 г. тя отива на 186-то място през 2002 г. Поради това от 163-то място в подредбата за периода 1998-2000 г. общината отива на 182-то място в подредбата за изследвания период 2000-2002 г. Приведените резултати показват, че една община може да се развива по първи теоретичен модел за два съседни периода и въпреки това да отиде назад в подредбата. Това е възможно, защото се разглежда нейното развитие на фона на всички общини в страната.

За община Антон по-съществени промени се отчитат при социалния статус и динамиката на населението. От 232-ро място за 2000 г. (според обобщаващата оценка за социално развитие) през 2002 г. общината заема 147-мо място, а според промяната в динамиката на населението от 118-то отива на 12-то място. Като цяло, от 92-ро място за периода 1998-2000 г. тя отива на 57-мо място за 2000-2002 г.

Община Антон е една от най-малките в страната. Към 31.12.2002 г. тя има население 1796 човека и се състои само от едно населено място. Според проведеното изследване на потенциала на общините за 2000 г.⁷ община Антон се нарежда на 208 място. Това показва, че тя има ограничени възможности за развитие, но въпреки това отива напред в подредбата. Като основна причина за това трябва да се посочи използваният механизъм за финансиране на общините и близостта ѝ до община Пирдоп, която заедно с общините Златица, Челопеч и Мирково формират регион, в който е съсредоточено медодобивното производство в страната.

Въпреки констатираните положителни промени в развитието на община Антон за периода 1998-2002 г. има основания да се очаква, че с развитието на процеса на финансова децентрализация в страната това ще се промени. Малките общини с нисък потенциал ще изпитат най-големи затруднения. И докато в началото на прехода към пазарна икономика всички общини

⁷ Социално-икономически различия между общините в България ..., с. 183.

функционираха в “режим на оцеляване” и отделянето на малки общини може да се разглежда като “крачка” в правилна посока, в бъдеще съдбата на малките общини с нисък потенциал ще бъде поставена на изпитание.

По *втори* теоретичен модел, според който общината отива по-назад в подредбата и степента ѝ на неустойчивост намалява, за периодите 1998-2000 г. и 2000-2002 г. са се развивали само 6 общини. С най-голямо придвижване назад са общините: Червен бряг (от 150-ро място през 2000 г. на 169-то място през 2002 г.); Ивайловград (от 114-то на 131-во място) и Разград (от 73-то на 86-то място).

Посочените общини са със сравнително еднакъв потенциал. По данни за 2000 г. те се нареждат на 74-то, 70-то и 76-то място. Въпреки това по равнище на социално-икономическо развитие за периода 2000-2002 г. те се нареждат съответно на 149-то, 120-то и 81-во място. Приведените данни показват, че навярно само община Разград търси своето “равновесно” място в подредбата. Останалите две общини изостават в своето развитие, като това изоставане е доста по-голямо при община Червен бряг в сравнение с община Ивайловград.

Когато една община твърде дълго се развива по втори теоретичен модел, в повечето случаи това трябва да се разглежда като негативна тенденция. Намаляването на степента на неустойчивост е свързано с търсене на “равновесното” място все по-назад в подредбата, т.е. общината изостава в своето развитие на фона на всички общини в страната. За преодоляване на такава тенденция при условията на финансова децентрализация на общините вниманието на общинските управи трябва да се насочи към по-пълното използване на съществуващия природен и антропогенен потенциал при съблюдаване на екологичните изисквания.

По *трети* теоретичен модел са се развивали 18 общини. Сред тях са приморските общини Аксаково, Бяла (Вн) и Созопол; богатите на минерални извори общини Кюстендил и Сандански; планинските общини Смолян, Копривщица, Долна баня и Омуртаг. С най-голямо придвижване напред в подредбата са общините Бяла (Вн), която от 110-то място за 2000 г. отива на 30-то за 2002 г.; Омуртаг – от 257-мо на 194-то място; Копривщица – от 70-то на 28-мо и Долна баня – от 213-то на 185-то място.

Общините Бяла (Вн) и Копривщица по потенциал за 2000 г. се нареждат съответно на 213-то и 200 място. Въпреки това за периода 2000-2002 г. те заемат 30-то и 27-мо място, т.е. с равнището им на развитие е над средното за страната. Като основна причина за посоченото несъответствие между потенциал и равнище на развитие, което тук се проявява позитивно, е необходимо да се посочи използваната система от показатели, с помощта на която се оценява потенциалът. Тя е подбрана така, че дава най-обща оценка за потенциала на общините. Допълнителните “екстри”, които всяка отделна община има, не се отчитат. Общините Бяла (Вн) и Копривщица несъмнено имат такива “екстри”, което обяснява по-предните позиции в подредбата и развитието им по трети теоретичен модел за разглеждания период 2000-2002 г.

По потенциал община Омуртаг за 2000 г. се нарежда на 52-ро място, но въпреки това по равнище на социално-икономическо развитие се нарежда на 257-мо място. Това също е несъответствие между потенциал и равнище на

развитие, но тук то се проявява негативно. За периода 2000-2002 г. общината се нарежда на 236-то място (вж. Приложение 2). Аналогично е развитието и на община Долна баня. Като сравнително малка община, защото се състои от едно населено място, и "млада", защото като самостоятелна община съществува от средата на 90-те години, развитието ѝ може да се характеризира като сравнително успешно на фона на всички общини в страната. За периода 2000-2002 г. тя се нарежда на 190-то място по равнище на социално-икономическо развитие.

По *четвърти* теоретичен модел, според който общината отива назад в подредбата и степента на неустойчивост нараства, са се развивали 17 общини. Сред тях с най-големи промени в подредбата за периода 2000-2002 г. са общините: Ихтиман (от 31-во място през 2000 г. отива на 63-то през 2002 г.); Родопи (от 23-то на 51-во място); Радомир (от 113-то на 136-то) и Берковица (от 128-мо на 150-то място). Според оценката на потенциала за 2000 г. тези общини се нареждат съответно на 60-то, 64-то, 112-то и 94-то място. При отчитане на взаимодействието, което съществува между потенциал и равнище на развитие, промените за общините Ихтиман и Родопи трябва да се оценяват позитивно, а за общините Радомир и Берковица – негативно.

Проведеното изследване на равнището на социално-икономическо развитие на общините в страната показва, че най-голямо придвижване назад в подредбата за периода 2000-2002 г. се отчита за общините Ген. Тошево (с 92 пункта назад), Вълчи дол (85 пункта), Болярско (73), Стралджа (70), Сухиндол (67), Макреш (65), Симитли (58), Кула (54), Сливница (50 пункта) и т.н. (вж. Приложение 2). При това за двата съседни периода 1998-2000 г. и 2000-2002 г. посочените общини са се развивали, както следва: община Сливница по схемата I-IV; общините Кула и Долна Митрополия – II-IV; общините Вълчи дол, Ген. Тошево, Болярско и Стралджа – III-II; община Симитли – III-IV, а общините Макреш и Сухиндол – IV-II.

С най-големи промени напред в подредбата за периода 2000-2002 г. са общините Бяла (Вн) (с 80 пункта напред); Стрелча (72 пункта); Априлци (69); Бр. Даскалови (65); Омуртаг (63); Батак (62); Маджарово (59) и т.н. От посочените общини по схемата I-I се е развивала само община Маджарово; по схемата I-III – община Батак; по схемата II-I – община Стрелча; по схемата III-III – общините Бяла (Вн) и Омуртаг; по схемата IV-I – община Бр. Даскалови и по схемата IV-III – община Априлци.

Резултатите от изследването на устойчивостта показват, че общините с най-големи промени в подредбата най-често са се развивали по различни модели през двата съседни периода. Степента на неустойчивост за периода 2000-2002 г. слабо е нараснала, което е предпоставка за по-големи промени в перспектива. Те ще се проявяват по-силно при общините с равнище на развитие под средното за страната, т.е. при тези от II и III групи.

4. Конкуренентоспособност на общините за 2002 г.

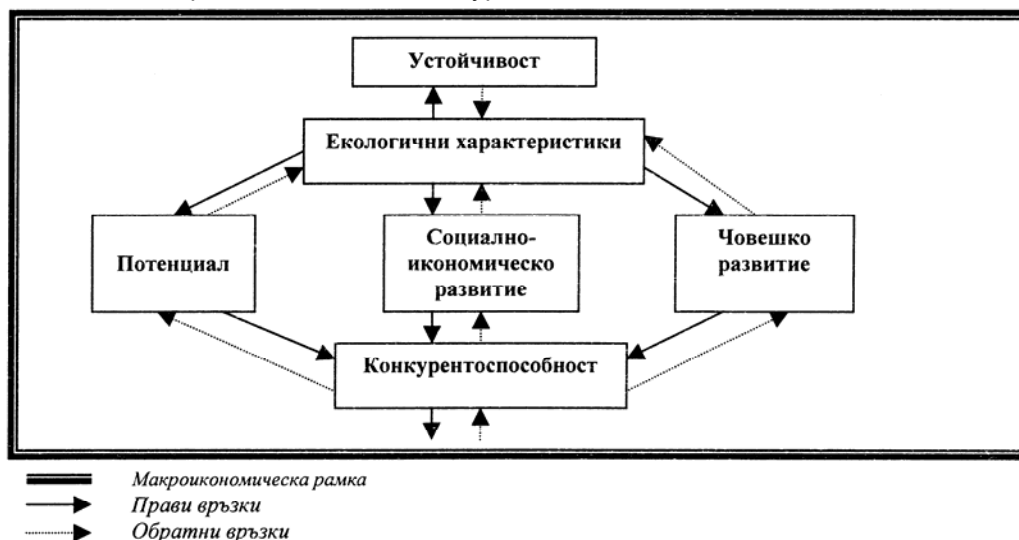
Проведеното изследване на равнището на социално-икономическо развитие на общините за периода 2000-2002 г. дава възможност за всяка от тях да се определи мястото ѝ в подредбата на фона на останалите общини в страната. Дали конкретна община ще се придвижи напред, или ще запази

своето място, респ. ще отиде назад в подредбата, зависи и от това как са се развивали останалите общини. Едни от тях имат по-големи възможности за развитие, а други – по-малки, но всяка община трябва да се стреми към устойчиво развитие и повишаване жизненото равнище на населението ѝ.

През 2002 г. в България има 263 общини, всяка от които притежава пространствена определеност и характеристики, които я отличават от останалите. Възможностите за развитие на отделните общини са различни. Във връзка с това е необходимо да се изследва тяхната конкурентоспособност. Тук трябва да се посочи, че *под конкурентоспособност на териториална единица се разбира разкриването на сравнителните ѝ предимства и недостатъци*. В съответствие с това определение е разработен теоретичен модел за конкурентоспособност на община.⁸

Фигура 2

Теоретичен модел за конкурентоспособност на община



От фиг. 2 се вижда, че като основни (ключови) фактори при оценяване конкурентоспособността на общината се разглеждат:

- потенциал – природен и антропогенен;
- равнище на социално-икономическо развитие;
- човешко развитие.

В своето единство и взаимодействие посочените ключови фактори характеризират конкурентоспособността на общините. Отграничаването на конкретна община е теоретична постановка, която дава възможност за очертаване на връзките (прави и обратни) между отделните ключови фактори. Външната среда, в която се развива всяка община, включва

⁸ Социално-икономически различия между общините в България ..., с. 156.

макроикономическата рамка за страната и възможностите за развитие на останалите общини.

Оценяването на конкурентоспособността на общините за 2002 г. се извършва въз основа на оценки за потенциала, равнището на социално-икономическо развитие и човешкото развитие.

При оценяване на потенциала за 2002 г. се използват същите шест показателя, както при оценяване конкурентоспособността на общините за 2000 г., а именно:

- територия – общо (дка);
- относителен дял на земеделските територии;
- относителен дял на горските територии;
- гъстота на населението;
- относителен дял на населението под трудоспособна възраст;
- относителен дял на населението в трудоспособна възраст.

С първите три показателя, значенията на които за 2002 г. са същите както за 2000 г., се дава най-обща оценка на природния потенциал, а с останалите – на антропогенния. С помощта на таксономичния метод са определени обобщаващите оценки и рангове, характеризиращи потенциала на общините за 2002 г. (вж. Приложение 4).

Изследването за 2002 г. показва, че с най-висок потенциал е община Пловдив, а с най-нисък – община Бойница. През 2000 г. тези две общини също са били съответно с най-висок и най-нисък потенциал. Границите, в които се движат обобщаващите оценки, характеризиращи потенциала на общините за 2002 г., са от 0.4979 за община Пловдив до 1.0282 за община Бойница и следователно оценките се движат в интервал с дължина 0.5303. Дължината на съответния интервал за 2000 г. е 0.5803. Това показва, че *е налице слабо намаляване на различията в потенциала на общините през 2002 г. в сравнение с 2000 г., което се дължи на антропогенния потенциал.* Значението на коефициента на рангова корелация на Спирман между подредбата на общините по потенциал за 2000 и 2002 г. е 0.9699, което е указание за висока степен на устойчивост в подредбата.

Както беше посочено, при оценяване потенциала на общините се използва система от показатели, с която се дава най-обща оценка. Поради това за редица общини се отчита, че по равнище на социално-икономическо развитие те са много по-напред в подредбата, въпреки че потенциалът им е сравнително по-нисък. От Варненска област такива са например общините Аксаково, Белослав, Бяла, Девня, Аврен, Суворово. Едновременно с това е необходимо да се посочи, че има общини, които по потенциал се нареждат на по-предни позиции, а по равнище на социално-икономическо развитие са назад в подредбата. От област Монтана такива са например общините Монтана, Лом, Вършец и Берковица.

Въпреки наличието на общини, за които е налице несъответствие между потенциал и равнище на социално-икономическо развитие, логично е да се търси съответствие между тях. За 2000 г. съответният коефициент на рангова корелация на Спирман има значение 0.1515, а за 2002 г. – 0.2228. Въпреки посоченото нарастване, може да се направи изводът, *че влиянието на потенциала върху равнището на социално-икономическо развитие все още е много слабо*

В това изследване развитието на човека се оценява с помощта на таксономичния метод по данни от Националния доклад за развитието на човека 2003⁹, а именно:

- очаквана продължителност на живота (2001-2002);
- комбиниран образователен индекс, формиран от нетен коефициент на записване (2002) с тегло 1 и коефициент на грамотност (2001) с тегло 2;
- реален брутен вътрешен продукт за крайно потребление (2001).

Въз основа на посочените индикатори с помощта на таксономичния метод се определят обобщаващи оценки и рангове, характеризиращи развитието на човека за 2002 г. (вж. Приложение 4). На първо място в подредбата е София-град с обобщаваща оценка 0.1955, а на последно – община Котел с обобщаваща оценка 1.0860. Тези резултати показват, че развитието на човека по общини варира в доста широки граници. Като основна причина за това трябва да се посочи значителното вариране на brutния вътрешен продукт на човек от населението по общини. По данни за 2001 г.¹⁰ то е от 9065 лв. за Столична община до 681 лв. за община Антон (Софийска област).

Съответните индекси за развитие на човека, изчислени по международно сравнима методика, варират в интервал с дължина 0.184, т.е. в тесни граници въпреки посочените различия в brutния вътрешен продукт на човек от населението по общини. Различията в поддръждането на общините според обобщаващата оценка за развитието на човека и според индексите за човешко развитие обаче не са съществени. Това се потвърждава и от значението на съответния коефициент на рангова корелация на Спирман, което е 0.9581.

Въз основа на получените оценки, характеризиращи потенциала, равнището на социално-икономическо развитие и развитието на човека за 2002 г., с помощта на таксономичния метод се оценява конкурентоспособността на общините. Резултатите от изследването са отразени в Приложение 4. Първа в подредбата е Столична община с интегрална оценка 0.3575, а последна – община Бойница с оценка 1.0249, които формират интервал с дължина 0.6664. Съответният интервал за 2000 г. има дължина 0.5652. Приведените резултати дават основание да се направи изводът, че *различията в конкурентоспособността на общините през 2002 г. нарастват в сравнение с 2000 г. При това подредбата на общините по конкурентоспособност за 2000 и 2002 г. в много голяма степен се запазва.* Това се потвърждава от значението на коефициента на рангова корелация на Спирман, което е 0.9286.

Проведеното изследване на конкурентоспособността на общините в страната за 2002 г. дава възможност да се направят следните обобщения:

- Налице са съществени различия в конкурентоспособността на общините. Отчита се нарастване на различията в конкурентоспособността на общините през 2002 г. в сравнение с 2000 г.

⁹ Национален доклад за развитието на човека 2003, НСИ, 2003.

¹⁰ Пак там, с.103.

- Във всички области има общини, които са повишили своята конкурентоспособност, и такива, които са я намалили. Изключение прави Русенска област, при която и осемте ѝ общини са повишили конкурентоспособността си. В областите Сливен и Кърджали само общините, в които е общинският център, са повишили конкурентоспособността си, а в област Ямбол – само община Тунджа.
- С най-голям брой общини с ниска конкурентоспособност е Видинска област (9 от 11), а общините в областите Благоевград, Бургас, В. Търново, Габрово, Смолян и Софийска са със сравнително висока конкурентоспособност.
- Налице е висока степен на устойчивост в подредбата на общините по конкурентоспособност. В съответствие с това колкото по-назад в подредбата е конкретна община, толкова конкурентоспособността ѝ е по-малка. Последните общини в подредбата фактически са неконкурентоспособни.

Резултатите от проведени досега изследвания на социално-икономическите различия между общините по застъпващи се тригодишни периоди след 1992г. сочат тенденция към периодична промяна – ако за един тригодишен период различията нарастват (респ. намаляват), през следващия намаляват (респ. нарастват). Затова в голяма степен е съдействала и провежданата макро- и регионална политика. В съответствие с посочената тенденция за периода след 2002 г. се очаква нарастване на различията между общините. Процесът на финансова децентрализация, който стартира от 2003г., също съдейства за това. При тези условия периодичното измерване и оценяване на различията в развитието на общините е полезно както от научна, така и от управленска гледна точка.

**Таксономичен метод¹¹
(аналитичен запис)**

Разглежда се множество от m многомерни обекта, всеки от които се характеризира с n показателя. Построява се матрица на наблюдение от вида:

$$(1) \quad X = \begin{pmatrix} X_{11} \dots X_{1j} \dots X_{1n} \\ \dots \dots \dots \\ X_{i1} \dots X_{ij} \dots X_{in} \\ \dots \dots \dots \\ X_{m1} \dots X_{mj} \dots X_{mn} \end{pmatrix},$$

където с X_{ij} е означено значението на j -я показател за i -я обект.

Най-често разглежданите показатели са в различни единици на измерване и за да се приведат в съпоставим вид, се стандартизират (нормират). За целта се използва формулата

$$(2) \quad Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_j}{\sigma_j},$$

където

$$(3) \quad \bar{X}_j = \frac{\sum_{i=1}^m X_{ij}}{m}$$

$$(4) \quad \sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (X_{ij} - \bar{X}_j)^2}.$$

Множеството J от използвани показатели се подразделя на две подмножества: J_1 - подмножество на стимулиращите показатели и J_2 - подмножество на задържащите показатели. Това дава възможност за построяване на абстрактна общност, наречена "еталон", координатите на която се определят от

$$(5) \quad Z_{0j} = \max Z_{ij} \quad \text{за } j \text{ от } J_1$$

$$(6) \quad Z_{0j} = \max Z_{ij} \quad \text{за } j \text{ от } J_2.$$

При така въведените означения разстоянието между i -я многомерен обект и "еталона" се определя по формулата

¹¹ Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа. М., Статистика, 1980.

$$(7) \quad C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_{ij} - Z_{0j})^2}.$$

Въз основа на така определените разстояния C_{i0} таксономичният измерител d_i се определя от

$$(8) \quad d_i = \frac{C_{i0}}{C_0},$$

където

$$(9) \quad C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0$$

$$(10) \quad \bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}$$

$$(11) \quad S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}.$$

От начина на определяне на нормиращия делител C_0 (9) се вижда, че значенията на таксономичния измерител d_i са в границите от нула до единица и само за силно изоставащите обекти може да са по-големи от единица. Следователно, колкото по-малко е значението на таксономичния измерител d_i , т.е. колкото по-близо е разглежданият обект до "еталона", толкова той е по-напред в подредбата.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Интегрални оценки и рангове, характеризиращи равнището на развитие на общините по области за периода 2000-2002 г.

| Общини | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|-----------------------|---|------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Белоградчик | 0,7674 | 181 | 0,8646 | 180 | 0,9028 | 197 | 0,8814 | 146 |
| Бойница | 0,7834 | 192 | 0,8609 | 172 | 0,9054 | 207 | 0,9038 | 198 |
| Брегово | 0,8407 | 241 | 0,9021 | 238 | 0,9320 | 242 | 0,9302 | 242 |
| Видин | 0,6971 | 96 | 0,8180 | 91 | 0,8530 | 104 | 0,8632 | 105 |
| Грамада | 0,7557 | 161 | 0,8439 | 136 | 0,8850 | 161 | 0,8965 | 180 |
| Димово | 0,8645 | 250 | 0,9158 | 246 | 0,9506 | 255 | 0,9359 | 245 |
| Кула | 0,7554 | 159 | 0,8395 | 127 | 0,8875 | 173 | 0,8966 | 181 |
| Макреш | 0,7612 | 173 | 0,8475 | 139 | 0,8801 | 149 | 0,9066 | 204 |
| Ново село | 0,7957 | 207 | 0,8765 | 197 | 0,9028 | 198 | 0,9131 | 217 |
| Ружинци | 0,9497 | 263 | 0,9597 | 261 | 0,9936 | 263 | 0,9837 | 262 |
| Чупрене | 0,7867 | 196 | 0,8754 | 195 | 0,9065 | 210 | 0,8975 | 182 |
| Борован | 0,7595 | 169 | 0,8608 | 171 | 0,8862 | 165 | 0,8892 | 161 |
| Бяла Слатина | 0,8228 | 226 | 0,8987 | 232 | 0,9199 | 226 | 0,9191 | 224 |
| Враца | 0,6986 | 99 | 0,8059 | 78 | 0,8515 | 98 | 0,8751 | 126 |
| Козлодуй | 0,2984 | 5 | 0,5371 | 5 | 0,6647 | 7 | 0,6792 | 7 |
| Криводол | 0,8037 | 213 | 0,8821 | 205 | 0,9067 | 211 | 0,9166 | 220 |
| Мездра | 0,7062 | 110 | 0,8161 | 89 | 0,8588 | 108 | 0,8717 | 118 |
| Мизия | 0,8185 | 223 | 0,8824 | 207 | 0,9147 | 217 | 0,9295 | 240 |
| Оряхово | 0,7783 | 188 | 0,8657 | 184 | 0,9009 | 191 | 0,8978 | 183 |
| Роман | 0,8103 | 219 | 0,8924 | 224 | 0,9190 | 222 | 0,9067 | 205 |
| Хайредин | 0,8380 | 238 | 0,9030 | 239 | 0,9318 | 241 | 0,9260 | 235 |
| Берковица | 0,7428 | 144 | 0,8396 | 128 | 0,8830 | 154 | 0,8832 | 150 |
| Бойчиновци | 0,8049 | 215 | 0,8829 | 208 | 0,9112 | 215 | 0,9134 | 218 |
| Брусарци | 0,8254 | 229 | 0,8944 | 227 | 0,9264 | 237 | 0,9193 | 225 |
| Вълчедръм | 0,9130 | 260 | 0,9600 | 262 | 0,9687 | 260 | 0,9563 | 258 |
| Вършец | 0,7951 | 205 | 0,8783 | 201 | 0,9023 | 194 | 0,9114 | 214 |
| Георги Дамяново | 0,7370 | 138 | 0,8431 | 135 | 0,8762 | 140 | 0,8794 | 141 |
| Лом | 0,8397 | 239 | 0,9006 | 234 | 0,9252 | 236 | 0,9364 | 246 |
| Медковец | 0,8838 | 255 | 0,9493 | 260 | 0,9493 | 253 | 0,9416 | 250 |
| Монтана | 0,7243 | 123 | 0,8361 | 122 | 0,8673 | 122 | 0,8750 | 124 |
| Чипровци | 0,8281 | 231 | 0,8970 | 229 | 0,9195 | 225 | 0,9283 | 238 |
| Якимово | 0,8501 | 247 | 0,9149 | 244 | 0,9422 | 251 | 0,9245 | 232 |
| Велико Търново | 0,6091 | 44 | 0,7690 | 40 | 0,8064 | 44 | 0,8188 | 47 |
| Горна Оряховица | 0,6038 | 39 | 0,7737 | 45 | 0,7996 | 37 | 0,8148 | 41 |
| Елена | 0,7760 | 186 | 0,8695 | 189 | 0,8986 | 188 | 0,8943 | 175 |
| Златарица | 0,7505 | 151 | 0,8569 | 159 | 0,8864 | 166 | 0,8790 | 139 |
| Лясковец | 0,6772 | 84 | 0,8064 | 79 | 0,8609 | 112 | 0,8353 | 68 |
| Павликени | 0,7236 | 122 | 0,8262 | 104 | 0,8669 | 121 | 0,8813 | 145 |
| Полски Тръмбеш | 0,8405 | 240 | 0,8867 | 216 | 0,9289 | 240 | 0,9435 | 251 |
| Свищов | 0,7113 | 116 | 0,8389 | 126 | 0,8572 | 106 | 0,8648 | 108 |
| Стражица | 0,7593 | 168 | 0,8545 | 154 | 0,8888 | 175 | 0,8906 | 168 |
| Сухиндол | 0,5740 | 28 | 0,6624 | 17 | 0,7976 | 33 | 0,8506 | 84 |
| Габрово | 0,6457 | 64 | 0,8050 | 77 | 0,8224 | 58 | 0,8299 | 62 |
| Дряново | 0,6426 | 63 | 0,8038 | 72 | 0,8250 | 63 | 0,8239 | 53 |
| Севлиево | 0,5992 | 37 | 0,7347 | 26 | 0,8255 | 65 | 0,8095 | 36 |
| Трявна | 0,6989 | 102 | 0,8179 | 90 | 0,8524 | 103 | 0,8665 | 110 |
| Априлци | 0,7208 | 119 | 0,8552 | 156 | 0,8708 | 131 | 0,8537 | 87 |
| Летница | 0,7915 | 200 | 0,8764 | 196 | 0,9031 | 200 | 0,9070 | 206 |
| Ловеч | 0,6242 | 51 | 0,7747 | 47 | 0,8268 | 67 | 0,8160 | 45 |
| Луковит | 0,7272 | 124 | 0,8404 | 129 | 0,8693 | 127 | 0,8742 | 122 |
| Тетевен | 0,7987 | 208 | 0,8984 | 231 | 0,9000 | 189 | 0,9051 | 199 |

| Общини | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|-------------------|---|-----------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Троян | 0,6475 | 66 | 0,7939 | 56 | 0,8434 | 89 | 0,8193 | 48 |
| Угърчин | 0,7944 | 202 | 0,8741 | 192 | 0,9083 | 213 | 0,9075 | 208 |
| Ябланица | 0,5742 | 29 | 0,7291 | 24 | 0,7918 | 31 | 0,8112 | 37 |
| Белене | 0,6784 | 86 | 0,8145 | 85 | 0,8430 | 88 | 0,8491 | 80 |
| Гулянци | 0,8284 | 232 | 0,8922 | 223 | 0,9218 | 228 | 0,9296 | 241 |
| Долна Митрополия | 0,7663 | 179 | 0,8492 | 145 | 0,8905 | 177 | 0,9023 | 196 |
| Долни Дъбник | 0,7567 | 164 | 0,8527 | 151 | 0,8873 | 171 | 0,8898 | 165 |
| Искър | 0,8185 | 224 | 0,9060 | 241 | 0,9192 | 224 | 0,9089 | 209 |
| Кнежа | 0,8465 | 245 | 0,9112 | 242 | 0,9168 | 219 | 0,9471 | 252 |
| Левски | 0,7735 | 185 | 0,8602 | 170 | 0,8952 | 186 | 0,9004 | 190 |
| Никопол | 0,7887 | 199 | 0,8627 | 176 | 0,9029 | 199 | 0,9124 | 215 |
| Плевен | 0,6255 | 53 | 0,7732 | 43 | 0,8171 | 53 | 0,8284 | 59 |
| Пордим | 0,6393 | 60 | 0,7736 | 44 | 0,8250 | 64 | 0,8398 | 71 |
| Червен бряг | 0,7478 | 149 | 0,8525 | 150 | 0,8730 | 135 | 0,8914 | 169 |
| Борово | 0,7555 | 160 | 0,8586 | 165 | 0,8878 | 174 | 0,8835 | 151 |
| Бяла (Рс) | 0,6982 | 97 | 0,8381 | 125 | 0,8427 | 85 | 0,8613 | 102 |
| Ветово | 0,8082 | 216 | 0,8879 | 217 | 0,9078 | 212 | 0,9179 | 222 |
| Две могили | 0,7473 | 148 | 0,8589 | 167 | 0,8838 | 157 | 0,8757 | 128 |
| Иваново | 0,6613 | 72 | 0,8036 | 71 | 0,8261 | 66 | 0,8491 | 81 |
| Русе | 0,6101 | 45 | 0,7675 | 38 | 0,8127 | 49 | 0,8150 | 42 |
| Сливо поле | 0,8030 | 212 | 0,9003 | 233 | 0,9040 | 202 | 0,9059 | 201 |
| Ценово | 0,8263 | 230 | 0,8931 | 225 | 0,9221 | 230 | 0,9258 | 234 |
| Аврен | 0,7524 | 154 | 0,8663 | 185 | 0,8926 | 181 | 0,8692 | 116 |
| Аксаково | 0,4693 | 17 | 0,6721 | 18 | 0,7689 | 26 | 0,7251 | 16 |
| Белослав | 0,4044 | 14 | 0,6207 | 12 | 0,7324 | 16 | 0,7048 | 12 |
| Бяла (Вн) | 0,5792 | 30 | 0,8290 | 110 | 0,7373 | 17 | 0,8039 | 30 |
| Варна | 0,4905 | 22 | 0,7040 | 20 | 0,7467 | 19 | 0,7550 | 20 |
| Ветрино | 0,7588 | 167 | 0,8549 | 155 | 0,8840 | 158 | 0,8944 | 176 |
| Вълчи дол | 0,7374 | 140 | 0,8146 | 86 | 0,8836 | 155 | 0,8921 | 171 |
| Девня | 0,0759 | 1 | 0,4192 | 2 | 0,5324 | 1 | 0,5769 | 3 |
| Долни чифлик | 0,7776 | 187 | 0,8791 | 202 | 0,8865 | 167 | 0,9019 | 193 |
| Дългопол | 0,7836 | 193 | 0,8706 | 190 | 0,9017 | 193 | 0,9011 | 191 |
| Провадия | 0,7066 | 111 | 0,8269 | 106 | 0,8557 | 105 | 0,8679 | 113 |
| Суворово | 0,7016 | 105 | 0,8195 | 92 | 0,8520 | 102 | 0,8696 | 117 |
| Балчик | 0,3624 | 10 | 0,6598 | 16 | 0,6791 | 8 | 0,6715 | 6 |
| Ген. Тошево | 0,7449 | 145 | 0,8241 | 101 | 0,8785 | 145 | 0,9013 | 192 |
| Добрич | 0,7666 | 180 | 0,8539 | 153 | 0,8939 | 184 | 0,8963 | 178 |
| Добрич-гр. | 0,5815 | 31 | 0,7427 | 29 | 0,7911 | 30 | 0,8129 | 38 |
| Каварна | 0,6727 | 79 | 0,8294 | 111 | 0,8364 | 73 | 0,8376 | 70 |
| Крушари | 0,7734 | 184 | 0,8630 | 178 | 0,8938 | 183 | 0,8997 | 188 |
| Тервел | 0,8299 | 234 | 0,8902 | 221 | 0,9219 | 229 | 0,9330 | 243 |
| Шабла | 0,6511 | 70 | 0,8019 | 68 | 0,8424 | 84 | 0,8200 | 50 |
| Завет | 0,8207 | 225 | 0,8979 | 230 | 0,9184 | 221 | 0,9182 | 223 |
| Исперих | 0,8025 | 211 | 0,8836 | 211 | 0,9033 | 201 | 0,9173 | 221 |
| Кубрат | 0,8132 | 220 | 0,8834 | 210 | 0,9158 | 218 | 0,9202 | 228 |
| Лозница | 0,8100 | 218 | 0,8596 | 169 | 0,9216 | 227 | 0,9261 | 236 |
| Разград | 0,6748 | 81 | 0,8039 | 73 | 0,8411 | 81 | 0,8532 | 86 |
| Самуил | 0,8448 | 242 | 0,8952 | 228 | 0,9341 | 243 | 0,9386 | 249 |
| Цар Калоян | 0,8327 | 235 | 0,9016 | 236 | 0,9266 | 238 | 0,9245 | 231 |
| Алфатар | 0,7646 | 178 | 0,8693 | 188 | 0,8874 | 172 | 0,8894 | 163 |
| Главиница | 0,7953 | 206 | 0,8824 | 206 | 0,9057 | 208 | 0,9057 | 200 |
| Дулово | 0,7827 | 191 | 0,8680 | 186 | 0,9003 | 190 | 0,9030 | 197 |
| Кайнарджа | 0,8581 | 249 | 0,9160 | 248 | 0,9512 | 256 | 0,9262 | 237 |
| Силистра | 0,6761 | 82 | 0,8023 | 69 | 0,8396 | 78 | 0,8576 | 94 |
| Ситово | 0,7623 | 176 | 0,8576 | 161 | 0,8913 | 179 | 0,8903 | 167 |
| Тутракан | 0,7561 | 162 | 0,8649 | 183 | 0,8775 | 143 | 0,8901 | 166 |
| Антоново | 0,8238 | 227 | 0,9006 | 235 | 0,9228 | 232 | 0,9165 | 219 |
| Омуртаг | 0,8327 | 236 | 0,9379 | 257 | 0,9244 | 235 | 0,9020 | 194 |
| Опака | 0,7883 | 198 | 0,8752 | 194 | 0,9043 | 204 | 0,9021 | 195 |
| Попово | 0,7301 | 129 | 0,8428 | 132 | 0,8686 | 124 | 0,8775 | 133 |

| Общини | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|------------------|---|------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Търговище | 0,6793 | 88 | 0,8015 | 65 | 0,8481 | 95 | 0,8543 | 88 |
| Велики Преслав | 0,7338 | 133 | 0,8428 | 133 | 0,8754 | 139 | 0,8759 | 129 |
| Венец | 0,8705 | 251 | 0,9165 | 249 | 0,9385 | 247 | 0,9559 | 256 |
| Върбица | 0,8862 | 256 | 0,9435 | 258 | 0,9612 | 258 | 0,9372 | 247 |
| Каолиново | 0,9085 | 259 | 0,9468 | 259 | 0,9650 | 259 | 0,9625 | 259 |
| Каспичан | 0,7553 | 158 | 0,8617 | 174 | 0,8765 | 141 | 0,8921 | 172 |
| Никола Козлево | 0,8970 | 258 | 0,9309 | 255 | 0,9393 | 249 | 0,9825 | 261 |
| Нови пазар | 0,7619 | 174 | 0,8629 | 177 | 0,8794 | 147 | 0,8978 | 184 |
| Смядово | 0,8003 | 210 | 0,8832 | 209 | 0,9108 | 214 | 0,9070 | 207 |
| Хитрино | 0,7946 | 203 | 0,8770 | 198 | 0,9050 | 206 | 0,9091 | 210 |
| Шумен | 0,6125 | 46 | 0,7730 | 42 | 0,7977 | 34 | 0,8293 | 61 |
| Айтос | 0,7374 | 139 | 0,8500 | 148 | 0,8698 | 130 | 0,8816 | 147 |
| Бургас | 0,4731 | 18 | 0,6583 | 15 | 0,7478 | 22 | 0,7605 | 21 |
| Камено | 0,3344 | 9 | 0,5056 | 3 | 0,6958 | 10 | 0,7207 | 14 |
| Карнобат | 0,6788 | 87 | 0,8138 | 84 | 0,8387 | 77 | 0,8545 | 89 |
| Малко Търново | 0,5838 | 32 | 0,7747 | 48 | 0,8045 | 41 | 0,7812 | 23 |
| Несебър | 0,1962 | 4 | 0,6203 | 11 | 0,6052 | 4 | 0,5376 | 1 |
| Поморие | 0,6040 | 40 | 0,7980 | 63 | 0,7978 | 35 | 0,8004 | 27 |
| Приморско | 0,1638 | 3 | 0,6150 | 10 | 0,5527 | 2 | 0,5472 | 2 |
| Руен | 0,8298 | 233 | 0,9018 | 237 | 0,9274 | 239 | 0,9196 | 226 |
| Созопол | 0,4845 | 19 | 0,7294 | 25 | 0,7311 | 15 | 0,7447 | 19 |
| Средец | 0,6910 | 92 | 0,8276 | 109 | 0,8419 | 83 | 0,8592 | 98 |
| Сунгурларе | 0,7299 | 128 | 0,8221 | 96 | 0,8811 | 150 | 0,8789 | 137 |
| Царево | 0,4886 | 21 | 0,7391 | 28 | 0,7469 | 20 | 0,7283 | 17 |
| Котел | 0,6709 | 78 | 0,8048 | 75 | 0,8397 | 79 | 0,8484 | 78 |
| Нова Загора | 0,7379 | 142 | 0,8535 | 152 | 0,8718 | 133 | 0,8780 | 134 |
| Сливен | 0,6740 | 80 | 0,8158 | 88 | 0,8430 | 87 | 0,8421 | 73 |
| Твърдица | 0,7499 | 150 | 0,8476 | 140 | 0,8861 | 164 | 0,8848 | 154 |
| Болярово | 0,6668 | 77 | 0,7703 | 41 | 0,8373 | 74 | 0,8685 | 114 |
| Елхово | 0,7312 | 131 | 0,8498 | 147 | 0,8698 | 129 | 0,8730 | 120 |
| Стралджа | 0,7601 | 171 | 0,8347 | 117 | 0,8948 | 185 | 0,8993 | 187 |
| Тунджа | 0,7468 | 146 | 0,8579 | 163 | 0,8855 | 162 | 0,8739 | 121 |
| Ямбол | 0,6880 | 90 | 0,8132 | 83 | 0,8476 | 92 | 0,8591 | 97 |
| Ардино | 0,8767 | 254 | 0,9179 | 250 | 0,9501 | 254 | 0,9522 | 253 |
| Джебел | 1,0000 | 264 | 1,0086 | 264 | 1,0088 | 264 | 1,0060 | 264 |
| Кирково | 0,9152 | 261 | 0,9360 | 256 | 0,9717 | 261 | 0,9727 | 260 |
| Крумовград | 0,9468 | 262 | 0,9646 | 263 | 0,9829 | 262 | 0,9866 | 263 |
| Кърджали | 0,7873 | 197 | 0,8791 | 203 | 0,8956 | 187 | 0,9065 | 203 |
| Момчилград | 0,8737 | 253 | 0,9200 | 251 | 0,9402 | 250 | 0,9563 | 257 |
| Черноочене | 0,8484 | 246 | 0,9034 | 240 | 0,9363 | 245 | 0,9359 | 244 |
| Батак | 0,6286 | 55 | 0,8196 | 93 | 0,8140 | 50 | 0,8043 | 31 |
| Белово | 0,6384 | 59 | 0,8046 | 74 | 0,8143 | 51 | 0,8279 | 58 |
| Брацигово | 0,8000 | 209 | 0,8884 | 219 | 0,9043 | 203 | 0,9094 | 211 |
| Велинград | 0,7919 | 201 | 0,8907 | 222 | 0,9010 | 192 | 0,8999 | 189 |
| Лесичово | 0,7579 | 166 | 0,8647 | 181 | 0,8844 | 160 | 0,8860 | 157 |
| Пазарджик | 0,6261 | 54 | 0,7963 | 60 | 0,8098 | 47 | 0,8208 | 52 |
| Панагюрище | 0,6650 | 74 | 0,8096 | 81 | 0,8092 | 46 | 0,8670 | 111 |
| Пещера | 0,5941 | 34 | 0,7503 | 30 | 0,7905 | 29 | 0,8261 | 55 |
| Раkitово | 0,8461 | 244 | 0,9208 | 252 | 0,9369 | 246 | 0,9202 | 229 |
| Септември | 0,7545 | 157 | 0,8587 | 166 | 0,8829 | 153 | 0,8869 | 158 |
| Стрелча | 0,7595 | 170 | 0,8849 | 214 | 0,8788 | 146 | 0,8801 | 142 |
| Асеновград | 0,6943 | 93 | 0,8155 | 87 | 0,8477 | 93 | 0,8662 | 109 |
| Брезово | 0,6772 | 85 | 0,8270 | 107 | 0,8293 | 68 | 0,8525 | 85 |
| Калояново | 0,6985 | 98 | 0,8327 | 115 | 0,8469 | 90 | 0,8612 | 101 |
| Карлово | 0,7038 | 107 | 0,8305 | 112 | 0,8606 | 110 | 0,8567 | 92 |
| Кричим | 0,7516 | 152 | 0,8621 | 175 | 0,8797 | 148 | 0,8836 | 152 |
| Куклен | 0,3850 | 13 | 0,6400 | 13 | 0,6990 | 11 | 0,6972 | 10 |
| Лъки | 0,6397 | 61 | 0,7940 | 57 | 0,8229 | 59 | 0,8286 | 60 |

| Общини | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|---------------------|---|-----------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Марица | 0,5951 | 35 | 0,7664 | 37 | 0,8011 | 39 | 0,8061 | 33 |
| Перущица | 0,6490 | 69 | 0,8016 | 67 | 0,8343 | 70 | 0,8252 | 54 |
| Пловдив | 0,5633 | 26 | 0,7586 | 34 | 0,7699 | 27 | 0,7973 | 25 |
| Първомай | 0,7347 | 135 | 0,8486 | 142 | 0,8696 | 128 | 0,8790 | 140 |
| Раковски | 0,7394 | 143 | 0,8569 | 158 | 0,8688 | 126 | 0,8806 | 143 |
| Родопи | 0,5509 | 23 | 0,7266 | 23 | 0,7507 | 23 | 0,8207 | 51 |
| Садово | 0,6765 | 83 | 0,8069 | 80 | 0,8375 | 75 | 0,8571 | 93 |
| Стамболийски | 0,6383 | 58 | 0,7806 | 50 | 0,8235 | 61 | 0,8350 | 67 |
| Съединение | 0,7470 | 147 | 0,8568 | 157 | 0,8753 | 138 | 0,8850 | 155 |
| Хисаря | 0,7516 | 153 | 0,8580 | 164 | 0,8837 | 156 | 0,8824 | 149 |
| Баните | 0,7565 | 163 | 0,8429 | 134 | 0,8889 | 176 | 0,8945 | 177 |
| Борино | 0,8045 | 214 | 0,8901 | 220 | 0,9229 | 233 | 0,8964 | 179 |
| Девин | 0,7544 | 155 | 0,8524 | 149 | 0,8925 | 180 | 0,8817 | 148 |
| Доспат | 0,7375 | 141 | 0,8487 | 143 | 0,8774 | 142 | 0,8751 | 125 |
| Златоград | 0,7619 | 175 | 0,8649 | 182 | 0,8867 | 169 | 0,8893 | 162 |
| Мадан | 0,8251 | 228 | 0,8847 | 212 | 0,9141 | 216 | 0,9377 | 248 |
| Неделино | 0,8902 | 257 | 0,9303 | 254 | 0,9578 | 257 | 0,9552 | 255 |
| Рудозем | 0,7848 | 194 | 0,8590 | 168 | 0,9023 | 195 | 0,9101 | 212 |
| Смолян | 0,6302 | 56 | 0,7946 | 58 | 0,8234 | 60 | 0,8142 | 40 |
| Чепеларе | 0,6062 | 42 | 0,7596 | 35 | 0,8199 | 56 | 0,8078 | 34 |
| Братя Даскалови | 0,7004 | 103 | 0,8490 | 144 | 0,8512 | 97 | 0,8486 | 79 |
| Гурково | 0,8151 | 221 | 0,8882 | 218 | 0,9231 | 234 | 0,9124 | 216 |
| Гълъбово | 0,3743 | 11 | 0,5708 | 7 | 0,7149 | 14 | 0,7136 | 13 |
| Казанлък | 0,7034 | 106 | 0,8271 | 108 | 0,8583 | 107 | 0,8607 | 100 |
| Мъглиж | 0,7339 | 134 | 0,8451 | 137 | 0,8718 | 132 | 0,8782 | 135 |
| Николаево | 0,7602 | 172 | 0,8637 | 179 | 0,8866 | 168 | 0,8878 | 159 |
| Опан | 0,6988 | 100 | 0,8349 | 118 | 0,8618 | 113 | 0,8455 | 75 |
| Павел баня | 0,8364 | 237 | 0,9150 | 245 | 0,9223 | 231 | 0,9249 | 233 |
| Раднево | 0,3032 | 6 | 0,5203 | 4 | 0,6810 | 9 | 0,6815 | 8 |
| Стара Загора | 0,6074 | 43 | 0,7574 | 32 | 0,8113 | 48 | 0,8195 | 49 |
| Чирпан | 0,6989 | 101 | 0,8237 | 99 | 0,8516 | 99 | 0,8633 | 106 |
| Димитровград | 0,6422 | 62 | 0,7978 | 62 | 0,8192 | 54 | 0,8332 | 65 |
| Ивайловград | 0,7231 | 120 | 0,8308 | 114 | 0,8680 | 123 | 0,8763 | 131 |
| Любимец | 0,7108 | 114 | 0,8367 | 124 | 0,8644 | 118 | 0,8585 | 96 |
| Маджарово | 0,7683 | 182 | 0,8858 | 215 | 0,8855 | 163 | 0,8852 | 156 |
| Минерални бани | 0,7096 | 112 | 0,8353 | 119 | 0,8644 | 117 | 0,8578 | 95 |
| Свиленград | 0,6203 | 50 | 0,7903 | 54 | 0,7987 | 36 | 0,8276 | 57 |
| Симеоновград | 0,8156 | 222 | 0,8821 | 204 | 0,9192 | 223 | 0,9211 | 230 |
| Стамболово | 0,8719 | 252 | 0,9263 | 253 | 0,9346 | 244 | 0,9550 | 254 |
| Тополовград | 0,7948 | 204 | 0,8743 | 193 | 0,9059 | 209 | 0,9102 | 213 |
| Харманли | 0,7291 | 126 | 0,8470 | 138 | 0,8645 | 119 | 0,8771 | 132 |
| Хасково | 0,6489 | 68 | 0,7970 | 61 | 0,8219 | 57 | 0,8404 | 72 |
| Банско | 0,6959 | 95 | 0,8360 | 121 | 0,8517 | 100 | 0,8506 | 84 |
| Белица | 0,8547 | 248 | 0,9142 | 243 | 0,9446 | 252 | 0,9292 | 239 |
| Благоевград | 0,5583 | 24 | 0,7250 | 22 | 0,7890 | 28 | 0,7944 | 24 |
| Гоце Делчев | 0,7110 | 115 | 0,8334 | 116 | 0,8628 | 116 | 0,8627 | 104 |
| Гърмен | 0,8095 | 217 | 0,8932 | 226 | 0,9178 | 220 | 0,9063 | 202 |
| Кресна | 0,7370 | 137 | 0,8424 | 130 | 0,8752 | 137 | 0,8808 | 144 |
| Петрич | 0,6653 | 75 | 0,8119 | 82 | 0,8409 | 80 | 0,8347 | 66 |
| Разлог | 0,7180 | 118 | 0,8493 | 146 | 0,8607 | 111 | 0,8638 | 107 |
| Сандански | 0,6874 | 89 | 0,8225 | 97 | 0,8430 | 86 | 0,8564 | 91 |
| Сатовча | 0,7820 | 189 | 0,8775 | 199 | 0,9023 | 196 | 0,8936 | 174 |
| Симитли | 0,7293 | 127 | 0,8243 | 102 | 0,8688 | 125 | 0,8887 | 160 |
| Струмяни | 0,7039 | 108 | 0,8265 | 105 | 0,8588 | 109 | 0,8613 | 103 |
| Хаджидимово | 0,7850 | 195 | 0,8723 | 191 | 0,9046 | 205 | 0,8991 | 186 |
| Якоруда | 0,8449 | 243 | 0,9160 | 247 | 0,9389 | 248 | 0,9199 | 227 |
| Бобов дол | 0,3830 | 12 | 0,5904 | 8 | 0,7023 | 12 | 0,7249 | 15 |
| Бобошево | 0,7101 | 113 | 0,8355 | 120 | 0,8624 | 115 | 0,8605 | 99 |
| Дупница | 0,5983 | 36 | 0,7745 | 46 | 0,8040 | 40 | 0,8022 | 29 |

| Общини | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|------------------|---|-----------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Кочериново | 0,7545 | 156 | 0,8686 | 187 | 0,8841 | 159 | 0,8789 | 138 |
| Кюстендил | 0,6893 | 91 | 0,8230 | 98 | 0,8518 | 101 | 0,8501 | 82 |
| Невестино | 0,7359 | 136 | 0,8425 | 131 | 0,8784 | 144 | 0,8762 | 130 |
| Рила | 0,6470 | 65 | 0,8016 | 66 | 0,8241 | 62 | 0,8324 | 64 |
| Сапарева баня | 0,7684 | 183 | 0,8775 | 200 | 0,8869 | 170 | 0,8897 | 164 |
| Трекляно | 0,6485 | 67 | 0,7653 | 36 | 0,8480 | 94 | 0,8357 | 69 |
| Брезник | 0,7573 | 165 | 0,8577 | 162 | 0,8815 | 152 | 0,8928 | 173 |
| Земен | 0,7631 | 177 | 0,8574 | 160 | 0,8911 | 178 | 0,8918 | 170 |
| Ковачевци | 0,7045 | 109 | 0,8362 | 123 | 0,8665 | 120 | 0,8480 | 77 |
| Перник | 0,6943 | 94 | 0,8207 | 95 | 0,8380 | 76 | 0,8723 | 119 |
| Радомир | 0,7275 | 125 | 0,8308 | 113 | 0,8724 | 134 | 0,8783 | 136 |
| Трън | 0,7231 | 121 | 0,8240 | 100 | 0,8813 | 151 | 0,8679 | 112 |
| Антон | 0,6348 | 57 | 0,8003 | 64 | 0,8355 | 72 | 0,8050 | 32 |
| Божурище | 0,4290 | 15 | 0,6481 | 14 | 0,7146 | 13 | 0,7383 | 18 |
| Ботевград | 0,6662 | 76 | 0,7929 | 55 | 0,8351 | 71 | 0,8545 | 90 |
| Годеч | 0,6608 | 71 | 0,7873 | 53 | 0,8415 | 82 | 0,8445 | 74 |
| Горна Малина | 0,6170 | 48 | 0,7829 | 51 | 0,8002 | 38 | 0,8264 | 56 |
| Долна баня | 0,7827 | 190 | 0,8847 | 213 | 0,8938 | 182 | 0,8981 | 185 |
| Драгоман | 0,4865 | 20 | 0,6756 | 19 | 0,7430 | 18 | 0,7724 | 22 |
| Елин Пелин | 0,6632 | 73 | 0,8050 | 76 | 0,8297 | 69 | 0,8475 | 76 |
| Етрополе | 0,6023 | 38 | 0,7586 | 33 | 0,8074 | 45 | 0,8154 | 43 |
| Златица | 0,5591 | 25 | 0,7376 | 27 | 0,7669 | 25 | 0,8087 | 35 |
| Ихтиман | 0,6187 | 49 | 0,7503 | 31 | 0,8199 | 55 | 0,8318 | 63 |
| Копривщица | 0,5714 | 27 | 0,8029 | 70 | 0,7475 | 21 | 0,8006 | 28 |
| Костенец | 0,7009 | 104 | 0,8204 | 94 | 0,8510 | 96 | 0,8690 | 115 |
| Костинброд | 0,5912 | 33 | 0,7791 | 49 | 0,7948 | 32 | 0,7981 | 26 |
| Мирково | 0,3180 | 8 | 0,5505 | 6 | 0,6642 | 6 | 0,6981 | 11 |
| Пирдоп | 0,4633 | 16 | 0,7101 | 21 | 0,7658 | 24 | 0,6939 | 9 |
| Правец | 0,6246 | 52 | 0,7949 | 59 | 0,8164 | 52 | 0,8131 | 39 |
| Самоков | 0,7331 | 132 | 0,8609 | 173 | 0,8623 | 114 | 0,8754 | 127 |
| Своге | 0,6157 | 47 | 0,7866 | 52 | 0,8056 | 43 | 0,8169 | 46 |
| Сливница | 0,7303 | 130 | 0,8254 | 103 | 0,8736 | 136 | 0,8847 | 153 |
| Чавдар | 0,7153 | 117 | 0,8478 | 141 | 0,8469 | 91 | 0,8744 | 123 |
| Челопеч | 0,1047 | 2 | 0,3202 | 1 | 0,5720 | 3 | 0,6458 | 4 |
| София-гр. | 0,3046 | 7 | 0,5928 | 9 | 0,6473 | 5 | 0,6672 | 5 |
| Средно | 0,6058 | 41 | 0,7681 | 39 | 0,8055 | 42 | 0,8156 | 44 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Интегрални оценки и рангове, характеризиращи равнището на развитие на общините за периода 2000-2002 г.

| Община | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|-----------------|---|------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Девня | 0,0759 | 1 | 0,4192 | 2 | 0,5324 | 1 | 0,5769 | 3 |
| Челопеч | 0,1047 | 2 | 0,3202 | 1 | 0,5720 | 3 | 0,6458 | 4 |
| Приморско | 0,1638 | 3 | 0,6150 | 10 | 0,5527 | 2 | 0,5472 | 2 |
| Несебър | 0,1962 | 4 | 0,6203 | 11 | 0,6052 | 4 | 0,5376 | 1 |
| Козлодуй | 0,2984 | 5 | 0,5371 | 5 | 0,6647 | 7 | 0,6792 | 7 |
| Раднево | 0,3032 | 6 | 0,5203 | 4 | 0,6810 | 9 | 0,6815 | 8 |
| София-гр. | 0,3046 | 7 | 0,5928 | 9 | 0,6473 | 5 | 0,6672 | 5 |
| Мирково | 0,3180 | 8 | 0,5505 | 6 | 0,6642 | 6 | 0,6981 | 11 |
| Камено | 0,3344 | 9 | 0,5056 | 3 | 0,6958 | 10 | 0,7207 | 14 |
| Балчик | 0,3624 | 10 | 0,6598 | 16 | 0,6791 | 8 | 0,6715 | 6 |
| Гълъбово | 0,3743 | 11 | 0,5708 | 7 | 0,7149 | 14 | 0,7136 | 13 |
| Бобов дол | 0,3830 | 12 | 0,5904 | 8 | 0,7023 | 12 | 0,7249 | 15 |
| Куклен | 0,3850 | 13 | 0,6400 | 13 | 0,6990 | 11 | 0,6972 | 10 |
| Белослав | 0,4044 | 14 | 0,6207 | 12 | 0,7324 | 16 | 0,7048 | 12 |
| Божурище | 0,4290 | 15 | 0,6481 | 14 | 0,7146 | 13 | 0,7383 | 18 |
| Пирдоп | 0,4633 | 16 | 0,7101 | 21 | 0,7658 | 24 | 0,6939 | 9 |
| Аксаково | 0,4693 | 17 | 0,6721 | 18 | 0,7689 | 26 | 0,7251 | 16 |
| Бургас | 0,4731 | 18 | 0,6583 | 15 | 0,7478 | 22 | 0,7605 | 21 |
| Созопол | 0,4845 | 19 | 0,7294 | 25 | 0,7311 | 15 | 0,7447 | 19 |
| Драгоман | 0,4865 | 20 | 0,6756 | 19 | 0,7430 | 18 | 0,7724 | 22 |
| Царево | 0,4886 | 21 | 0,7391 | 28 | 0,7469 | 20 | 0,7283 | 17 |
| Варна | 0,4905 | 22 | 0,7040 | 20 | 0,7467 | 19 | 0,7550 | 20 |
| Родопи | 0,5509 | 23 | 0,7266 | 23 | 0,7507 | 23 | 0,8207 | 51 |
| Благоевград | 0,5583 | 24 | 0,7250 | 22 | 0,7890 | 28 | 0,7944 | 24 |
| Златица | 0,5591 | 25 | 0,7376 | 27 | 0,7669 | 25 | 0,8087 | 35 |
| Пловдив | 0,5633 | 26 | 0,7586 | 34 | 0,7699 | 27 | 0,7973 | 25 |
| Коприщица | 0,5714 | 27 | 0,8029 | 70 | 0,7475 | 21 | 0,8006 | 28 |
| Сухиндол | 0,5740 | 28 | 0,6624 | 17 | 0,7976 | 33 | 0,8506 | 84 |
| Ябланица | 0,5742 | 29 | 0,7291 | 24 | 0,7918 | 31 | 0,8112 | 37 |
| Бяла (Вн) | 0,5792 | 30 | 0,8290 | 110 | 0,7373 | 17 | 0,8039 | 30 |
| Добрич-гр. | 0,5815 | 31 | 0,7427 | 29 | 0,7911 | 30 | 0,8129 | 38 |
| Малко Търново | 0,5838 | 32 | 0,7747 | 48 | 0,8045 | 41 | 0,7812 | 23 |
| Костинброд | 0,5912 | 33 | 0,7791 | 49 | 0,7948 | 32 | 0,7981 | 26 |
| Пещера | 0,5941 | 34 | 0,7503 | 30 | 0,7905 | 29 | 0,8261 | 55 |
| Марица | 0,5951 | 35 | 0,7664 | 37 | 0,8011 | 39 | 0,8061 | 33 |
| Дупница | 0,5983 | 36 | 0,7745 | 46 | 0,8040 | 40 | 0,8022 | 29 |
| Севлиево | 0,5992 | 37 | 0,7347 | 26 | 0,8255 | 65 | 0,8095 | 36 |
| Етрополе | 0,6023 | 38 | 0,7586 | 33 | 0,8074 | 45 | 0,8154 | 43 |
| Горна Оряховица | 0,6038 | 39 | 0,7737 | 45 | 0,7996 | 37 | 0,8148 | 41 |
| Поморие | 0,6040 | 40 | 0,7980 | 63 | 0,7978 | 35 | 0,8004 | 27 |
| Средно | 0,6058 | 41 | 0,7681 | 39 | 0,8055 | 42 | 0,8156 | 44 |
| Чепеларе | 0,6062 | 42 | 0,7596 | 35 | 0,8199 | 56 | 0,8078 | 34 |
| Стара Загора | 0,6074 | 43 | 0,7574 | 32 | 0,8113 | 48 | 0,8195 | 49 |
| Велико Търново | 0,6091 | 44 | 0,7690 | 40 | 0,8064 | 44 | 0,8188 | 47 |
| Русе | 0,6101 | 45 | 0,7675 | 38 | 0,8127 | 49 | 0,8150 | 42 |
| Шумен | 0,6125 | 46 | 0,7730 | 42 | 0,7977 | 34 | 0,8293 | 61 |
| Своге | 0,6157 | 47 | 0,7866 | 52 | 0,8056 | 43 | 0,8169 | 46 |
| Горна Малина | 0,6170 | 48 | 0,7829 | 51 | 0,8002 | 38 | 0,8264 | 56 |
| Ихтиман | 0,6187 | 49 | 0,7503 | 31 | 0,8199 | 55 | 0,8318 | 63 |
| Свиленград | 0,6203 | 50 | 0,7903 | 54 | 0,7987 | 36 | 0,8276 | 57 |
| Ловеч | 0,6242 | 51 | 0,7747 | 47 | 0,8268 | 67 | 0,8160 | 45 |
| Правец | 0,6246 | 52 | 0,7949 | 59 | 0,8164 | 52 | 0,8131 | 39 |

| Община | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|-----------------|---|------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Плевен | 0,6255 | 53 | 0,7732 | 43 | 0,8171 | 53 | 0,8284 | 59 |
| Пазарджик | 0,6261 | 54 | 0,7963 | 60 | 0,8098 | 47 | 0,8208 | 52 |
| Батак | 0,6286 | 55 | 0,8196 | 93 | 0,8140 | 50 | 0,8043 | 31 |
| Смолян | 0,6302 | 56 | 0,7946 | 58 | 0,8234 | 60 | 0,8142 | 40 |
| Антон | 0,6348 | 57 | 0,8003 | 64 | 0,8355 | 72 | 0,8050 | 32 |
| Стамболийски | 0,6383 | 58 | 0,7806 | 50 | 0,8235 | 61 | 0,8350 | 67 |
| Белово | 0,6384 | 59 | 0,8046 | 74 | 0,8143 | 51 | 0,8279 | 58 |
| Пордим | 0,6393 | 60 | 0,7736 | 44 | 0,8250 | 64 | 0,8398 | 71 |
| Лъки | 0,6397 | 61 | 0,7940 | 57 | 0,8229 | 59 | 0,8286 | 60 |
| Димитровград | 0,6422 | 62 | 0,7978 | 62 | 0,8192 | 54 | 0,8332 | 65 |
| Дряново | 0,6426 | 63 | 0,8038 | 72 | 0,8250 | 63 | 0,8239 | 53 |
| Габрово | 0,6457 | 64 | 0,8050 | 77 | 0,8224 | 58 | 0,8299 | 62 |
| Рила | 0,6470 | 65 | 0,8016 | 66 | 0,8241 | 62 | 0,8324 | 64 |
| Троян | 0,6475 | 66 | 0,7939 | 56 | 0,8434 | 89 | 0,8193 | 48 |
| Трекляно | 0,6485 | 67 | 0,7653 | 36 | 0,8480 | 94 | 0,8357 | 69 |
| Хасково | 0,6489 | 68 | 0,7970 | 61 | 0,8219 | 57 | 0,8404 | 72 |
| Перущица | 0,6490 | 69 | 0,8016 | 67 | 0,8343 | 70 | 0,8252 | 54 |
| Шабла | 0,6511 | 70 | 0,8019 | 68 | 0,8424 | 84 | 0,8200 | 50 |
| Годеч | 0,6608 | 71 | 0,7873 | 53 | 0,8415 | 82 | 0,8445 | 74 |
| Иваново | 0,6613 | 72 | 0,8036 | 71 | 0,8261 | 66 | 0,8491 | 81 |
| Елин Пелин | 0,6632 | 73 | 0,8050 | 76 | 0,8297 | 69 | 0,8475 | 76 |
| Панагюрище | 0,6650 | 74 | 0,8096 | 81 | 0,8092 | 46 | 0,8670 | 111 |
| Петрич | 0,6653 | 75 | 0,8119 | 82 | 0,8409 | 80 | 0,8347 | 66 |
| Ботевград | 0,6662 | 76 | 0,7929 | 55 | 0,8351 | 71 | 0,8545 | 90 |
| Болярово | 0,6668 | 77 | 0,7703 | 41 | 0,8373 | 74 | 0,8685 | 114 |
| Котел | 0,6709 | 78 | 0,8048 | 75 | 0,8397 | 79 | 0,8484 | 78 |
| Каварна | 0,6727 | 79 | 0,8294 | 111 | 0,8364 | 73 | 0,8376 | 70 |
| Сливен | 0,6740 | 80 | 0,8158 | 88 | 0,8430 | 87 | 0,8421 | 73 |
| Разград | 0,6748 | 81 | 0,8039 | 73 | 0,8411 | 81 | 0,8532 | 86 |
| Силистра | 0,6761 | 82 | 0,8023 | 69 | 0,8396 | 78 | 0,8576 | 94 |
| Садово | 0,6765 | 83 | 0,8069 | 80 | 0,8375 | 75 | 0,8571 | 93 |
| Ляковец | 0,6772 | 84 | 0,8064 | 79 | 0,8609 | 112 | 0,8353 | 68 |
| Брезово | 0,6772 | 85 | 0,8270 | 107 | 0,8293 | 68 | 0,8525 | 85 |
| Белене | 0,6784 | 86 | 0,8145 | 85 | 0,8430 | 88 | 0,8491 | 80 |
| Карнобат | 0,6788 | 87 | 0,8138 | 84 | 0,8387 | 77 | 0,8545 | 89 |
| Търговище | 0,6793 | 88 | 0,8015 | 65 | 0,8481 | 95 | 0,8543 | 88 |
| Сандански | 0,6874 | 89 | 0,8225 | 97 | 0,8430 | 86 | 0,8564 | 91 |
| Ямбол | 0,6880 | 90 | 0,8132 | 83 | 0,8476 | 92 | 0,8591 | 97 |
| Кюстендил | 0,6893 | 91 | 0,8230 | 98 | 0,8518 | 101 | 0,8501 | 82 |
| Средец | 0,6910 | 92 | 0,8276 | 109 | 0,8419 | 83 | 0,8592 | 98 |
| Асеновград | 0,6943 | 93 | 0,8155 | 87 | 0,8477 | 93 | 0,8662 | 109 |
| Перник | 0,6943 | 94 | 0,8207 | 95 | 0,8380 | 76 | 0,8723 | 119 |
| Банско | 0,6959 | 95 | 0,8360 | 121 | 0,8517 | 100 | 0,8506 | 84 |
| Видин | 0,6971 | 96 | 0,8180 | 91 | 0,8530 | 104 | 0,8632 | 105 |
| Бяла (Рс) | 0,6982 | 97 | 0,8381 | 125 | 0,8427 | 85 | 0,8613 | 102 |
| Калояново | 0,6985 | 98 | 0,8327 | 115 | 0,8469 | 90 | 0,8612 | 101 |
| Враца | 0,6986 | 99 | 0,8059 | 78 | 0,8515 | 98 | 0,8751 | 126 |
| Опан | 0,6988 | 100 | 0,8349 | 118 | 0,8618 | 113 | 0,8455 | 75 |
| Чирпан | 0,6989 | 101 | 0,8237 | 99 | 0,8516 | 99 | 0,8633 | 106 |
| Трявна | 0,6989 | 102 | 0,8179 | 90 | 0,8524 | 103 | 0,8665 | 110 |
| Братя Даскалови | 0,7004 | 103 | 0,8490 | 144 | 0,8512 | 97 | 0,8486 | 79 |
| Костенец | 0,7009 | 104 | 0,8204 | 94 | 0,8510 | 96 | 0,8690 | 115 |
| Суворово | 0,7016 | 105 | 0,8195 | 92 | 0,8520 | 102 | 0,8696 | 117 |
| Казанлък | 0,7034 | 106 | 0,8271 | 108 | 0,8583 | 107 | 0,8607 | 100 |
| Карлово | 0,7038 | 107 | 0,8305 | 112 | 0,8606 | 110 | 0,8567 | 92 |
| Струмяни | 0,7039 | 108 | 0,8265 | 105 | 0,8588 | 109 | 0,8613 | 103 |
| Ковачевци | 0,7045 | 109 | 0,8362 | 123 | 0,8665 | 120 | 0,8480 | 77 |
| Мездра | 0,7062 | 110 | 0,8161 | 89 | 0,8588 | 108 | 0,8717 | 118 |
| Провадия | 0,7066 | 111 | 0,8269 | 106 | 0,8557 | 105 | 0,8679 | 113 |
| Минерални | 0,7096 | 112 | 0,8353 | 119 | 0,8644 | 117 | 0,8578 | 95 |

| Община | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|-----------------|---|------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| бани | | | | | | | | |
| Бобошево | 0,7101 | 113 | 0,8355 | 120 | 0,8624 | 115 | 0,8605 | 99 |
| Любимец | 0,7108 | 114 | 0,8367 | 124 | 0,8644 | 118 | 0,8585 | 96 |
| Гоце Делчев | 0,7110 | 115 | 0,8334 | 116 | 0,8628 | 116 | 0,8627 | 104 |
| Свищов | 0,7113 | 116 | 0,8389 | 126 | 0,8572 | 106 | 0,8648 | 108 |
| Чавдар | 0,7153 | 117 | 0,8478 | 141 | 0,8469 | 91 | 0,8744 | 123 |
| Разлог | 0,7180 | 118 | 0,8493 | 146 | 0,8607 | 111 | 0,8638 | 107 |
| Априлци | 0,7208 | 119 | 0,8552 | 156 | 0,8708 | 131 | 0,8537 | 87 |
| Ивайловград | 0,7231 | 120 | 0,8308 | 114 | 0,8680 | 123 | 0,8763 | 131 |
| Трън | 0,7231 | 121 | 0,8240 | 100 | 0,8813 | 151 | 0,8679 | 112 |
| Павликени | 0,7236 | 122 | 0,8262 | 104 | 0,8669 | 121 | 0,8813 | 145 |
| Монтана | 0,7243 | 123 | 0,8361 | 122 | 0,8673 | 122 | 0,8750 | 124 |
| Луковит | 0,7272 | 124 | 0,8404 | 129 | 0,8693 | 127 | 0,8742 | 122 |
| Радомир | 0,7275 | 125 | 0,8308 | 113 | 0,8724 | 134 | 0,8783 | 136 |
| Харманли | 0,7291 | 126 | 0,8470 | 138 | 0,8645 | 119 | 0,8771 | 132 |
| Симитли | 0,7293 | 127 | 0,8243 | 102 | 0,8688 | 125 | 0,8887 | 160 |
| Сунгурларе | 0,7299 | 128 | 0,8221 | 96 | 0,8811 | 150 | 0,8789 | 137 |
| Попово | 0,7301 | 129 | 0,8428 | 132 | 0,8686 | 124 | 0,8775 | 133 |
| Сливница | 0,7303 | 130 | 0,8254 | 103 | 0,8736 | 136 | 0,8847 | 153 |
| Елхово | 0,7312 | 131 | 0,8498 | 147 | 0,8698 | 129 | 0,8730 | 120 |
| Самоков | 0,7331 | 132 | 0,8609 | 173 | 0,8623 | 114 | 0,8754 | 127 |
| Велики Преслав | 0,7338 | 133 | 0,8428 | 133 | 0,8754 | 139 | 0,8759 | 129 |
| Мъглиж | 0,7339 | 134 | 0,8451 | 137 | 0,8718 | 132 | 0,8782 | 135 |
| Първомай | 0,7347 | 135 | 0,8486 | 142 | 0,8696 | 128 | 0,8790 | 140 |
| Невестино | 0,7359 | 136 | 0,8425 | 131 | 0,8784 | 144 | 0,8762 | 130 |
| Кресна | 0,7370 | 137 | 0,8424 | 130 | 0,8752 | 137 | 0,8808 | 144 |
| Георги Дамяново | 0,7370 | 138 | 0,8431 | 135 | 0,8762 | 140 | 0,8794 | 141 |
| Айтос | 0,7374 | 139 | 0,8500 | 148 | 0,8698 | 130 | 0,8816 | 147 |
| Вълчи дол | 0,7374 | 140 | 0,8146 | 86 | 0,8836 | 155 | 0,8921 | 171 |
| Доспат | 0,7375 | 141 | 0,8487 | 143 | 0,8774 | 142 | 0,8751 | 125 |
| Нова Загора | 0,7379 | 142 | 0,8535 | 152 | 0,8718 | 133 | 0,8780 | 134 |
| Раковски | 0,7394 | 143 | 0,8569 | 158 | 0,8688 | 126 | 0,8806 | 143 |
| Берковица | 0,7428 | 144 | 0,8396 | 128 | 0,8830 | 154 | 0,8832 | 150 |
| Ген. Тошево | 0,7449 | 145 | 0,8241 | 101 | 0,8785 | 145 | 0,9013 | 192 |
| Тунджа | 0,7468 | 146 | 0,8579 | 163 | 0,8855 | 162 | 0,8739 | 121 |
| Съединение | 0,7470 | 147 | 0,8568 | 157 | 0,8753 | 138 | 0,8850 | 155 |
| Две могили | 0,7473 | 148 | 0,8589 | 167 | 0,8838 | 157 | 0,8757 | 128 |
| Червен бряг | 0,7478 | 149 | 0,8525 | 150 | 0,8730 | 135 | 0,8914 | 169 |
| Твърдица | 0,7499 | 150 | 0,8476 | 140 | 0,8861 | 164 | 0,8848 | 154 |
| Златарица | 0,7505 | 151 | 0,8569 | 159 | 0,8864 | 166 | 0,8790 | 139 |
| Кричим | 0,7516 | 152 | 0,8621 | 175 | 0,8797 | 148 | 0,8836 | 152 |
| Хисаря | 0,7516 | 153 | 0,8580 | 164 | 0,8837 | 156 | 0,8824 | 149 |
| Аврен | 0,7524 | 154 | 0,8663 | 185 | 0,8926 | 181 | 0,8692 | 116 |
| Девин | 0,7544 | 155 | 0,8524 | 149 | 0,8925 | 180 | 0,8817 | 148 |
| Кочериново | 0,7545 | 156 | 0,8686 | 187 | 0,8841 | 159 | 0,8789 | 138 |
| Септември | 0,7545 | 157 | 0,8587 | 166 | 0,8829 | 153 | 0,8869 | 158 |
| Каспичан | 0,7553 | 158 | 0,8617 | 174 | 0,8765 | 141 | 0,8921 | 172 |
| Кула | 0,7554 | 159 | 0,8395 | 127 | 0,8875 | 173 | 0,8966 | 181 |
| Борово | 0,7555 | 160 | 0,8586 | 165 | 0,8878 | 174 | 0,8835 | 151 |
| Грамада | 0,7557 | 161 | 0,8439 | 136 | 0,8850 | 161 | 0,8965 | 180 |
| Тутракан | 0,7561 | 162 | 0,8649 | 183 | 0,8775 | 143 | 0,8901 | 166 |
| Баните | 0,7565 | 163 | 0,8429 | 134 | 0,8889 | 176 | 0,8945 | 177 |
| Долни Дъбник | 0,7567 | 164 | 0,8527 | 151 | 0,8873 | 171 | 0,8898 | 165 |
| Брезник | 0,7573 | 165 | 0,8577 | 162 | 0,8815 | 152 | 0,8928 | 173 |
| Лесичово | 0,7579 | 166 | 0,8647 | 181 | 0,8844 | 160 | 0,8860 | 157 |
| Ветрино | 0,7588 | 167 | 0,8549 | 155 | 0,8840 | 158 | 0,8944 | 176 |
| Стражица | 0,7593 | 168 | 0,8545 | 154 | 0,8888 | 175 | 0,8906 | 168 |
| Борован | 0,7595 | 169 | 0,8608 | 171 | 0,8862 | 165 | 0,8892 | 161 |
| Стрелча | 0,7595 | 170 | 0,8849 | 214 | 0,8788 | 146 | 0,8801 | 142 |

| Община | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|------------------|---|------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Стралджа | 0,7601 | 171 | 0,8347 | 117 | 0,8948 | 185 | 0,8993 | 187 |
| Николаево | 0,7602 | 172 | 0,8637 | 179 | 0,8866 | 168 | 0,8878 | 159 |
| Макреш | 0,7612 | 173 | 0,8475 | 139 | 0,8801 | 149 | 0,9066 | 204 |
| Нови пазар | 0,7619 | 174 | 0,8629 | 177 | 0,8794 | 147 | 0,8978 | 184 |
| Златоград | 0,7619 | 175 | 0,8649 | 182 | 0,8867 | 169 | 0,8893 | 162 |
| Ситово | 0,7623 | 176 | 0,8576 | 161 | 0,8913 | 179 | 0,8903 | 167 |
| Земен | 0,7631 | 177 | 0,8574 | 160 | 0,8911 | 178 | 0,8918 | 170 |
| Алфатар | 0,7646 | 178 | 0,8693 | 188 | 0,8874 | 172 | 0,8894 | 163 |
| Долна Митрополия | 0,7663 | 179 | 0,8492 | 145 | 0,8905 | 177 | 0,9023 | 196 |
| Добрич | 0,7666 | 180 | 0,8539 | 153 | 0,8939 | 184 | 0,8963 | 178 |
| Белоградчик | 0,7674 | 181 | 0,8646 | 180 | 0,9028 | 197 | 0,8814 | 146 |
| Маджарово | 0,7683 | 182 | 0,8858 | 215 | 0,8855 | 163 | 0,8852 | 156 |
| Сапарева баня | 0,7684 | 183 | 0,8775 | 200 | 0,8869 | 170 | 0,8897 | 164 |
| Крушари | 0,7734 | 184 | 0,8630 | 178 | 0,8938 | 183 | 0,8997 | 188 |
| Левски | 0,7735 | 185 | 0,8602 | 170 | 0,8952 | 186 | 0,9004 | 190 |
| Елена | 0,7760 | 186 | 0,8695 | 189 | 0,8986 | 188 | 0,8943 | 175 |
| Долни чифлик | 0,7776 | 187 | 0,8791 | 202 | 0,8865 | 167 | 0,9019 | 193 |
| Оряхово | 0,7783 | 188 | 0,8657 | 184 | 0,9009 | 191 | 0,8978 | 183 |
| Сатовча | 0,7820 | 189 | 0,8775 | 199 | 0,9023 | 196 | 0,8936 | 174 |
| Долна баня | 0,7827 | 190 | 0,8847 | 213 | 0,8938 | 182 | 0,8981 | 185 |
| Дулово | 0,7827 | 191 | 0,8680 | 186 | 0,9003 | 190 | 0,9030 | 197 |
| Бойница | 0,7834 | 192 | 0,8609 | 172 | 0,9054 | 207 | 0,9038 | 198 |
| Дългопол | 0,7836 | 193 | 0,8706 | 190 | 0,9017 | 193 | 0,9011 | 191 |
| Рудозем | 0,7848 | 194 | 0,8590 | 168 | 0,9023 | 195 | 0,9101 | 212 |
| Хаджидимово | 0,7850 | 195 | 0,8723 | 191 | 0,9046 | 205 | 0,8991 | 186 |
| Чупрене | 0,7867 | 196 | 0,8754 | 195 | 0,9065 | 210 | 0,8975 | 182 |
| Кърджали | 0,7873 | 197 | 0,8791 | 203 | 0,8956 | 187 | 0,9065 | 203 |
| Опака | 0,7883 | 198 | 0,8752 | 194 | 0,9043 | 204 | 0,9021 | 195 |
| Никопол | 0,7887 | 199 | 0,8627 | 176 | 0,9029 | 199 | 0,9124 | 215 |
| Летница | 0,7915 | 200 | 0,8764 | 196 | 0,9031 | 200 | 0,9070 | 206 |
| Велинград | 0,7919 | 201 | 0,8907 | 222 | 0,9010 | 192 | 0,8999 | 189 |
| Угърчин | 0,7944 | 202 | 0,8741 | 192 | 0,9083 | 213 | 0,9075 | 208 |
| Хитрино | 0,7946 | 203 | 0,8770 | 198 | 0,9050 | 206 | 0,9091 | 210 |
| Тополовград | 0,7948 | 204 | 0,8743 | 193 | 0,9059 | 209 | 0,9102 | 213 |
| Вършец | 0,7951 | 205 | 0,8783 | 201 | 0,9023 | 194 | 0,9114 | 214 |
| Главиница | 0,7953 | 206 | 0,8824 | 206 | 0,9057 | 208 | 0,9057 | 200 |
| Ново село | 0,7957 | 207 | 0,8765 | 197 | 0,9028 | 198 | 0,9131 | 217 |
| Тетевен | 0,7987 | 208 | 0,8984 | 231 | 0,9000 | 189 | 0,9051 | 199 |
| Брацигово | 0,8000 | 209 | 0,8884 | 219 | 0,9043 | 203 | 0,9094 | 211 |
| Смядово | 0,8003 | 210 | 0,8832 | 209 | 0,9108 | 214 | 0,9070 | 207 |
| Исперих | 0,8025 | 211 | 0,8836 | 211 | 0,9033 | 201 | 0,9173 | 221 |
| Сливо поле | 0,8030 | 212 | 0,9003 | 233 | 0,9040 | 202 | 0,9059 | 201 |
| Криводол | 0,8037 | 213 | 0,8821 | 205 | 0,9067 | 211 | 0,9166 | 220 |
| Борино | 0,8045 | 214 | 0,8901 | 220 | 0,9229 | 233 | 0,8964 | 179 |
| Бойчиновци | 0,8049 | 215 | 0,8829 | 208 | 0,9112 | 215 | 0,9134 | 218 |
| Ветово | 0,8082 | 216 | 0,8879 | 217 | 0,9078 | 212 | 0,9179 | 222 |
| Гърмен | 0,8095 | 217 | 0,8932 | 226 | 0,9178 | 220 | 0,9063 | 202 |
| Лозница | 0,8100 | 218 | 0,8596 | 169 | 0,9216 | 227 | 0,9261 | 236 |
| Роман | 0,8103 | 219 | 0,8924 | 224 | 0,9190 | 222 | 0,9067 | 205 |
| Кубрат | 0,8132 | 220 | 0,8834 | 210 | 0,9158 | 218 | 0,9202 | 228 |
| Гурково | 0,8151 | 221 | 0,8882 | 218 | 0,9231 | 234 | 0,9124 | 216 |
| Симеоновград | 0,8156 | 222 | 0,8821 | 204 | 0,9192 | 223 | 0,9211 | 230 |
| Мизия | 0,8185 | 223 | 0,8824 | 207 | 0,9147 | 217 | 0,9295 | 240 |
| Искър | 0,8185 | 224 | 0,9060 | 241 | 0,9192 | 224 | 0,9089 | 209 |
| Завет | 0,8207 | 225 | 0,8979 | 230 | 0,9184 | 221 | 0,9182 | 223 |
| Бяла Слатина | 0,8228 | 226 | 0,8987 | 232 | 0,9199 | 226 | 0,9191 | 224 |
| Антоново | 0,8238 | 227 | 0,9006 | 235 | 0,9228 | 232 | 0,9165 | 219 |
| Мадан | 0,8251 | 228 | 0,8847 | 212 | 0,9141 | 216 | 0,9377 | 248 |
| Брусарци | 0,8254 | 229 | 0,8944 | 227 | 0,9264 | 237 | 0,9193 | 225 |

| Община | Средна трансформирана интегрална оценка (2000-2002) | Ранг | Интегрална оценка-2000 | Ранг по интегр. оценка-2000 | Интегрална оценка-2001 | Ранг по интегр. оценка-2001 | Интегрална оценка-2002 | Ранг по интегр. оценка-2002 |
|----------------|---|------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Ценово | 0,8263 | 230 | 0,8931 | 225 | 0,9221 | 230 | 0,9258 | 234 |
| Чипровци | 0,8281 | 231 | 0,8970 | 229 | 0,9195 | 225 | 0,9283 | 238 |
| Гулянци | 0,8284 | 232 | 0,8922 | 223 | 0,9218 | 228 | 0,9296 | 241 |
| Руен | 0,8298 | 233 | 0,9018 | 237 | 0,9274 | 239 | 0,9196 | 226 |
| Тервел | 0,8299 | 234 | 0,8902 | 221 | 0,9219 | 229 | 0,9330 | 243 |
| Цар Калоян | 0,8327 | 235 | 0,9016 | 236 | 0,9266 | 238 | 0,9245 | 231 |
| Омуртаг | 0,8327 | 236 | 0,9379 | 257 | 0,9244 | 235 | 0,9020 | 194 |
| Павел баня | 0,8364 | 237 | 0,9150 | 245 | 0,9223 | 231 | 0,9249 | 233 |
| Хайредин | 0,8380 | 238 | 0,9030 | 239 | 0,9318 | 241 | 0,9260 | 235 |
| Лом | 0,8397 | 239 | 0,9006 | 234 | 0,9252 | 236 | 0,9364 | 246 |
| Полски Тръмбеш | 0,8405 | 240 | 0,8867 | 216 | 0,9289 | 240 | 0,9435 | 251 |
| Брегово | 0,8407 | 241 | 0,9021 | 238 | 0,9320 | 242 | 0,9302 | 242 |
| Самуил | 0,8448 | 242 | 0,8952 | 228 | 0,9341 | 243 | 0,9386 | 249 |
| Якоруда | 0,8449 | 243 | 0,9160 | 247 | 0,9389 | 248 | 0,9199 | 227 |
| Ракитово | 0,8461 | 244 | 0,9208 | 252 | 0,9369 | 246 | 0,9202 | 229 |
| Кнежа | 0,8465 | 245 | 0,9112 | 242 | 0,9168 | 219 | 0,9471 | 252 |
| Черноочене | 0,8484 | 246 | 0,9034 | 240 | 0,9363 | 245 | 0,9359 | 244 |
| Якимово | 0,8501 | 247 | 0,9149 | 244 | 0,9422 | 251 | 0,9245 | 232 |
| Белица | 0,8547 | 248 | 0,9142 | 243 | 0,9446 | 252 | 0,9292 | 239 |
| Кайнарджа | 0,8581 | 249 | 0,9160 | 248 | 0,9512 | 256 | 0,9262 | 237 |
| Димово | 0,8645 | 250 | 0,9158 | 246 | 0,9506 | 255 | 0,9359 | 245 |
| Венец | 0,8705 | 251 | 0,9165 | 249 | 0,9385 | 247 | 0,9559 | 256 |
| Стамболово | 0,8719 | 252 | 0,9263 | 253 | 0,9346 | 244 | 0,9550 | 254 |
| Момчилград | 0,8737 | 253 | 0,9200 | 251 | 0,9402 | 250 | 0,9563 | 257 |
| Ардино | 0,8767 | 254 | 0,9179 | 250 | 0,9501 | 254 | 0,9522 | 253 |
| Медковец | 0,8838 | 255 | 0,9493 | 260 | 0,9493 | 253 | 0,9416 | 250 |
| Върбица | 0,8862 | 256 | 0,9435 | 258 | 0,9612 | 258 | 0,9372 | 247 |
| Неделино | 0,8902 | 257 | 0,9303 | 254 | 0,9578 | 257 | 0,9552 | 255 |
| Никола Козлево | 0,8970 | 258 | 0,9309 | 255 | 0,9393 | 249 | 0,9825 | 261 |
| Каолиново | 0,9085 | 259 | 0,9468 | 259 | 0,9650 | 259 | 0,9625 | 259 |
| Вълчедръм | 0,9130 | 260 | 0,9600 | 262 | 0,9687 | 260 | 0,9563 | 258 |
| Кирково | 0,9152 | 261 | 0,9360 | 256 | 0,9717 | 261 | 0,9727 | 260 |
| Крумовград | 0,9468 | 262 | 0,9646 | 263 | 0,9829 | 262 | 0,9866 | 263 |
| Ружинци | 0,9497 | 263 | 0,9597 | 261 | 0,9936 | 263 | 0,9837 | 262 |
| Джебел | 1,0000 | 264 | 1,0086 | 264 | 1,0088 | 264 | 1,0060 | 264 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Потенциал, равнище на развитие, човешко развитие и конкурентоспособност на общините

| Общини | Потенциал | | Равнище на развитие | | Човешко развитие | | Конкурентоспособност | |
|-----------------------|---------------|-----------|---------------------|------------|------------------|-----------|----------------------|-----------|
| | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг |
| Белоградчик | 0,9138 | 143 | 0,8814 | 146 | 0,7813 | 138 | 0,8440 | 129 |
| Бойница | 1,0282 | 263 | 0,9038 | 198 | 0,8647 | 230 | 1,0249 | 263 |
| Брегово | 0,9563 | 247 | 0,9302 | 242 | 0,8585 | 224 | 0,9413 | 252 |
| Видин | 0,8881 | 48 | 0,8632 | 105 | 0,5750 | 20 | 0,7549 | 44 |
| Грамада | 0,9856 | 256 | 0,8965 | 180 | 0,8414 | 201 | 0,9595 | 258 |
| Димово | 0,9478 | 237 | 0,9359 | 245 | 0,8226 | 179 | 0,9241 | 245 |
| Кула | 0,9548 | 244 | 0,8966 | 181 | 0,7124 | 70 | 0,8882 | 213 |
| Макреш | 1,0043 | 260 | 0,9066 | 204 | 0,8193 | 174 | 0,9831 | 262 |
| Ново село | 0,9959 | 258 | 0,9131 | 217 | 0,7191 | 73 | 0,9523 | 255 |
| Ружинци | 0,9535 | 242 | 0,9837 | 262 | 0,8001 | 158 | 0,9503 | 254 |
| Чупрене | 0,9638 | 251 | 0,8975 | 182 | 0,8198 | 176 | 0,9259 | 246 |
| Борован | 0,9522 | 241 | 0,8892 | 161 | 0,8221 | 177 | 0,9077 | 231 |
| Бяла Слатина | 0,9062 | 120 | 0,9191 | 224 | 0,8115 | 167 | 0,8610 | 157 |
| Враца | 0,8732 | 20 | 0,8751 | 126 | 0,4560 | 6 | 0,7216 | 18 |
| Козлодуй | 0,9096 | 130 | 0,6792 | 7 | 0,4704 | 8 | 0,7003 | 12 |
| Криводол | 0,9550 | 245 | 0,9166 | 220 | 0,8394 | 200 | 0,9282 | 248 |
| Мездра | 0,8988 | 86 | 0,8717 | 118 | 0,7285 | 80 | 0,8068 | 83 |
| Мизия | 0,9425 | 227 | 0,9295 | 240 | 0,7745 | 130 | 0,9022 | 227 |
| Оряхово | 0,9333 | 212 | 0,8978 | 183 | 0,7749 | 131 | 0,8751 | 180 |
| Роман | 0,9213 | 181 | 0,9067 | 205 | 0,8229 | 180 | 0,8766 | 187 |
| Хайредин | 0,9664 | 252 | 0,9260 | 235 | 0,8195 | 175 | 0,9422 | 253 |
| Берковица | 0,8985 | 84 | 0,8832 | 150 | 0,7321 | 85 | 0,8129 | 91 |
| Бойчиновци | 0,9462 | 235 | 0,9134 | 218 | 0,7333 | 88 | 0,8895 | 217 |
| Брусарци | 0,9558 | 246 | 0,9193 | 225 | 0,7737 | 128 | 0,9142 | 238 |
| Вълчедръм | 0,9427 | 228 | 0,9563 | 258 | 0,8311 | 190 | 0,9302 | 249 |
| Вършец | 0,9147 | 151 | 0,9114 | 214 | 0,7855 | 142 | 0,8607 | 156 |
| Георги Дамяново | 0,9631 | 250 | 0,8794 | 141 | 0,8019 | 161 | 0,9124 | 235 |
| Лом | 0,9110 | 136 | 0,9364 | 246 | 0,7495 | 99 | 0,8600 | 152 |
| Медковец | 0,9766 | 255 | 0,9416 | 250 | 0,8535 | 218 | 0,9712 | 261 |
| Монтана | 0,8848 | 37 | 0,8750 | 124 | 0,5355 | 14 | 0,7493 | 40 |
| Чипровци | 0,9563 | 248 | 0,9283 | 238 | 0,7790 | 136 | 0,9204 | 244 |
| Якимово | 0,9727 | 254 | 0,9245 | 232 | 0,8391 | 199 | 0,9546 | 256 |
| Велико Търново | 0,8745 | 24 | 0,8188 | 47 | 0,4600 | 7 | 0,6957 | 11 |
| Горна Оряховица | 0,8944 | 68 | 0,8148 | 41 | 0,6977 | 60 | 0,7682 | 48 |
| Елена | 0,8941 | 66 | 0,8943 | 175 | 0,7989 | 157 | 0,8302 | 107 |
| Златарица | 0,9188 | 165 | 0,8790 | 139 | 0,7270 | 78 | 0,8358 | 119 |
| Лясковец | 0,9285 | 198 | 0,8353 | 68 | 0,8561 | 221 | 0,8637 | 162 |
| Павликени | 0,9151 | 156 | 0,8813 | 145 | 0,7695 | 124 | 0,8426 | 127 |
| Полски Тръмбеш | 0,9298 | 203 | 0,9435 | 251 | 0,8253 | 184 | 0,9060 | 230 |
| Свищов | 0,9098 | 132 | 0,8648 | 108 | 0,6884 | 55 | 0,8084 | 87 |
| Стражица | 0,9011 | 92 | 0,8906 | 168 | 0,7863 | 143 | 0,8338 | 117 |
| Сухиндол | 0,9394 | 223 | 0,8506 | 84 | 0,8015 | 160 | 0,8691 | 174 |
| Габрово | 0,8821 | 34 | 0,8299 | 62 | 0,5528 | 17 | 0,7267 | 21 |
| Дряново | 0,9262 | 193 | 0,8239 | 53 | 0,6362 | 35 | 0,8013 | 78 |
| Севлиево | 0,8872 | 45 | 0,8095 | 36 | 0,5949 | 24 | 0,7330 | 28 |
| Трявна | 0,9142 | 146 | 0,8665 | 110 | 0,6970 | 59 | 0,8169 | 95 |
| Априлци | 0,9404 | 225 | 0,8537 | 87 | 0,6316 | 34 | 0,8326 | 113 |
| Летница | 0,9307 | 206 | 0,9070 | 206 | 0,8502 | 211 | 0,8959 | 221 |
| Ловеч | 0,8852 | 39 | 0,8160 | 45 | 0,5816 | 22 | 0,7302 | 24 |
| Луковит | 0,9048 | 112 | 0,8742 | 122 | 0,8450 | 203 | 0,8469 | 133 |
| Тетевен | 0,8847 | 36 | 0,9051 | 199 | 0,6978 | 61 | 0,7982 | 72 |
| Троян | 0,8914 | 57 | 0,8193 | 48 | 0,5418 | 15 | 0,7328 | 27 |
| Угърчин | 0,9254 | 189 | 0,9075 | 208 | 0,8353 | 195 | 0,8854 | 205 |
| Ябланица | 0,9198 | 174 | 0,8112 | 37 | 0,7895 | 148 | 0,8243 | 102 |
| Белене | 0,9305 | 205 | 0,8491 | 80 | 0,6725 | 50 | 0,8255 | 104 |
| Гулянци | 0,9462 | 234 | 0,9296 | 241 | 0,7982 | 155 | 0,9128 | 236 |
| Долна Митрополия | 0,9247 | 187 | 0,9023 | 196 | 0,7679 | 122 | 0,8646 | 164 |

| Общини | Потенциал | | Равнище на развитие | | Човешко развитие | | Конкуренетоспособност | |
|-------------------|---------------|-----------|---------------------|-----------|------------------|-----------|-----------------------|-----------|
| | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг |
| Долни Дъбник | 0,9254 | 190 | 0,8898 | 165 | 0,8424 | 202 | 0,8791 | 194 |
| Искър | 0,9382 | 218 | 0,9089 | 209 | 0,7786 | 135 | 0,8877 | 211 |
| Кнежа | 0,9296 | 201 | 0,9471 | 252 | 0,7377 | 89 | 0,8861 | 206 |
| Левски | 0,9206 | 177 | 0,9004 | 190 | 0,7808 | 137 | 0,8616 | 159 |
| Никопол | 0,9309 | 207 | 0,9124 | 215 | 0,8593 | 226 | 0,9013 | 225 |
| Плевен | 0,8627 | 10 | 0,8284 | 59 | 0,5174 | 11 | 0,6931 | 10 |
| Пордим | 0,9521 | 240 | 0,8398 | 71 | 0,6373 | 38 | 0,8440 | 128 |
| Червен бряг | 0,9012 | 93 | 0,8914 | 169 | 0,7463 | 93 | 0,8239 | 101 |
| Борово | 0,9403 | 224 | 0,8835 | 151 | 0,7672 | 120 | 0,8757 | 184 |
| Бяла (Рс) | 0,9148 | 153 | 0,8613 | 102 | 0,7848 | 140 | 0,8371 | 120 |
| Ветово | 0,9040 | 106 | 0,9179 | 222 | 0,8190 | 173 | 0,8597 | 150 |
| Две могили | 0,9191 | 169 | 0,8757 | 128 | 0,8516 | 214 | 0,8674 | 172 |
| Иваново | 0,9493 | 238 | 0,8491 | 81 | 0,7854 | 141 | 0,8774 | 190 |
| Русе | 0,8441 | 7 | 0,8150 | 42 | 0,6090 | 28 | 0,6803 | 9 |
| Сливо поле | 0,9313 | 209 | 0,9059 | 201 | 0,8031 | 162 | 0,8835 | 201 |
| Ценово | 0,9546 | 243 | 0,9258 | 234 | 0,7659 | 117 | 0,9139 | 237 |
| Аврен | 0,9207 | 179 | 0,8692 | 116 | 0,8344 | 192 | 0,8617 | 160 |
| Аксаково | 0,9009 | 90 | 0,7251 | 16 | 0,7325 | 86 | 0,7546 | 43 |
| Белослав | 0,9080 | 124 | 0,7048 | 12 | 0,5979 | 25 | 0,7270 | 22 |
| Бяла (Вн) | 0,9265 | 194 | 0,8039 | 30 | 0,8388 | 198 | 0,8442 | 130 |
| Варна | 0,6597 | 2 | 0,7550 | 20 | 0,5506 | 16 | 0,4116 | 3 |
| Ветрино | 0,9504 | 239 | 0,8944 | 176 | 0,8138 | 169 | 0,9055 | 229 |
| Вълчи дол | 0,9266 | 196 | 0,8921 | 171 | 0,8686 | 231 | 0,8891 | 215 |
| Девня | 0,9185 | 164 | 0,5769 | 3 | 0,5002 | 9 | 0,7035 | 13 |
| Долни чифлик | 0,8886 | 49 | 0,9019 | 193 | 0,9097 | 250 | 0,8598 | 151 |
| Дългопол | 0,8999 | 88 | 0,9011 | 191 | 0,8453 | 204 | 0,8536 | 142 |
| Провадия | 0,9033 | 103 | 0,8679 | 113 | 0,7493 | 98 | 0,8160 | 93 |
| Суворово | 0,9290 | 199 | 0,8696 | 117 | 0,7902 | 149 | 0,8606 | 155 |
| Балчик | 0,9017 | 95 | 0,6715 | 6 | 0,8132 | 168 | 0,7659 | 47 |
| Ген. Тошево | 0,9092 | 126 | 0,9013 | 192 | 0,8469 | 207 | 0,8656 | 169 |
| Добрич | 0,8967 | 77 | 0,8963 | 178 | 0,9462 | 256 | 0,8782 | 191 |
| Добрич-гр. | 0,7606 | 5 | 0,8129 | 38 | 0,6130 | 29 | 0,5754 | 4 |
| Каварна | 0,9144 | 149 | 0,8376 | 70 | 0,8353 | 194 | 0,8405 | 125 |
| Крушари | 0,9139 | 144 | 0,8997 | 188 | 0,9334 | 255 | 0,8962 | 222 |
| Тервел | 0,8927 | 60 | 0,9330 | 243 | 0,9058 | 248 | 0,8789 | 192 |
| Шабла | 0,9476 | 236 | 0,8200 | 50 | 0,7779 | 133 | 0,8619 | 161 |
| Завет | 0,9029 | 100 | 0,9182 | 223 | 0,8774 | 237 | 0,8751 | 181 |
| Исперих | 0,8981 | 82 | 0,9173 | 221 | 0,8479 | 208 | 0,8603 | 153 |
| Кубрат | 0,9042 | 107 | 0,9202 | 228 | 0,9015 | 243 | 0,8847 | 202 |
| Лозница | 0,9058 | 118 | 0,9261 | 236 | 0,8915 | 240 | 0,8866 | 208 |
| Разград | 0,8808 | 33 | 0,8532 | 86 | 0,6265 | 33 | 0,7508 | 41 |
| Самуил | 0,9144 | 148 | 0,9386 | 249 | 0,9081 | 249 | 0,9080 | 232 |
| Цар Калоян | 0,9244 | 186 | 0,9245 | 231 | 0,8526 | 215 | 0,8972 | 223 |
| Алфатар | 0,9315 | 211 | 0,8894 | 163 | 0,9554 | 257 | 0,9198 | 243 |
| Главиница | 0,9001 | 89 | 0,9057 | 200 | 1,0239 | 262 | 0,9124 | 234 |
| Дулово | 0,8877 | 47 | 0,9030 | 197 | 0,9976 | 261 | 0,8880 | 212 |
| Кайнарджа | 0,9132 | 141 | 0,9262 | 237 | 0,9933 | 260 | 0,9269 | 247 |
| Силистра | 0,8910 | 56 | 0,8576 | 94 | 0,6592 | 45 | 0,7735 | 54 |
| Ситово | 0,9341 | 214 | 0,8903 | 167 | 0,9869 | 258 | 0,9333 | 250 |
| Тутракан | 0,9077 | 122 | 0,8901 | 166 | 0,8302 | 189 | 0,8537 | 143 |
| Антоново | 0,9048 | 113 | 0,9165 | 219 | 0,8566 | 222 | 0,8705 | 177 |
| Омуртаг | 0,8936 | 64 | 0,9020 | 194 | 0,7741 | 129 | 0,8268 | 105 |
| Опака | 0,9161 | 158 | 0,9021 | 195 | 0,8734 | 235 | 0,8821 | 197 |
| Попово | 0,8904 | 55 | 0,8775 | 133 | 0,7536 | 103 | 0,8054 | 82 |
| Търговище | 0,8754 | 26 | 0,8543 | 88 | 0,6598 | 46 | 0,7517 | 42 |
| Велики Преслав | 0,9100 | 133 | 0,8759 | 129 | 0,7565 | 105 | 0,8303 | 109 |
| Венец | 0,9112 | 137 | 0,9559 | 256 | 0,8716 | 233 | 0,9026 | 228 |
| Върбица | 0,8935 | 63 | 0,9372 | 247 | 0,9054 | 247 | 0,8819 | 196 |
| Каолиново | 0,9061 | 119 | 0,9625 | 259 | 0,9107 | 252 | 0,9114 | 233 |
| Каспичан | 0,9191 | 168 | 0,8921 | 172 | 0,7956 | 154 | 0,8596 | 149 |
| Никола Козлево | 0,9080 | 123 | 0,9825 | 261 | 0,8924 | 241 | 0,9192 | 242 |
| Нови пазар | 0,9050 | 114 | 0,8978 | 184 | 0,8075 | 164 | 0,8478 | 134 |
| Смядово | 0,9201 | 176 | 0,9070 | 207 | 0,8530 | 216 | 0,8835 | 200 |

| Общини | Потенциал | | Равнище на развитие | | Човешко развитие | | Конкурентоспособност | |
|------------------|---------------|-----------|---------------------|------------|------------------|------------|----------------------|-----------|
| | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг |
| Хитрино | 0,9315 | 210 | 0,9091 | 210 | 0,7945 | 153 | 0,8831 | 198 |
| Шумен | 0,8699 | 16 | 0,8293 | 61 | 0,6368 | 37 | 0,7274 | 23 |
| Айтос | 0,8940 | 65 | 0,8816 | 147 | 0,8554 | 220 | 0,8401 | 124 |
| Бургас | 0,8346 | 6 | 0,7605 | 21 | 0,5675 | 19 | 0,6345 | 6 |
| Камено | 0,9257 | 191 | 0,7207 | 14 | 0,6739 | 51 | 0,7737 | 55 |
| Карнобат | 0,8977 | 81 | 0,8545 | 89 | 0,7701 | 126 | 0,8083 | 86 |
| Малко Търново | 0,9180 | 163 | 0,7812 | 23 | 0,7292 | 82 | 0,7952 | 71 |
| Несебър | 0,8942 | 67 | 0,5376 | 1 | 0,7602 | 108 | 0,7258 | 20 |
| Поморие | 0,8949 | 71 | 0,8004 | 27 | 0,7637 | 112 | 0,7802 | 62 |
| Приморско | 0,9135 | 142 | 0,5472 | 2 | 0,7332 | 87 | 0,7459 | 34 |
| Руен | 0,8737 | 21 | 0,9196 | 226 | 0,9877 | 259 | 0,8770 | 189 |
| Созопол | 0,8954 | 73 | 0,7447 | 19 | 0,7102 | 68 | 0,7470 | 36 |
| Средец | 0,8889 | 50 | 0,8592 | 98 | 0,8234 | 182 | 0,8141 | 92 |
| Сунгурларе | 0,8900 | 54 | 0,8789 | 137 | 0,8458 | 205 | 0,8311 | 112 |
| Царево | 0,8993 | 87 | 0,7283 | 17 | 0,6426 | 40 | 0,7309 | 25 |
| Котел | 0,8764 | 28 | 0,8484 | 78 | 1,0860 | 264 | 0,8832 | 199 |
| Нова Загора | 0,8864 | 42 | 0,8780 | 134 | 0,9109 | 253 | 0,8464 | 132 |
| Сливен | 0,8509 | 8 | 0,8421 | 73 | 0,7874 | 146 | 0,7489 | 39 |
| Твърдица | 0,8954 | 74 | 0,8848 | 154 | 1,0781 | 263 | 0,9168 | 241 |
| Болярово | 0,9385 | 220 | 0,8685 | 114 | 0,8734 | 236 | 0,8950 | 220 |
| Елхово | 0,9030 | 101 | 0,8730 | 120 | 0,7616 | 111 | 0,8212 | 97 |
| Стралджа | 0,9147 | 152 | 0,8993 | 187 | 0,8930 | 242 | 0,8848 | 203 |
| Тунджа | 0,9200 | 175 | 0,8739 | 121 | 0,8222 | 178 | 0,8595 | 148 |
| Ямбол | 0,7603 | 4 | 0,8591 | 97 | 0,6606 | 47 | 0,6149 | 5 |
| Ардино | 0,9028 | 98 | 0,9522 | 253 | 0,8172 | 172 | 0,8758 | 185 |
| Джебел | 0,9035 | 104 | 1,0060 | 264 | 0,8505 | 213 | 0,9158 | 240 |
| Кирково | 0,8858 | 41 | 0,9727 | 260 | 0,8462 | 206 | 0,8752 | 182 |
| Крумовград | 0,8755 | 27 | 0,9866 | 263 | 0,8642 | 229 | 0,8766 | 186 |
| Кърджали | 0,8740 | 23 | 0,9065 | 203 | 0,6237 | 31 | 0,7689 | 50 |
| Момчилград | 0,9024 | 97 | 0,9563 | 257 | 0,8534 | 217 | 0,8874 | 210 |
| Черноочене | 0,9046 | 110 | 0,9359 | 244 | 0,9046 | 246 | 0,8940 | 219 |
| Батак | 0,9031 | 102 | 0,8043 | 31 | 0,7892 | 147 | 0,7996 | 74 |
| Белово | 0,9145 | 150 | 0,8279 | 58 | 0,7671 | 119 | 0,8179 | 96 |
| Брацигово | 0,9163 | 159 | 0,9094 | 211 | 0,8003 | 159 | 0,8657 | 170 |
| Велинград | 0,8766 | 30 | 0,8999 | 189 | 0,7701 | 127 | 0,8037 | 80 |
| Лесичово | 0,9346 | 215 | 0,8860 | 157 | 0,8589 | 225 | 0,8936 | 218 |
| Пазарджик | 0,8668 | 12 | 0,8208 | 52 | 0,6957 | 58 | 0,7337 | 29 |
| Панагюрище | 0,8876 | 46 | 0,8670 | 111 | 0,7028 | 64 | 0,7839 | 65 |
| Пещера | 0,8850 | 38 | 0,8261 | 55 | 0,8573 | 223 | 0,8051 | 81 |
| Ракитово | 0,8988 | 85 | 0,9202 | 229 | 0,9097 | 251 | 0,8808 | 195 |
| Септември | 0,8973 | 80 | 0,8869 | 158 | 0,9168 | 254 | 0,8653 | 165 |
| Стрелча | 0,9252 | 188 | 0,8801 | 142 | 0,7927 | 152 | 0,8610 | 158 |
| Асеновград | 0,8773 | 31 | 0,8662 | 109 | 0,7486 | 96 | 0,7821 | 64 |
| Брезово | 0,9456 | 232 | 0,8525 | 85 | 0,7518 | 101 | 0,8655 | 166 |
| Калояново | 0,9434 | 229 | 0,8612 | 101 | 0,7644 | 115 | 0,8693 | 175 |
| Карлово | 0,8667 | 11 | 0,8567 | 92 | 0,7638 | 114 | 0,7684 | 49 |
| Кричим | 0,8944 | 69 | 0,8836 | 152 | 0,8257 | 185 | 0,8329 | 116 |
| Куклен | 0,8889 | 51 | 0,6972 | 10 | 0,6366 | 36 | 0,7059 | 14 |
| Лъки | 0,9178 | 162 | 0,8286 | 60 | 0,7984 | 156 | 0,8309 | 110 |
| Марица | 0,9164 | 160 | 0,8061 | 33 | 0,8163 | 170 | 0,8254 | 103 |
| Перущица | 0,9121 | 139 | 0,8252 | 54 | 0,6914 | 56 | 0,7947 | 70 |
| Пловдив | 0,4979 | 1 | 0,7973 | 25 | 0,5308 | 12 | 0,3458 | 1 |
| Първомай | 0,9127 | 140 | 0,8790 | 140 | 0,7838 | 139 | 0,8423 | 126 |
| Раковски | 0,9142 | 147 | 0,8806 | 143 | 0,8353 | 196 | 0,8589 | 147 |
| Родопи | 0,8966 | 76 | 0,8207 | 51 | 0,6997 | 63 | 0,7741 | 56 |
| Садово | 0,9301 | 204 | 0,8571 | 93 | 0,8546 | 219 | 0,8741 | 179 |
| Стамболийски | 0,8745 | 25 | 0,8350 | 67 | 0,8043 | 163 | 0,7798 | 60 |
| Съединение | 0,9461 | 233 | 0,8850 | 155 | 0,7874 | 145 | 0,8891 | 216 |
| Хисаря | 0,9234 | 184 | 0,8824 | 149 | 0,7491 | 97 | 0,8487 | 137 |
| Баните | 0,9229 | 183 | 0,8945 | 177 | 0,7543 | 104 | 0,8551 | 144 |
| Борино | 0,9149 | 154 | 0,8964 | 179 | 0,7287 | 81 | 0,8395 | 123 |
| Девин | 0,8950 | 72 | 0,8817 | 148 | 0,7662 | 118 | 0,8165 | 94 |
| Доспат | 0,9016 | 94 | 0,8751 | 125 | 0,7080 | 66 | 0,8070 | 85 |

| Общини | Потенциал | | Равнище на развитие | | Човешко развитие | | Конкурентоспособност | |
|---------------------|---------------|-----------|---------------------|------------|------------------|-----------|----------------------|-----------|
| | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг |
| Златоград | 0,9055 | 116 | 0,8893 | 162 | 0,7282 | 79 | 0,8239 | 100 |
| Мадан | 0,9046 | 111 | 0,9377 | 248 | 0,7392 | 90 | 0,8503 | 138 |
| Неделино | 0,9019 | 96 | 0,9552 | 255 | 0,7758 | 132 | 0,8655 | 167 |
| Рудозем | 0,9082 | 125 | 0,9101 | 212 | 0,3995 | 3 | 0,7813 | 63 |
| Смолян | 0,8801 | 32 | 0,8142 | 40 | 0,5544 | 18 | 0,7172 | 16 |
| Чепеларе | 0,9149 | 155 | 0,8078 | 34 | 0,6399 | 39 | 0,7800 | 61 |
| Братя Даскалови | 0,9350 | 216 | 0,8486 | 79 | 0,8346 | 193 | 0,8714 | 178 |
| Гурково | 0,9106 | 135 | 0,9124 | 216 | 0,8689 | 232 | 0,8790 | 193 |
| Гълъбово | 0,9225 | 182 | 0,7136 | 13 | 0,5132 | 10 | 0,7351 | 30 |
| Казанлък | 0,8697 | 15 | 0,8607 | 100 | 0,6515 | 43 | 0,7455 | 32 |
| Мъглиж | 0,9028 | 99 | 0,8782 | 135 | 0,9040 | 245 | 0,8640 | 163 |
| Николаево | 0,9196 | 173 | 0,8878 | 159 | 0,9037 | 244 | 0,8887 | 214 |
| Опан | 1,0030 | 259 | 0,8455 | 75 | 0,8106 | 166 | 0,9548 | 257 |
| Павел баня | 0,8972 | 78 | 0,9249 | 233 | 0,8233 | 181 | 0,8562 | 145 |
| Раднево | 0,9173 | 161 | 0,6815 | 8 | 0,5855 | 23 | 0,7325 | 26 |
| Стара Загора | 0,8520 | 9 | 0,8195 | 49 | 0,4498 | 4 | 0,6633 | 7 |
| Чирпан | 0,9098 | 131 | 0,8633 | 106 | 0,7469 | 94 | 0,8218 | 98 |
| Димитровград | 0,8964 | 75 | 0,8332 | 65 | 0,7429 | 92 | 0,7900 | 68 |
| Ивайловград | 0,8924 | 59 | 0,8763 | 131 | 0,7191 | 74 | 0,7985 | 73 |
| Любимец | 0,9189 | 166 | 0,8585 | 96 | 0,8098 | 165 | 0,8480 | 135 |
| Маджарово | 0,9442 | 231 | 0,8852 | 156 | 0,7865 | 144 | 0,8864 | 207 |
| Минерални бани | 0,9209 | 180 | 0,8578 | 95 | 0,7651 | 116 | 0,8384 | 121 |
| Свиленград | 0,8972 | 79 | 0,8276 | 57 | 0,6879 | 54 | 0,7750 | 57 |
| Симеоновград | 0,9196 | 172 | 0,9211 | 230 | 0,8886 | 239 | 0,8999 | 224 |
| Стамболово | 0,9190 | 167 | 0,9550 | 254 | 0,8858 | 238 | 0,9155 | 239 |
| Тополовград | 0,9113 | 138 | 0,9102 | 213 | 0,8277 | 186 | 0,8672 | 171 |
| Харманли | 0,8933 | 61 | 0,8771 | 132 | 0,7609 | 109 | 0,8106 | 90 |
| Хасково | 0,8693 | 14 | 0,8404 | 72 | 0,5774 | 21 | 0,7191 | 17 |
| Банско | 0,9045 | 109 | 0,8506 | 84 | 0,6790 | 53 | 0,7927 | 69 |
| Белица | 0,9010 | 91 | 0,9292 | 239 | 0,8727 | 234 | 0,8769 | 188 |
| Благоевград | 0,8689 | 13 | 0,7944 | 24 | 0,4539 | 5 | 0,6761 | 8 |
| Гоце Делчев | 0,8853 | 40 | 0,8627 | 104 | 0,6613 | 48 | 0,7690 | 51 |
| Гърмен | 0,8933 | 62 | 0,9063 | 202 | 0,8373 | 197 | 0,8460 | 131 |
| Кресна | 0,9153 | 157 | 0,8808 | 144 | 0,7302 | 84 | 0,8329 | 115 |
| Петрич | 0,8702 | 18 | 0,8347 | 66 | 0,7592 | 107 | 0,7614 | 46 |
| Разлог | 0,8945 | 70 | 0,8638 | 107 | 0,7421 | 91 | 0,8010 | 77 |
| Сандански | 0,8740 | 22 | 0,8564 | 91 | 0,6504 | 42 | 0,7487 | 38 |
| Сатовча | 0,8892 | 52 | 0,8936 | 174 | 0,8243 | 183 | 0,8310 | 111 |
| Симитли | 0,8893 | 53 | 0,8887 | 160 | 0,8298 | 188 | 0,8303 | 108 |
| Струмяни | 0,9262 | 192 | 0,8613 | 103 | 0,8170 | 171 | 0,8605 | 154 |
| Хаджидимово | 0,9039 | 105 | 0,8991 | 186 | 0,7781 | 134 | 0,8392 | 122 |
| Якоруда | 0,8983 | 83 | 0,9199 | 227 | 0,8612 | 228 | 0,8656 | 168 |
| Бобов дол | 0,9241 | 185 | 0,7249 | 15 | 0,3870 | 2 | 0,7242 | 19 |
| Бобошево | 0,9622 | 249 | 0,8605 | 99 | 0,7251 | 77 | 0,8850 | 204 |
| Дупница | 0,8872 | 44 | 0,8022 | 29 | 0,7224 | 76 | 0,7597 | 45 |
| Кочериново | 0,9442 | 230 | 0,8789 | 138 | 0,7297 | 83 | 0,8699 | 176 |
| Кюстендил | 0,8765 | 29 | 0,8501 | 82 | 0,6451 | 41 | 0,7477 | 37 |
| Невестино | 0,9951 | 257 | 0,8762 | 130 | 0,7202 | 75 | 0,9355 | 251 |
| Рила | 0,9266 | 195 | 0,8324 | 64 | 0,8287 | 187 | 0,8522 | 141 |
| Сапарева баня | 0,9191 | 170 | 0,8897 | 164 | 0,7692 | 123 | 0,8517 | 139 |
| Трекляно | 1,0178 | 262 | 0,8357 | 69 | 0,7910 | 150 | 0,9671 | 259 |
| Брезник | 0,9380 | 217 | 0,8928 | 173 | 0,7611 | 110 | 0,8755 | 183 |
| Земен | 0,9667 | 253 | 0,8918 | 170 | 0,7116 | 69 | 0,9017 | 226 |
| Ковачевци | 1,0060 | 261 | 0,8480 | 77 | 0,8488 | 210 | 0,9694 | 260 |
| Перник | 0,8701 | 17 | 0,8723 | 119 | 0,6086 | 27 | 0,7425 | 31 |
| Радомир | 0,9095 | 127 | 0,8783 | 136 | 0,7485 | 95 | 0,8287 | 106 |
| Трън | 0,9333 | 213 | 0,8679 | 112 | 0,7581 | 106 | 0,8574 | 146 |
| Антон | 0,9296 | 202 | 0,8050 | 32 | 0,8504 | 212 | 0,8520 | 140 |
| Божурище | 0,9386 | 221 | 0,7383 | 18 | 0,6954 | 57 | 0,8019 | 79 |
| Ботевград | 0,8832 | 35 | 0,8545 | 90 | 0,6993 | 62 | 0,7713 | 52 |
| Годеч | 0,9312 | 208 | 0,8445 | 74 | 0,6657 | 49 | 0,8229 | 99 |
| Горна Малина | 0,9281 | 197 | 0,8264 | 56 | 0,7637 | 113 | 0,8345 | 118 |
| Долна баня | 0,9095 | 128 | 0,8981 | 185 | 0,8596 | 227 | 0,8681 | 173 |

| Общини | Потенциал | | Равнище на развитие | | Човешко развитие | | Конкурентоспособност | |
|------------------|---------------|----------|---------------------|----------|------------------|----------|----------------------|----------|
| | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг | Оценка | Ранг |
| Драгоман | 0,9405 | 226 | 0,7724 | 22 | 0,7673 | 121 | 0,8327 | 114 |
| Елин Пелин | 0,9054 | 115 | 0,8475 | 76 | 0,7519 | 102 | 0,8103 | 89 |
| Етрополе | 0,9045 | 108 | 0,8154 | 43 | 0,7134 | 71 | 0,7857 | 66 |
| Златица | 0,9140 | 145 | 0,8087 | 35 | 0,6788 | 52 | 0,7877 | 67 |
| Ихтиман | 0,8868 | 43 | 0,8318 | 63 | 0,8482 | 209 | 0,8070 | 84 |
| Копривщица | 0,9206 | 178 | 0,8006 | 28 | 0,7096 | 67 | 0,8010 | 76 |
| Костенец | 0,9065 | 121 | 0,8690 | 115 | 0,7057 | 65 | 0,8099 | 88 |
| Костинброд | 0,9193 | 171 | 0,7981 | 26 | 0,6240 | 32 | 0,7788 | 59 |
| Мирково | 0,9096 | 129 | 0,6981 | 11 | 0,7913 | 151 | 0,7759 | 58 |
| Пирдоп | 0,9102 | 134 | 0,6939 | 9 | 0,5324 | 13 | 0,7148 | 15 |
| Правец | 0,9056 | 117 | 0,8131 | 39 | 0,7697 | 125 | 0,8009 | 75 |
| Самоков | 0,8727 | 19 | 0,8754 | 127 | 0,7145 | 72 | 0,7720 | 53 |
| Своге | 0,8914 | 58 | 0,8169 | 46 | 0,6131 | 30 | 0,7456 | 33 |
| Сливница | 0,9384 | 219 | 0,8847 | 153 | 0,6528 | 44 | 0,8480 | 136 |
| Чавдар | 0,9391 | 222 | 0,8744 | 123 | 0,8329 | 191 | 0,8871 | 209 |
| Челопеч | 0,9294 | 200 | 0,6458 | 4 | 0,6026 | 26 | 0,7470 | 35 |
| София-гр. | 0,7027 | 3 | 0,6672 | 5 | 0,1955 | 1 | 0,3575 | 2 |
| Средно | | | 0,8156 | 44 | 0,7496 | 100 | | |

ЕЛЕКТРОННОТО БАНКИРАНЕ В БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

Направени са анализ и оценка на състоянието на електронното банкиране, предлагано от търговските банки в България, очертани са перспективите за неговото бъдещо развитие.

Извършено е подробно проучване на основните форми на електронно банкиране, предлагани от търговските банки у нас. Дистрибуцията на електронни канали е оценена по няколко показателя: тип на клиентите, за които е предназначен съответният канал (юридически или физически лица); операции (справочни или активни), до които е осигурен достъп, и равнище на разходите за получаване на услугата, начин на стимулиране на потребителите на електронни канали в сравнение с тези на класическия канал (т.е. банкиране на гише), равнище на сигурност и защита, осигурявана от системите за електронно банкиране.

Изведени са изводи за ситуацията на българския банков пазар по отношение предлагането на форми на електронно банкиране и са посочени перспективите за тяхното развитие в бъдеще. С най-голям потенциал се очертават Интернет-банкирането, предлагано към момента от 56% от банките у нас, и GSM- банкирането, до което засега достъпът е твърде ограничен.

JEL: C88, G21, O3

Навлизането на новите информационни технологии във финансовата сфера и по-конкретно в областта на банкирането е закономерност, вече наложила се в практиката на развитите страни. Различните форми на електронно банкиране – телефонно, PC-, Интернет-, GSM, се прилагат от все по-голям брой потребители – както корпоративни, така и индивидуални клиенти. Българските банков институции не изостават в използването на иновациите в своята дейност. Фактори за това са повишените изисквания на банковите клиенти, които очакват отдалечен достъп до банковите услуги чрез различни комуникационни канали. Банковата конкуренция ще изтласка от финансово-кредитния сектор всички институции, които не отговарят на очакванията на потребителите за навлизането на новите информационни и комуникационни технологии във финансовата практика. Основание за такъв извод ни дава и фактът, че към края на 2003 г. 98% от банките в България са частна собственост, а 80% – собственост на чуждестранни финансови институции. По-добрата иновативна експозиция на чуждестранните собственици е предпоставка за по-бързото навлизане на формите на отдалечено банкиране в българската финансова действителност. Очакванията са те да реализират на нашия банков пазар политика на по-голяма гъвкавост към приложението на новите технологични и комуникационни решения.

¹ Силвия Парушева е гл. ас., д-р в Икономически университет – Варна, e-mail: s_parusheva@abv.bg.

Цел на публикацията е да представи и анализира формите на електронно банкиране, предлагани от банковите институции на българския финансов пазар; да оцени готовността им за приложение на съвременните информационни технологии и да направи някои прогнози и препоръки относно бъдещото развитие на отдалечените канали за дистрибуция.

Анализът на иновационната политика на банките в сферата на новите технологии на банкиране е реализиран на основата на пълно изследване на сайтовете на търговските банки у нас, на достъпна информация от публикации и лични проучвания на автора.

Състояние

На българския банков пазар функционират 29 банки и 6 клона на чуждестранни банки. Предстои закриването на един от клоновете на чуждестранните банки – този на Националната банка на Гърция в София, който се прехвърля към Обединена българска банка (ОББ). Поради това анализът в изследването се базира на общ брой търговски банки 34.

В практиката на търговските банки в развитите страни са се утвърдили следните четири форми на електронно банкиране, основаващи се на различни комуникационни канали: телефонно, РС-, Интернет- и GSM- банкиране. Сравнително нова форма на отдалечено банкиране е TV- банкирането, при което комуникационният канал е интерактивната телевизия. То има обаче все още твърде ограничено разпространение.

За всяка една от банките у нас е извършено проучване² до какви форми на електронно банкиране осигурява достъп на своите клиенти. За да оценим какви и доколко ефективно и пълноценно се предлагат различните форми на банкиране от отделните банки, сме използвали следните показатели:

1. Тип на клиентите, за които е предназначена формата на електронно банкиране – корпоративни (юридически лица) и индивидуални (физически лица).
2. Операции, които могат да се извършват през дадения вид електронно банкиране – само справочни (справки за салдо, движение по сметка, валутни курсове и т. н.) или и активни (излъчване на платежни нареждания, искане и съгласие за инкасо, валутни преводи, сделки с ценни книжа, валутни операции и др.).
3. Разходи на клиента за получаване на достъп до електронното банкиране – необходимост от инсталация на софтуер и наличие на такса за това.
4. Приложение от страна на банките – предимно от тези с ограничена клонова мрежа, на възможността чрез електронна дистрибуция на услуги да разширят своя дял на банковия пазар.
5. Наличие на стимули за клиенти, ползващи формите на електронно банкиране, в сравнение с обслужването по обичайния начин, т.е. на гише.
6. Сигурност и защитата, предлагана от системите за електронно банкиране.

² Изследването се основава на ситуацията на банковия пазар у нас към края на март 2005 г.

Подробните резултати от направените проучвания по отношение на всичките 34 финансово-кредитни институции са изложени в Приложение I.

На основата на анализ на данните от приложението и в зависимост от това колко и какви форми на електронно банкиране предлагат на своите клиенти банките у нас се разделят на 4 групи (вж. табл. 1). В първата се отнасят тези, които предлагат на потребителите си повече от два канала (от четирите възможни) за достъп до електронни услуги. Във втората група са включени банките, осигуряващи достъп до услугите си по един или два комуникационни канала, като единият задължително е Интернет-, а другата форма е РС- или телефонно банкиране. В третата група фигурират институции, предлагащи една или две форми на банкиране, при това едната задължително е РС-банкиране. В четвъртата група са банките без отдалечена форма на дистрибуция на банкови услуги.

Най-силни позиции в областта на електронното банкиране имат **банките от първата група** (вж. табл. 1). В нея могат да бъдат включени 4 банки - Обединена българска банка, Булбанк, Българска пощенска банка и Стопанска и инвестиционна банка (СИБАНК). Те представляват само 11.76% от всичките 34 банки в страната. При тях на практика вече е реализирана стратегията за мултиканален мениджмънт, към която се придържат банките в развитите страни – те предлагат на клиентите си пълния обхват от форми на отдалечено банкиране. Лидер в областта на електронната дистрибуция на банкови услуги е ОББ АД, която предлага както на корпоративните, така и на индивидуалните си клиенти и четирите форми на електронно банкиране. Първостепенно значение сред тях има Интернет-банкирането ѝ, което благодарение на множеството си предимства е привлякло клиентите на РС банкирането. ОББ е единствената банка, осигуряваща на своите клиенти достъп до реално GSM банкиране с възможност за извършване не само на справочни, но и на някои активни операции, например излъчване на левови преводи и др. Същото важи и за телефонното банкиране, където банката е единствената, предлагаща активни операции.

Пощенска банка не предлага РС-банкиране, а е насочила усилията си към останалите три форми на отдалечено банкиране, като при телефонното и GSM-банкирането осигурява достъп само до справочни операции.

Останалите две банки в групата са заложили на Интернет-, РС- и телефонно банкиране. При СИБАНК има известни ограничения по отношение на банкирането през WWW – от него засега могат да се възползват само клиентите на централно управление.

Таблица 1

Разпределение на търговските банки в България по групи в зависимост от предлаганите форми на електронно банкиране

| Първа група (предлагат повече от две форми) | Втора група (предлагат една или две форми, едната задължително е Интернет-банкиране) | Трета група (предлагат една форма – РС-банкиране) | Четвърта група (не предлагат нито една форма) |
|---|--|---|---|
| 1. Булбанк | 1. Първа инвестиционна банка | 1. Банка ДСК | 1. Международна банка за търговия и развитие АД |
| 2. ОББ | 2. Хебросбанк | 2. Ейч Ви Би Банк Биохим (HVB Bank Biochim) | 2. ЧПБ Тексим |
| 3. Българска пощенска банка | 3. Централна кооперативна банка | 3. Райфайзенбанк (България) ЕАД | 3. Емпорика банк – България |
| 4. СИБАНК | 4. ТБ Алианц България АД | 4. СЖ Експресбанк | 4. Алфа банка - клон София |
| | 5. Евробанк АД | 5. ДЗИ-банк | 5. Те-Дже Зираат Банкасъ - клон София |
| | 6. ПроКредит Банк АД | 6. Корпоративна търговска банка АД | |
| | 7. Българо-американска кредитна банка (БАКБ) | 7. Общинска банка АД | |
| | 8. Интернешънъл асет банк АД (бивша Унибанк АД и Първа източна международна банка АД) | 8. Юнионбанк | |
| | 9. Инвестбанк АД (бивша Нефтинвестбанк) | 9. Токуда Банк АД, Пловдив | |
| | 10. Насърчителна банка АД | 10. "БНП Париба" (България) | |
| | 11. "Търговска банка Д" АД (бивша Демирбанк, България) | | |
| | 12. Банка Запад-Изток АД | | |
| | 13. ИНГ Банк Н.В.- клон София | | |
| | 14. Пиреос Банк - клон София | | |
| | 15. Ситибанк Н. А.- клон София | | |

Търговските банки от втората група са 15 на брой (вж. табл. 1), или 44,12% от всички банки, функциониращи в България. Те предлагат една или две форми, но едната отново задължително е Интернет-банкирането.

Пет от банките в тази група (Първа инвестиционна банка, Централна кооперативна банка, Инвестбанк АД, "Търговска банка Д" АД и Ситибанк Н. А. – клон София) успоредно с уеб-банкирането са запазили и технологично по-старото РС-банкиране, което изисква инсталация на софтуер на клиентския компютър. Самите клиенти на тази форма (почти 100% корпоративни) обаче в преобладаващата си част са преминали към използването на далеч по-удобното и по-евтино Интернет-банкиране, което е и негов приемник от гледна точка на развитието на информационните технологии. Банките от своя страна с таксите прилагат, насочват клиентите си към използване на канала WWW. Анализът на разходите на клиентите, например на Инвестбанк АД, за РС- и Интернет-банкиране позволява да се констатира, че те са значително по-ниски при банкиране през WWW в сравнение с другия комуникационен канал, а именно: само 10 лв. месечна такса поддръжка за "E@BANKING" срещу 36 лв. за инсталация и 20 лв. месечно за поддръжка при "Дистационно банкиране" (Home-Banking). "Търговска банка Д" АД не изисква такса за ползването на канала WWW, а за РС-банкирането събира месечна такса поддръжка от 5 евро.

Инсталацията на софтуер на клиентския компютър, характерна за РС-банкирането, е свързана с допълнителни рискове поради възможността за неговото повреждане или унищожаване. В тези случаи се налага преинсталиране на софтуера и следователно допълнителни разходи и неудобство за потребителите му. Например Първа инвестиционна банка АД изисква заплащане на 50 евро за изпълнението на тази услуга, при положение, че първоначалната инсталация е безплатна. Очаква се в бъдеще банките постепенно да се откажат от едновременното предлагане на двете форми. Централна кооперативна банка например в последната актуализация на тарифата си от 01.04.2004 г. вече не дава информация за таксите, свързани с РС-банкирането. Следователно бихме посочили, че предлагането от банките и на двете форми е без особено практическо значение, тъй като клиентите им предпочитат технологично по-модерното, по-евтино и практично Интернет-банкиране.

Други 8 банки от тази група осигуряват на клиентите си дистрибуция на банкови услуги единствено през канала WWW. Позициите на тези банки са стратегически добре планирани, тъй като те са се ориентирали към предлагане на най-перспективната форма на отдалечено банкиране - Интернет-банкирането. Макар и да не отговарят на изискването за реализиране на мултиканален мениджмънт, на този етап те задоволяват основните изисквания на банковите клиенти.

ИНГ Банк Н.В. – клон София, фигурираща в тази група, разширява дистрибуцията си с телефонно банкиране, което обаче не е в класическия си вид през телефон с тонално избиране, а се извършва с комуникация с оператор през телефонен център (Call Center) с използването на комуникационна парола. Банката обаче не поощрява използването на този отдалечен канал, тъй като изисква от клиентите си изпращане по факс на съответните формуляри (за платежни нареждания, валутни сделки и др.) и

прилага значително по-високи такси в сравнение с тези през Интернет (2.50 срещу 0.45 лв. за междубанков превод, т.е. 5.55 пъти по-висока). Евробанк АД е заложила на развитието на GSM-банкирането, но чрез него предлага единствено справочни операции.

Банковите институции от третата група, 10 на брой, или 29.41% от търговските банки у нас (вж. табл. 1), са в изоставаща позиция по отношение приложението на новите информационни технологии в банковата практика. Седем от тях предлагат единствено РС-банкиране. То е значително по-скъпо за клиентите на банките, тъй като е свързано с инсталиране на софтуер и съответно със заплащане на инсталационна такса (а често и такса за преинсталация) и с месечна такса поддръжка, които са съществено по-високи от тези за ползване на системите за Интернет-банкиране. Само три банки от трета група – Банка ДСК, Юнионбанк и Райфайзенбанк, разширяват дистрибуционните си канали с още един – ДСК с GSM-банкиране, а другите две с телефонно банкиране, но единствено с достъп до справочни операции. Доказателство за високите разходи на потребителите на РС-банкиране, е представено на табл. 2, където е дадена извадка с таксите на част от банките за достъп до РС-банкиране.

Таблица 2

Такси на част от търговските банки, предлагащи РС-банкиране

| Търговска банка | Инсталационна такса | Месечна такса поддръжка |
|------------------------------|---------------------|--------------------------------|
| ДЗИ-банк | 60 \$ | 15 \$ |
| Ейч Ви Би Банк Биохим | няма | 50 лв. |
| Юнионбанк | 80 лв. | 10 лв. |
| Райфайзенбанк (България) ЕАД | 10€ | 5 € |
| "БНП Париба" (България) | няма | за ЮЛ – 40 лв.; за ФЛ – 20 лв. |

Проблемът с необходимостта от преинсталиране на софтуера, както посочихме, допълва недостатъците на този канал за дистрибуция. Като пример можем да посочим Райфайзенбанк и Общинска банка АД, които таксуват клиентите си за тази услуга съответно с 15 и 12 евро (за преинсталация след първата).

Като неблагоприятна закономерност можем да посочим, че в тази група фигурират няколко търговски банки, които според класацията на БНБ са в първата десетка по размер на активите. Това са Банка ДСК, Ейч Ви Би Банк Биохим, Райфайзенбанк, СЖ Експресбанк, ДЗИ-банк.

С изключение на последната всички останали имат чуждестранни собственици, които разполагат с опит в дистрибуцията на банкови услуги чрез по-ефективния уеб-канал. Следователно е нормално да се очаква, че в недалечна перспектива тези банки ще допълнят обслужването на клиентите си с канала WWW.

Банковите институции от четвърта група са пет (вж. табл. 1). Те не предлагат на своите клиенти нито една форма на отдалечено банкиране и с това са в изключително неблагоприятна позиция по отношение приложението на новите информационни технологии. Сред тях са две от най-малките по размер на активите банки – Международната банка за търговия и развитие и ЧПБ Тексим. В групата присъстват и два клона на чуждестранни банки – Алфа банка – клон София (дъщерна на втората по големина гръцка банка) и

Те-Дже Зираат Банкась – клон София (собственикът ѝ, турската Ziraat Bank, има широка международна клонова мрежа с присъствие в САЩ, Великобритания, Германия, Холандия и др.). И двете банки в собствените си страни предлагат на корпоративните и индивидуалните клиенти електронно банкиране – чрез услугите съответно Alpha Web Banking (уеб-банкиране), Alpharphone Banking (телефонно банкиране), Alpha Bank м-Banking (GSM банкиране) и “Ziraat Line” (Интернет-банкиране). Същото важи и за Емпорики банк – България. Гръцката банка-собственик осигурява достъп на потребителите си в Гърция до Emporiki e.Banking (на адрес <https://ebank.emporiki.gr>).

Анализът показва, че търговските банки в България оценяват подобавашо възможността чрез електронните канали за дистрибуция да достигнат до по-широк кръг клиенти. Необходимо е да се подчертае, че не всички банки у нас разполагат с добре развита клонова мрежа, благодарение на която могат да получат достъп до потенциалните си клиенти в голям брой населени места на територията на страната. Съществуват банки с ограничен брой клонове, някои от които са посочени в табл. 3.

Таблица 3

Част от търговските банки, разполагащи с малка клонова мрежа

| № по ред | Име на банката | Брой клонове и офиси |
|----------|--------------------------------------|--|
| 1 | Насърчителна банка АД | Само централа в София |
| 2 | Банка Запад-Изток АД | Само централа в София |
| 3 | Ситибанк Н. А. – клон София | Само централа в София |
| 4 | Те-Дже Зираат Банкась – клон София | Само централа в София |
| 5 | ИНГ Банк Н.В. – клон София | Само централа в София и 1 офис във Варна |
| 6 | "БНП Париба" (България) | Централа в София и 1 офис във Варна |
| 7 | Алфа банка – клон София | Централа в София и 2 клона в страната – Пловдив и Варна |
| 8 | Българо – американска кредитна банка | Централа в София и 4 клона в страната – Варна, Пловдив, Бургас, Ст. Загора |
| 9 | Демирбанк, България | Централа в София и 4 клона в страната – Варна, Пловдив, Бургас, Хасково |
| 10 | Емпорики банк – България | Централа в София и 5 клона в страната – Сандански, Благоевград, Пловдив, Белово, Варна |
| 11 | Пиреос Банк – клон София | Централа в София и 9 клона в страната |
| 12 | ЧПБ Тексим | 10 клона и 6 офиса |
| 13 | МБТР | 11 клона и 1 офис |

От данните в табл. 3 става ясно, че четири банки, две от които са клонове на чужди банки, разполагат единствено с централи в София; други две присъстват на пазара само с централа и с един офис, а останалите притежават мрежа от по 4, 5 до 10 клона, което е недостатъчно, за да достигнат до по-голям брой потенциални клиенти.

Безспорно една от възможностите тези банки да разширят пазарния си дял в банковия сектор е предлагането на продукти и услуги по електронен път. За големите банки, а още повече за по-малките, е от изключително значение да предоставят на клиентите си алтернативни на банковите филиали директни електронни пътища за ползване на банковите услуги. Както в

чужбина, така и в България работят банки, без да разполагат с клонова мрежа. Те имат единствено централа в София – такива са например Насърчителна банка АД, Ситибанк Н. А. – клон София, Банка Запад-Изток АД и др.

По наше мнение те основателно са се ориентирали към предлагане на Интернет-банкиране, в резултат от което от услугите на първите две могат да се възползват представители на бизнеса в цялата страна³, а при Банка Запад-Изток клиенти могат да бъдат и физически лица.

Конкуrentно предимство измежду банките с малка клонова мрежа също имат тези, които предлагат Интернет-банкиране (ИНГ Банк, Демирбанк, БАКБ, Пиреос Банк – клон София), тъй като достъп до продуктите и услугите им могат да имат и клиенти от населени места в страната, в които те нямат клонове или офиси. Особено недалновидна е позицията на банки, които нямат клонова мрежа (Те-Дже Зираат Банкасът – клон София,) или са с ограничено присъствие (Алфа банка – клон София, Емпорики банк – България) и същевременно нямат дистрибуция на услуги по електронни канали.

За да разширят достъпа си до по-голям брой потенциални клиенти, някои банки с недостатъчно клоново присъствие предлагат нови услуги, например услугата “Мобилни банкери” на Райфайзенбанк, предназначена за граждани. Според условията ѝ 60 подготвени мобилни банкери посещават индивидуални клиенти в определени градове и им предлагат професионална консултация за някои банкови продукти. Ефективността от наличието на подобна услуга би се увеличила значително, ако като допълнение към нея клиентите на банката получат възможност впоследствие дистанционно, от дома си да се възползват от продуктите на банката на основата на уеб-банкиране, каквото обаче тя не предлага.

Финансови изгоди за банките и потребителите

Българските банки отчитат финансовите изгоди, които биха имали, от увеличаване на потребителите на електронните форми на банкиране благодарение на по-ниските разходи, в сравнение с класическото банкиране. У нас не е правена статистика за това, с колко се намаляват разходите на банките при дистрибуция на услуги не на гише, а чрез електронни канали. Въз основа на чужди публикации (Locarek-Junge, H., B. Walter, 2000, с. 87) обаче става ясно, че намалението за канала WWW например възлиза на около 80%, а за канала РС е приблизително с 65%.

Повечето от нашите банки реагират адекватно на възможността да оптимизират своите разходи чрез увеличаване на потребителите на електронни банкови услуги. В зависимост от позицията им по този въпрос можем да ги разделим в две групи:

1. прилагачи преференциални такси за операциите, извършвани през електронните канали;

³ Клиенти на Насърчителна банка АД могат да бъдат само юридически лица, еднолични търговци, търговски представителства и посредници, неперсонифицирани дружества. Банката не работи с физически лица. Ситибанк също работи засега само с корпоративни клиенти.

2. предлагачи безплатно формите на отдалечено банкиране, без обаче да таксуват преференциално транзакциите през алтернативните канали.

Банките от *първата група* (вж. табл. 4) следват намерението си за разширяване използването на електронни банкови услуги, като включват в тарифите си по-благоприятно таксуване на някои операции през алтернативните канали. По този начин те финансово заинтересуват своите потребители да се насочат към отдалеченото банкиране с цел спестяване не само на време, но и на значителни парични средства. Най-често банките стимулират излъчването на електронни междубанкови преводи (през БИСЕРА и РИНГС), инкаса, валутни преводи. Петнадесет банки от всички двадесет и девет, притежаващи отдалечено банкиране, предлагат занижени такси за инициране на междубанков превод през БИСЕРА. Най-често таксата е с 50% по-ниска, в сравнение със случая, когато операцията се извърши в офис на банката, т.е. на гише. Банки, предлагачи преференция в този размер, са: Пощенска банка, Ейч Ви Би Банк Биохим, Банка ДСК, Райфайзенбанк, Българо - американска кредитна банка, „БНП Париба”.

Таблица 4
Намаление на таксите, които предлагат някои банки за операции през електронното банкиране

| № по ред | Име на банката | Превод (БИСЕРА) | | | Превод (РИНГС) | | |
|----------|----------------|-----------------------------------|---------------|----------------------|--------------------------|---------------|----------------------|
| | | През ел. банкиране (лв.) | На гише (лв.) | Процент на намаление | През ел. банкиране (лв.) | На гише (лв.) | Процент на намаление |
| 1 | Булбанк | 0.85 | 1.10 | -22.73 | 9.00 | 12.00 | -25.00 |
| 2 | ДСК | 0.50 | 1.00 | -50.00 | | | |
| 3 | Биохим | 0.50 | 1.00 | -50.00 | | | |
| 4 | ПИБ | 0.80 | 0.95 | -15.79 | | | |
| 5 | Райфайзенбанк | 0.50 | 1.00 | -50.00 | | | |
| 6 | Пощенска банка | 0.50 | 1.00 | -50.00 | 8.00 | 10.00 | -20.00 |
| 7 | СЖ Експресбанк | 0.80 | 1.00 | -20.00 | | | |
| 8 | Хебросбанк | 0.80 | 1.00 | -20.00 | 8.00 | 10.00 | -20.00 |
| 9 | ЦКБ | 0.70 | 0.90 | -22.22 | | | |
| 10 | ТБ Алианц | 0.40 | 1.00 | -60.00 | | | |
| 11 | БАКБ | 0.50 | 1.00 | -50.00 | | | |
| 12 | ”БНП Париба” | 0.50 | 0.98 | -48.98 | 4.50 | 10.00 | -55.00 |
| 13 | Демирбанк | 0.75 | 1.00 | -25.00 | | | |
| 14 | ИНГ Банк | 0.45 | 1.25 | -64.00 | | | |
| 15 | Ситибанк | индивидуален подход към клиентите | | | | | |

При няколко други банки процентът на намаление достига (ТБ Алианц България АД – 0.40 лв. срещу 1.00 лв.) и превишава 60% (ИНГ Банк – 0.45 лв. срещу 1.25 лв.). Съществуват и банки, които ограничават намалението си в рамките на около 15÷20, до 25%. Тук попадат Булбанк, Първа инвестиционна банка, СЖ Експресбанк, Хебросбанк, Централна кооперативна банка, Демирбанк.

Много по-малко банки предлагат преференциални такси за междубанкови преводи през РИНГС, услуга, която по правило е значително по-скъпа от превод през БИСЕРА и струва на потребителите около 10-15 лв.

Единствено "БНП Париба" предлага намаление на таксата си с 55% (от 10.00 лв. на 4.50 лв.), при Пощенска банка, Булбанк и Хебросбанк понижението е по-малко (20-25%).

Някои банки разширяват кръга на операциите с преференциални такси, като включват в тях и инициране на валутни преводи, инкаса и др.

Останалите 14 банки (от общо 29-те) не предвиждат по-ниски такси за своите клиенти за това, че не натоварват банковите офиси и сами нареждат операции си от своя дом или офис. Бихме определили подобна позиция като несъответстваща на желанието им за разрастване използването на отдалечените канали за дистрибуция и като липса на реакция по повод засилващата се конкуренция в банковия сектор.

Банките от *втората група* полагат усилия да приобщят повече свои клиенти към формите на електронно банкиране, като им предлагат безплатно тези услуги, факт, който по правило не се среща често в банковата практика. Без такси за регистрация (респ. инсталация) и месечна такса поддръжка са следните банки: ОББ (за Интернет-банкирането си), Пощенска банка, СИБАНК, ЦКБ, Корпоративна банка, Евробанк, ПроКредит Банк, БАКБ. Първа инвестиционна банка прилага символична такса от 1 лв. за корпоративните и индивидуалните си клиенти.

Пет банки насърчават дистрибуцията на своите електронни банкови услуги и по двата начина – с безплатно предлагане на услугата и с по-ниски такси, т.е. те присъстват и в двете групи. Тук се отнасят Пощенска банка, ЦКБ, Демирбанк, БАКБ и ПИБ.

Голяма част от банките прилагат засилен маркетинг на своите електронни продукти в уеб – сайтовете си. Още в главните си страници те акцентират върху формите на електронно банкиране с цел да привлекат потенциалната аудитория към използването им. Рекламни линкове още от своите Home page притежават например ПроКредит Банк, Демирбанк, ЦКБ и др.

Положително можем да оценим факта, че няколко банкови институции предлагат на посетителите на своите уеб – сайтове демонстрационни версии на Интернет-банкирането си. Това са ПИБ, Пощенска банка, Хебросбанк и ТБ Алианс България АД. Първите стъпки в тази насока са направени от Първа инвестиционна банка, която е разработила демоверсия на своя виртуален банков клон. В него потенциалният потребител може да добие представа за алтернативния електронен начин за извършване на банкови операции. Банката е осигурила линк към него от един от най-разпространените сайтове с безплатна електронна поща – <http://www.abv.bg>. Хебросбанк разширява демонстрацията на Интернет-банкирането си, като преди он-лайн илюстрацията на възможностите му се проиграва цялата последователност от стъпки за регистрация и инсталиране на клиентския цифров сертификат. Тестовият потребител лично се уверява в липсата на сложност в изпълнението на процедурите, които предхождат реалната му работа със системата.

Чрез демоверсиите си банките имат възможност да убедят настоящите и бъдещите си клиенти в лекотата и достъпността на услугите през уеб-канала.

Обобщавайки ситуацията на българския банков пазар по отношение предлагането на електронно банкиране, можем да посочим, че:

1. Преобладаващата част – 29 на брой, или 85.3% от банките, работещи на територията на България, предлагат една от *двете основни форми* на електронно банкиране – *РС-* или *Интернет-банкиране*. На този етап това са двата канала, които предоставят на банковите клиенти достъп до всички пасивни и повечето активни операции. Разпределението им съответно е: 19 банки осигуряват на клиентите си достъп до Интернет-банкиране, а 10 – до РС-банкиране. Както посочихме, съществуват банки, които формално декларират, че поддържат предлагането едновременно и на двата основни канала на дистрибуция. В тази категория попадат Инвестбанк, Демирбанк, Първа инвестиционна банка и др. Тяхното РС-банкиране обаче вече почти няма практическо приложение, тъй като неговите потребители са се насочили към използването на по-удобния WWW канал.
2. Една пета от търговски банки (7 на брой) смятат за важно предлагането на телефонно банкиране. През този канал те осигуряват достъп единствено до пасивни операции – информация за салдо и движение по сметки, фиксинг на БНБ за деня и курсове купува/продава на банката за някои валути и др. Изключение прави единствено Обединена българска банка, която допуска и няколко активни операции, между които и нареждане през БИСЕРА на междубанкови преводи в лева до 30 000 лв.

Сравнително ниските изисквания за ползването на телефонното банкиране (не се изисква наличие на цифрова телефонна линия, нужен е само телефонен апарат с тонално избиране) го правят достъпно за потребителите. Основните му недостатъци са невъзможност по правило за извършване на активни операции и достъп до него през телефонни номера, които са софийски и натоварват с допълнителни разходи потребителите извън София.

3. Трърде малък все още е броят на банките, които са ориентирали разширяването на достъпа на клиентите си до банкови услуги с предлагането и на GSM-банкиране. От четирите банки (Обединена българска банка, Булбанк, Пощенска банка и Банка ДСК) ОББ е единствената, която осигурява на потребителите на услугата си използването не само на справочна информация – обща (за валутни курсове) и персонална (за сметки), но позволява и трансфер на средства между сметки на самия клиент, нареждане на левови преводи в полза на трето лице, плащане на комунални услуги. Булбанк и Пощенска банка не позволяват през този канал нареждането на активни операции. Те предоставят на клиентите си наред с валутната информация (фиксинг на БНБ и курс купува/продава на банката за основните валути) и персонална информация (справки за салда, движения и обороти по сметки). Потребителят има възможност да избира чрез какъв изходящ канал да получи информацията: факс, e-mail или SMS. ДСК банк се ограничава единствено до осигуряването на по-широк набор обща

справочна информация – освен за валутни курсове тя осведомява клиентите си за различни лихвени проценти (EURIBOR, USDLIBOR, SOFIBOR), цени купува/продава на български еврооблигации и др.

Някои банки не предлагат GSM-банкиране, но осигуряват на клиентите си т. нар. услуга “SMS известия”, т.е. възможност за уведомяване по GSM чрез SMS за постъпления на средства, за салдо, за обороти и задължения по сметки. Целият набор от такава информация се осигурява например от Централна кооперативна банка. Подобни услуги имат Евробанк, ДЗИ-Банк (уведомяване при движение по всички видове картови сметки) и др. За потребителите на тази услуга отпада изискването мобилният им апарат да поддържа WAP протокол. Ето защо банки като ОББ и Булбанк предлагат абонамент за получаването им (извън услугата GSM-банкиране).

Защита и сигурност

По отношение решаването на изключително важния проблем за защитата при електронното банкиране и преди всичко на Интернет банкирането банките у нас се придържат към една и съща технология. Те използват следните средства за защита:

- потребителски имена и пароли за регламентиране на достъпа до системите за Интернет-банкиране;
- прилагане на техниката на криптиране чрез приложение на асиметрична криптография и на протоколи за сигурност. Към сегашния момент най-разпространеният сред тях е протоколът SSL (Secure Socket Layer), реализиран чрез HTTPS (Hypertext Transfer Protocol Secure⁴).

В системите за Интернет-банкиране при защита на връзката между браузера на банковия клиент и банковия сървър се използва най-често протоколът SSL със 128 битово криптирани сесии. Криптиращата технология включва използването на двойка ключове – публичен и частен. И двете страни разполагат с по два ключа – публичен, който може да бъде известен и на други лица, и частен, който е известен само на изпращащата информация. Сървърът на системата за банкиране притежава цифров сертификат от официален дистрибутор на сертификати, който има публично признание в глобалната мрежа. От своя страна банките издават цифров сертификат на своя клиент, който е валиден и може да бъде използван само за вход в техните системи за Интернет-банкиране. Личният ключ на банковия клиент автоматично се генерира в собствения му браузер. Издаденият от банките цифров сертификат на клиента отговаря на всички изисквания на Закона за електронния документ и електронния подпис (ЗЕДЕП) и всеки документ, потвърден с него, е електронен документ, подписан с усъвършенстван електронен подпис по смисъла на ЗЕДЕП. Някои банки, например ОББ, Булбанк и ИНГ Банк Н.В. – клон София, позволяват използването на сертификати, издадени от официални лицензирани доставчици на

⁴ Протоколът HTTPS е защитен хипертекстов транспортен протокол, т.е. модифициран, с високо равнище на сигурност HTTP. Той намира широко приложение при защитата на трансфера на данни в Интернет.

удостоверителни услуги⁵, каквито у нас са “Банксервиз” АД и “Информационно обслужване” АД. Други банки пък (ПроКредит Банк, БАКБ и Евробанк АД) прилагат немския опит в защитата на комуникацията между компютъра на клиента и банковите сървъри, като използват т. нар. TAN-кодове (уникален, еднократно валиден код, с който се подписва документ или група документи при изпращането им към банката⁶). Евробанк АД използва уникални TAN-кодове за оторизиране на плащания над определена сума, посочена от самия клиент при регистрирането му за Интернет-банкиране.⁷

*

Ситуацията на българския банков пазар по отношение на предлагането на различни форми на електронно банкиране е динамична и променлива. Въз основа на сегашната конюнктура в областта на електронната дистрибуция на банкови услуги у нас можем да дадем следните оценки и да формулираме препоръки за бъдещо развитие на отдалечените канали:

1. Безспорно положителен е факта, че повече от половината от търговските банки в България (19 банки, или около 56%) предлагат на клиентите си банкиране през основния по значимост дистрибуционен канал – Интернет. Смятаме за излишно едновременното предлагане от страна на някои от тях и на РС-банкиране, тъй като клиентите им отлично си дават сметка за предимствата на банкирането през WWW и без колебания прехвърлят предпочитанията си върху него.
2. Изоставаща от гледна точка на внедряването в банковата практика на съвременните информационни технологии е позицията на тези по-малко от една трета (10 на брой, или 29%) финансово-кредитни институции, които осигуряват на своите клиенти РС-, но не и Интернет-банкиране. Препоръчително е техните софтуерни разработчици да работят по създаването на уеб-базирани версии на системите им за електронно банкиране, с което да отговорят адекватно на очакванията и потребностите на клиентите си. В противен случай те остават в по-слабо конкурентно положение по отношение на посочените 19 банки. Неблагоприятен е фактът, че сред десетте банки присъстват институции от първата десетка по размер на активите, т.е. измежду най-големите играчи на нашия банков пазар. Смятаме, че банки като Банка ДСК (в края на 2004 г. на второ място в класацията с 3.255 млрд. лв. размер на активите и 71 млн. лв. печалба), Райфайзенбанк (съответно на четвърто място с 2.006 млрд. лв. активи и 24.9 млн. лв. печалба), Ейч Ви Би Банк Биохим (на пето място с 1.956 млрд. лв. активи и 28.9 млн. лв. печалба) и др. е необходимо да заделят необходимите финансови средства и усилия за ускоряване на прехода на системите им към по-модерни Интернет-базирани платформи.

⁵ Доставчиците на удостоверителни услуги у нас се лицензират от Комисията за регулиране на съобщенията.

⁶ <http://procreditbank.bg>

⁷ <http://eurobank.bg>

3. Липсата на предлагане на нито една от формите на електронно банкиране от страна на петте банки е сериозно изоставане в областта на приложението на иновативни решения в банковата практика. Към момента петте банки са в крайно неблагоприятна позиция по отношение възможността да разширяват пазарния си дял, като достигат до повече индивидуални и корпоративни клиенти чрез електронна дистрибуция. В края на 2004 г. всички те са в последната десетка по размер на активите, което ги отнася в групата на малките банки. ЧПБ Тексим и Те-Дже Зираат Банкасът – клон София например са съответно на последно и предпоследно място, а Международната банка за търговия и развитие заема пето място отзад напред. Общото негативно развитие на МБТР (банката е единствената, която реализира спад на активите си⁸ и приключва 2004 г. на загуба) оказва влияние върху възможностите ѝ да отдели необходимите средства за инвестиции в ИТ. Банката не присъства и в Интернет, тя е единствената банкова институция без web-сайт. Неочаквано е присъствието в тази общност на клоновете на чужди банки – Алфа банка – клон София и Те-Дже Зираат Банкасът – клон София, както и на Емпорики банк – България. Фактът, че в собствените си страни те осигуряват на своите клиенти електронни дистрибуционни канали, е основание за очакването да пренесат опита си в тази област и на българския пазар. Според наши проучвания Емпорики банк – България има намерението до пролетта на 2005 г. да започне предлагането на Интернет-банкиране, Алфа банка също обявява проект за осигуряване на услугата електронно банкиране до една година.
4. Сравнително слабо е според нас предлагането на дистрибуционния канал GSM. Едва четири банки използват това най-ново технологично решение за предоставяне на банкови услуги, базирани на мобилни комуникации. Основният проблем, който трябва да се реши по отношение на мобилното банкиране, е крайно ограничената му функционалност, покриваща само пасивните операции. Единственият положителен пример в това отношение е Обединена българска банка, която прилага опита на гръцката NBG (Националната банка на Гърция) в предлагането на някои активни мобилни банкови услуги.

Шансовете за развитие на GSM-банкирането в бъдеще са обещаващи поради ускореното развитие на комуникационните технологии в световен мащаб и намеренията на правителство за сравнително бързо приобщаване на страната към тях.

Връзката между развитието на телекомуникациите у нас и GSM-банкирането е безспорна. Усилията на правителството за наваксване на изоставането на България в развитието на мобилните комуникации намират израз в обявеното решение на Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) от ноември 2004 г. за издаване на 3 лиценза за мобилни оператори на

⁸ Към края на 2004 г. МБТР отчита намаление на размера на активите си с 4% (Вж. БНБ – Баланси и отчети на търговските банки към 31 декември 2004 г.)

мрежи от трето поколение по стандарта "Универсална мобилна телекомуникационна система" – т. нар. UMTS (Universal Mobile Telecommunications System). Признание за изоставането ни в тази област е споделеното от министъра на транспорта и съобщенията Николай Василев, че България и Унгария са единствените две страни в Европа, които все още не са издали такива лицензи. Към момента у нас са издадени три GSM лиценза, като операторът на третия – БТК АД, ще стартира услугите си през втората половина на 2005 г. GSM-мрежите са от т. нар. второ поколение (2G), а UMTS-мрежите принадлежат към трето поколение (3G). Разликата между тях е преди всичко в скоростта на обмена на данни. Първите осигуряват пренос само на текстове (SMS) и снимки (MMS). Вторите позволяват десетократно по-бърз трафик (до 384 Kb/s),⁹ а следователно и възможност за предоставяне на по-широк кръг услуги като поточна видеовръзка, видеоконференции, високоскоростен Интернет, изпращане на аудио- и видеофайлове и др, т.е. достъп и до по-сложни приложения, включително за мобилно банкиране. Използването на UMTS-мрежите изисква и притежаването от потребителите на апарати от трето поколение, които са сравнително скъпи. Засега броят на потребителите на услуги на мрежи 3G в Европа все още расте бавно. Прогнозите на компанията "Analysis Ressearch"¹⁰ сочат, че до края на 2004 г. абонатите им ще останат под 5.3 млн., през 2005 г. ще достигнат 20 млн. с тенденция до 2009 г. да нараснат на 240 млн. човека, т.е. 70% от ползващите мобилни услуги на Стария континент. Предпоставките за бавното увеличение на потребителите им се откриват в следните няколко фактора: недостатъчен брой мобилни телефони, поддържащи съответния стандарт, непълно покритие на мрежите, сравнително високи такси за ползването им, желание на мобилните оператори да възвърнат средствата си, вложени в предоставянето на базираните на GPRS¹¹ стандарта услуги, принадлежащ към 2.5 G.

Бавното приобщаване на потребителите в развитите европейски страни към ползването на новите мрежи не е особено обнадеждаващо за утвърждаването им в България, при положение, че става въпрос за скъпи услуги на фона на ниския стандарт в нашата страна. У нас ползващите мобилни услуги са над 3.5 млн. човека, но те притежават апарати предимно от нисък и частично от среден клас. Според изнесени от КАИСТАТ данни към края на 2003 г. на 1000 човека от населението се падат 452.9 GSM апарата, което ни отрежда последно място в класацията в сравнение с новоприсъединилите се членки на Европейския съюз.¹² Равнището на проникване на мобилните услуги за България към средата на 2004 г. се оценява на около 40%, в края на 2005 г. се очакват 60% нива на насищане, а

⁹ Стоянова, В. До края на годината ще се проведе конкурс за 3G. – Телефон, 2004, бр. 5, с. 9.

¹⁰ Пак там, с. 8.

¹¹ GPRS (General Packet Radio Service) – стандарт за мобилна мрежа от 2,5 поколение, през която се реализира сравнително бърз достъп до WAP и Интернет, могат да се пренасят и MMS-съобщения. По определение трафикът през нея е със скорост до 120 Kbps. Мобилният ни оператор М-Тел предлага услуги през GPRS с ефективна скорост от 35-40 килобита в секунда.

¹² В Чехия например на 1000 човека от населението се падат 844.1 апарата, в Унгария – 678, а в Словения – 876.6.

според проучване на "Economist Intelligence Unit" през 2008 г. те ще достигнат над 75%.¹³

Мобилният ни оператор "ГлоБул", в лицето на неговия изпълнителен директор Н. Цолас, отчита, че към края на първото шестмесечие на 2004 г. равнището на потребление на мобилни услуги е около 46% от населението на България, което е приблизително половината от съответното равнище в повечето западноевропейски страни. Незадоволителна е обаче степента на използване на мобилни услуги у нас, която се определя от Цолас като "доста ниска" в сравнение с развитите страни в Европа.

Благоприятен факт за бъдещото развитие на телекомуникационния пазар и проникването на по-модерните мобилни услуги е предприемането на конкретни процедури за реалното им предоставяне в обозримо бъдеще чрез насрочването от КРС на търгове за издаване на индивидуални лицензи за мобилни далекосъобщителни системи от трето поколение по стандарт UMTS за края на март, началото на април 2005 г.

В условията на модерните и бързи мрежи от нови поколения по-пълноценно и ефективно ще се използват и т. нар. "умни телефони" (smart-phones) и персоналните цифрови помощници (personal digital assistants /PDAs/). "Умните телефони" позволяват поддръжка на голям набор от приложения – WAP и уеб браузър, работа с мултимедия (аудио и видео), графика, e-mail, календар, бележник за задачи, контакти, различни комуникационни протоколи – USB, Bluetooth, IrDA, TCP/IP и др.) При нужда могат да се инсталират и допълнителни приложения. Паметта им е не по-малко от 4MB с възможност за разширяването ѝ чрез допълнителни носители – MMC-, SD- или Memory Stick-карти. Разполагат с криптографски алгоритми за сигурност, което е изключително важно за сигурността при използването им за мобилно банкиране. Тяхното бъдещо развитие и усъвършенстване също представлява важна предпоставка за положителните очаквания относно перспективите на мобилното банкиране. Те ще предоставят по-добри технически, софтуерни и комуникационни възможности за отдалечено банкиране от произволно място и време, без да е необходимо наличието на компютър.

Като обобщение на зависимостта между развитието на мобилните комуникациите у нас и GSM-банкирането можем да заключим, че в България са направени първите стъпки за изграждане на необходимата телекомуникационна инфраструктура, нужна като среда за пълнофункционално мобилно банкиране. Може да се очаква в бъдеще (след около 3, 4, 5 години) българският потребител да притежава съответните мобилни апарати (от по-нови поколения, от по-висок клас) и желание да използва предоставения му от банките мобилен канал за достъп до банковите електронни услуги.

5. Телефонното банкиране няма сериозни шансове за утвърждаване. Значението му в перспектива е затихващо, тъй като негов по-съвършен приемник е GSM-банкирането. Не смятаме, че повече от посочените 7 банки ще се насочат към предлагането му, тъй като

¹³ Огнянова, К. Телекомуникациите: две напред, една назад. – Капитал технологии, 29.05-04.06.2004 г., бр. 1.

ниските технически изисквания за ползването му не могат да конкурират по-иновативните решения, предлагани от мобилните комуникации, базирани на GSM- и UMTS-мрежите.

6. Недостатъчно развитата клонова мрежа на банки, притежаващи до 10 на брой клонове, е пречка за привличане на по-голям брой корпоративни и индивидуални клиенти и съответно за възходящото развитие на около 40% от всички търговски банки у нас. Не всички от тях обаче използват възможността чрез електронните канали и преди всичко чрез Интернет-банкирането да компенсират малката си клонова мрежа и да осигурят достъп до услугите си.
 - Част от тези банки – Насърчителна банка АД, Банка Запад-Изток АД, ИНГ Банк Н.В. – клон София и др., реагират адекватно на проблема със слабата си клонова мрежа и доставят на клиентите услугите си през канала WWW. По този начин те в известна степен компенсират недостига на физически клонове и офиси.
 - Друга част от банките – Те-Дже Зираат Банкасъ – клон София, Алфа банка – клон София и др., подценяват ограниченото си присъствие на банковия пазар и не навакват физическата доставка на банкови услуги с такава през електронни канали.

За да увеличат присъствието си на пазара, те трябва своевременно да осигурят алтернативни на физическите банкови клонове и офиси пътища за достъп до продуктите и услугите си чрез формите на електронно банкиране.

7. Търговските банки трябва да осъществяват подходяща политика за стимулиране и поощряване на своите клиенти по отношение използването на алтернативните електронни канали:

- A. Като част от реализирането на такава политика е препоръчително да се разграничават и диференцират с подходящо таксуване клиентите, обслужвани в банковите офиси, и потребителите на електронните канали. Не е обосновано корпоративни и индивидуални клиенти, които сами нареждат банковите си операции, да бъдат таксувани по същия начин, както тези, ангажиращи банкови специалисти за обслужването им на гише. Въвеждането на преференциални такси за потребителите на електронни канали се обуславя и предполага по няколко причини:
 - значително по-ниските разходи, които имат банките за операции през електронните канали;
 - освобождаване на банковите служители от рутинни дейности при обичайни банкови операции и възможност за пренасочването им към дейности, които не се предлагат по електронен път. Става въпрос за банкови продукти и услуги, които изискват лично обслужване и оказване на консултантска помощ от банкови специалисти и за които е по-трудно или на този етап е невъзможно да се осигури достъп по електронен път. Такива са например някои по-сложни банкови услуги като предоставянето на различни видове кредити на корпоративни и индивидуални клиенти, издаването на банкови гаранции, кредитни карти и др.;

- възможност за икономии на инвестиции в областта на изграждането на широка клонова мрежа поради осигуряване на алтернативен електронен достъп до банковите услуги.

Положителен е фактът, че повече от половината от банките, предлагащи електронни канали за достъп до услугите си, вземат под внимание финансовите и други предимства, произтичащи за тях от пренасочването на потребители към електронното банкиране, и са извършили съответни промени на таксите си в посока намаление.

С оглед на изложените доводи е препоръчително четиринадесетте банки (от всичките 29), които не са предвидили финансови облекчения за клиентите на отдалечените форми, да направят корекции в тарифите си, като редуцират таксите за някои операции, извършвани по електронен път.

Активна и адекватна на стремежа към увеличаване на дела на потребителите на електронни услуги е позицията на групата от банки, които предоставят ползването на системите си за отдалечено банкиране безплатно. Най-агресивна и силно конкурентна обаче е позицията на банки като Пощенска банка, ЦКБ и Демирбанк, които поощряват потребителите на Интернет-банкирането си едновременно с преференциални такси и с безплатно предоставяне на услугата, т.е. те целенасочено и последователно работят за утвърждаването и налагането сред клиентите си на алтернативните електронни канали.

Б. Необходимо е електронното банкиране да заема водещо, първостепенно място в продуктовия маркетинг на банките. За целта е нужно:

- рекламата на формите на отдалечено банкиране да присъства още в главната страница на техните уеб-сайтове. Банките трябва да насочват вниманието на своите клиенти директно върху онлайн банкирането, да популяризират предимствата му, да разяснят и убедят потенциалните му потребители в сигурността на електронните трансакции, да изтъкнат евентуалните финансови облекчения, които биха имали от преференциалното таксуване на основните им операции, ако пренасочат банковото си обслужване по електронен път. Положително реагират в това отношение в сайтовете си Банка Запад-Изток, Инвестбанк и др., техният пример трябва да се последва и от останалите банки;
- предоставянето на демонстрационна версия на системата за електронно банкиране. Тя има силно положително въздействие върху потенциалните клиенти, тъй като им позволява да придобият впечатления за нейния интерфейс и функционални възможности, да се убедят лично в липсата на сложност при самостоятелното нареждане на операциите от дома или офиса още преди да са предприели конкретни стъпки за активиране на услугата. Демоверсията е особено полезна за индивидуални клиенти, които нямат опит в работата с някакво приложение на персонален компютър и благодарение на нея по-лесно могат да се освободят от

предпазливостта и резервите си към електронното банкиране. Засега броят на банките, предлагащи демонстрационна илюстрация на системите си за отдалечено банкиране, е скромно. Четирите банки, които са реализирали това начинание, са подходящ модел за останалите, които биха искали клиентите им по-добре да се ориентират в конкретния интерфейс на всяка електронна платформа за банкиране и полесно да вземат решение за включването си към съответния канал. Отделянето на допълнителни финансови средства за софтуерното разработване на демоверсии би имало съответната възвръщаемост на базата на увеличаването на потребители на електронното банкиране.

8. Банките трябва да се стремят към осигуряване на все по-голяма степен на защита при реализиране на отдалеченото банкиране и основно на Интернет-банкването. Те трябва активно да работят и по въпроса за убеждаване на своите клиенти в безопасността на системите за електронно банкиране, за да успеят да ги освободят от предпазливостта и резервите им по отношение на сигурността на отдалечените канали.

Острата конкуренция на българския банков пазар принуждава банките да си поставят за цел реализиране на стратегията за мултиканален мениджмънт и разширяване на традиционната дистрибуция на продукти и услуги, основана на физическата мрежа от клонове и офиси, с електронна. Разширяването на спектъра на предоставяните услуги с различни форми на електронно банкиране е част от иновативните решения, които всяка банка, която е в крак със съвременните информационни технологии, трябва да приложи в своята банкова практика. Както в развитите страни, така и у нас оптимистичните перспективите за развитие на електронното банкиране не подлежат на съмнение. Предлагащото на неговите форми от страна на банките е гаранция за повишаване на ефективността, качеството и бързината на обслужване на клиентите и намаляване на техните разходи.

Финансово-кредитните институции, които имат сериозни намерения за експанзивно развитие и разширяване на дела си в банковия пазар, следва да усъвършенстват и разширяват каналите си за електронна дистрибуция, като по този начин отговарят на повишените изисквания на своите клиенти.

Литература

1. Божилов, Д. Електронното банкиране – неизползваният резерв на икономиката. – Банкови информационни технологии, 1998, № 2 (есен), с. 32-35.
2. Николова, М. Финансовите е-услуги у нас – разнообразни и удобни. – Банкови информационни технологии, 2001, № 1, с. 27-32.
3. Иванов, Ст. Банкване през Интернет. – Банкови информационни технологии, 1999, с. 46-47.
4. Кръстева, М. Софтуер за електронно банкиране. – Банкови информационни технологии, 1999, с. 70-76.
5. Матов, Т. Банкване в Интернет. – Банкови информационни технологии, 2004, N 2 (есен), с. 39-41.
6. Сайтовете на всички търговски банки в България.
7. Locarec-Junge; В. Walter. Banken im Wandel: Direktbanken und Direct Banking. Berlin, Berlin Verl., 2000.

Предлагани форми на електронно банкиране от търговските банки в България

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|---|---------------------------|--|---|---|--|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 1 | Булбанк | "PhoneBANK" <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти месечна такса поддръжка – 2 € адреси на входящи канали: http://online.bulbank.bg; http://wap.online.bulbank.bg | "TeleBANK" <ul style="list-style-type: none"> само за корпоративни клиенти за включване –10€ за инсталация /преинсталация/деинсталация –15€ месечна такса поддръжка: за ЮЛ - 8 € на сметка; за ФЛ - 2 € на сметка | "Булбанк Онлайн" <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти месечна такса поддръжка - 8€ преференциални такси за операции през "Булбанк Онлайн": междубанков превод (БИСЕРА) – 0.85 лв./1.10 лв. на гише; превод (РИНГС) – 9.00 лв./12.00 лв. и т.н. http://www.bulbank.bg | http://wap.online.bulbank.bg |
| 2 | Банка ДСК | липсва | "Multicash" <ul style="list-style-type: none"> без такса за инсталация месечна такса поддръжка - 25 лв. преводите през Multicash са на половин цена | липсва | частично Банката има WAP страница (www.dskbank.bg/wap/dsk.wml). От нея чрез мобилния си телефон клиентите могат да получават <i>обща информация</i> като курсове купува /продава; фиксинги на БНБ; стойности на EURIBOR, USDLIBOR, SOFIBOR и др. |
| 3 | Обединена българска банка | <ul style="list-style-type: none"> предлага се за корпоративни и индивидуални клиенти без такса поддръжка възможност за пасивни и активни операции | <ul style="list-style-type: none"> предлага се предимно за корп. клиенти, не се използва сега, негов приемник е U-HOMEl ine такса инсталация – 15 лв. месечна такса поддръжка - 10 лв. такса за отстраняване на проблеми – 20 лв. | "U-HOMEl ine" <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти без такса за регистриране и поддръжка няма преференциални такси за операции през U-HOMEl ine https://ebb.ubb.bg | <ul style="list-style-type: none"> предлага се за корпоративни и индивидуални клиенти без такса поддръжка достъп до пасивни и някои активни операции |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|---|--|--|---|---|---------------|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 4 | Ейч Ви Би Банк Биохим (HVB Bank Biochim) | липсва | "Multicash" <ul style="list-style-type: none"> • безплатна инсталация • месечна такса поддръжка - 50 лв. • за междубанков превод 1 лв.; чрез Multicash -0.50 лв., преференциални такси и за валутни преводи | липсва | липсва |
| 5 | Първа инвестиционна банка | липсва | "HOME BANKING" <ul style="list-style-type: none"> • безплатна инсталация • за преинсталиране на системата -50€ • без особено прак. приложение, негов приемник е Интернет-банкирането | "INTERNET HOME BANKING" през Виртуален банков клон (ВБК)на ПИБ <ul style="list-style-type: none"> • месечна такса поддръжка - 1 лв. • има стимули за използване на ел. банкиране: за междубанков превод, нареден на гише – 0.95 лв, по ел. път – 0.80 лв.; откриване на разпл. с-ка на ЮЛ: на гише - 5 лв., през ВБК – без такса. • има демонстрационна версия http://e-fibank.bg | липсва |
| 6 | Райфайзенбанк (България) ЕАД | PhoneBank <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • само справочни операции | "ЕЛБА Интернешънъл" (продукт на база Multicash) <ul style="list-style-type: none"> • предлага се предимно за корп. клиенти • инсталационна такса –10€ • такса поддръжка - 5 € • такса преинсталация - 15€ • префер. такси за операции през ЕЛБА Интернешънъл: междубанков превод 0,50 лв срещу 1 лв. на гише | липсва | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|---|--|---|---|---|---|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 7 | Българска пощенска банка | <ul style="list-style-type: none"> само справочни операции (информация за сметки и др.) | | <p>"Internet Banking"</p> <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти без такса за регистриране и поддръжка преференциални такси за операции през Интернет банкирането: междубанков превод (БИСЕРА) - 0,50 лв. срещу 1,00 лв. на гише; превод (РИНГС) – 8,00 лв. срещу 10,00 лв. <p>https://e-postbank.bg</p> | <ul style="list-style-type: none"> само справочни операции (движения по сметки и др.) <p>http://e-postbank.bg/wap/</p> |
| 8 | СЖ Експресбанк | липсва | <p>"SOGECash" (продукт на база Multicash)</p> <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни клиенти без инсталационна такса за едно работно място, за всяко следващо по 10 лв. месечна такса поддръжка - 20 лв. за междубанков превод – 1 лв., чрез SOGECash – 0.80 лв.; вътрешнобанкови – 0,50 лв., чрез SOGECash 0,20 лв. | липсва | липсва |
| 9 | Стопанска и инвестиционна банка (СИБАНК) | <ul style="list-style-type: none"> Инсталационна такса: 10 лв. Месечна абонаментна такса за информация по: <ul style="list-style-type: none"> ➤ телефон - 1,50 лв. ➤ факс - 1,50 лв. ➤ телекс - 1,50 лв. ➤ e-mail - 1,50 лв. | <p>"Отдалечено банкиране"</p> <ul style="list-style-type: none"> *инсталационна такса – 50 лв. *такса поддръжка - 10 лв. | <p>*"Интернет банкиране"</p> <ul style="list-style-type: none"> без такса за регистриране и поддръжка за физически и юридически лица, клиенти на Централно управление няма преференц. такси за операции през електр. банкиране <p>https://e-bank.eibank.bg</p> | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|-------------------|---|---|---|---------------|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 10 | ДЗИ-банк | липсва | <p>“Домашно банкиране”</p> <ul style="list-style-type: none"> • инсталационна такса – 60 \$ • такса поддръжка - 15 \$ • изискване за PC съвместим компютър с операционна система MS-DOS • няма облекчение на таксите при операции през “Домашно банкиране” | липсва | липсва |
| 11 | Хебросбанк | липсва | липсва | <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • месечна такса поддръжка за корпорат. клиенти- 5 лв. • стимулират се операциите през Интернет банкирането: напримен през Интернет /на гише: - междуклонов превод 0,00 лв./0,50 лв.; междубанков (БИСЕРА) 0,80 лв./1,00 лв.; междубанков (РИНГС) 8 лв. /10 лв. https://i-tbank.hebros.bg | липсва |
| 12 | Общинска банка АД | липсва | <p>“Отдалечено електронно банкиране”</p> <ul style="list-style-type: none"> • предлага се предимно за корп. клиенти • инсталационна такса – варира: 60 лв. или 90 лв. • такса поддръжка - няма. • за преинсталиране (след първото) – 12 лв. • няма префер. такси за операции през електр. | липсва | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|---------------------------------|---|--|---|---|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 13 | Централна кооперативна банка | липсва | <p>банкиране</p> <p>“ТелеБанк”</p> <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти без такса за инсталиране и поддръжка без практ. приложение, нейн приемник е “CCB online” | <p>“CCB online”</p> <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти без такса за регистриране и поддръжка преференциални такси за междубанкови (0,70 лв. срещу 0,90 на гише) и вътрешно-банкови преводи (0,20 лв. срещу 0,30 лв. на гише) | <ul style="list-style-type: none"> само “SMS известия” |
| 14 | Корпоративна търговска банка АД | липсва | <ul style="list-style-type: none"> “CORPORATE RemoteBANK” –за корпоративни клиенти “HOME RemoteBANK” за индивидуални клиенти без такса за регистриране и поддръжка няма префер. такси за операции презИнтернет банкирането | липсва | липсва |
| 15 | ТБ Алианц България АД | липсва | липсва | <p>“RemoteBANK System” - Система за отдалечено банкиране</p> <ul style="list-style-type: none"> за физ. и юрид.лица има демонстрационна версия такса за електр.сертификат – 15 лв. месечна такса поддръжка – 15 лв. такса за междубанков превод през “RemoteBANK System” 0,40 лв. срещу 1,00 лв. на гише | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|------------------------------------|--|---|---|---|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 16 | Евробанк АД | липсва | липсва | <p>“Интернет банкиране”</p> <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • без такса за регистриране и месечна поддръжка • работи с TAN кодове. • няма префер. такси за операции през Интернет банкирането <p>https://ibanking.eurobank.bg/hb/</p> | <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • получаване на информационен SMS и/или e-mail при промяна сумите по сметките и за размера на валутните курсове • безплатно включване • 2,50 лв. месечно за един телефон на едно лице |
| 17 | Юнионбанк | <p>PhoneBANK</p> <ul style="list-style-type: none"> • само за Централно управление, гр. София и клона в гр. Русе • с пароли за достъп | <p>“Електронно банкиране”</p> <ul style="list-style-type: none"> • само за Централно управление, гр. София и клоновете в Русе, Варна и Пловдив • инсталационна такса – 80 лв. • такса поддръжка – 10 лв. на сметка • няма префер. такси за операции през електр. банкиране | липсва | липсва |
| 18 | Българо-американска кредитна банка | липсва | <p>“Електронно банкиране”</p> <ul style="list-style-type: none"> • безплатно инсталиране на продукта • месечна такса поддръжка - 15 € • за междубанков превод и инкасо: 1 лв.; чрез ел. банкиране -0,50 лв.; преф. такси и за валутни преводи | <p>“Интернет Банкиране”</p> <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • без такса за регистриране и месечна поддръжка • има префер. такси за операции през Интернет банкирането • работи с TAN кодове. | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|--|---|---|--|---------------|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| 19 | Прокредит Банк АД | липсва | липсва | “ПроБанкине” (“ProB@nking”) <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • без такса за включване в системата и без такса поддръжка • работи с TAN кодове • няма префер. такси за операции през Интернет банкирането https://probanking.procreditbank.bg | липсва |
| 20 | “БНП Париба” (България) | липсва | “Електронна банка” <ul style="list-style-type: none"> • безплатно инсталиране на продукта • месечна такса поддръжка: - за ЮЛ – 40 лв.; за ФЛ – 20 лв. • за междубанков превод /на гише/ – 0,98 лв., чрез “Електронна банка” – 0,50 лв.; през РИНГС: 10 лв. срещу 4.50 лв. | липсва | липсва |
| 21 | “Интернешънъл асет банк” АД (бивша Унибанк АД и Първа източна международна банка АД) | липсва | липсва | E@Банкиране (E@BANKING) <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • без такса регистрация • месечна такса поддръжка – 20 лв. • няма преференциални такси за операциите през Интернет https://e-bank.feibbank.com | липсва |
| 22 | Инвестбанк АД (бивша Нефтинвестбанк) | липсва | “Дистационен банкиране” (Home-Banking) <ul style="list-style-type: none"> • инсталационна такса – 36 | “E@BANKING” <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|--|---|---|--|---------------|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| | | | лв. • месечна такса поддръжка на една сметка - 20 лв. | • месечна такса поддръжка - 10 лв. • при достъп само до справочни операции - 5 лв. • няма преференциални такси за операциите през Интернет https://ebank.ibank.bg/ | |
| 23 | Емпорики банк - България | липсва | липсва | липсва | липсва |
| 24 | Насърчителна банка АД | липсва | липсва | "ИНТЕРНЕТ БАНКИРАНЕ" (продукт на база "MultiCash@Office") • само за корпоративни клиенти • без инсталационна такса • месечна такса поддръжка – 25 лв. • няма преференциални такси за операциите през Интернет | липсва |
| 25 | Международна банка за търговия и развитие АД | липсва | липсва | липсва Няма Web-страница в Интернет. | липсва |
| 26 | "Търговска банка Д" АД (бивша Демирбанк, България) | липсва | Home Banking • месечна такса поддръжка -5 € • без практ. приложение, негов приемник е Интернет банкирането | "E@Банкиране" • за корпоративни и индивидуални клиенти • без никакви такси • за междубанков превод – 1 лв., чрез Home Banking и/или Интернет – 0,75 лв. | липсва |
| 27 | Токуда Банк АД, Пловдив | липсва | • за корпоративни и индивидуални клиенти • без инсталационна такса • месечна такса поддръжка – 8 | липсва Има само главна страница (Home page) на сайта си. | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|----------------------------|---|--|--|---------------|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| | | | лв. <ul style="list-style-type: none"> комуникационният канал до банковата информационна система е WWW няма преференциални такси за операциите през електр. банкиране | | |
| 28 | Банка Запад-Изток АД | липсва | липсва | “E-banking” <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти такса за персонално хардуерно устройство (Hardware device Rainbow iKey 2000) - 70€ няма преференциални такси за операциите през Интернет https://www.online.westeast-bank.bg | липсва |
| 29 | ЧПБ Тексим | липсва | липсва | липсва | липсва |
| 30 | Пиреос Банк - клон София | липсва | липсва | <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти такса регистрация – за ЮЛ – 36 лв.; за ФЛ – 12 лв. месечна такса поддръжка - а ЮЛ – 10 лв.; за ФЛ – 5 лв. няма преференциални такси за операциите през Интернет https://www.winbank.bg | липсва |
| 31 | ИНГ Банк Н.В. - клон София | <ul style="list-style-type: none"> не се предлага класическо телефонно банкиране, банкиране през Call – център /Телефонен център/ с оператор | липсва | “ING Онлайн банкиране” <ul style="list-style-type: none"> за корпоративни и индивидуални клиенти за индивидуални клиенти – без никакви такси за корпоративни клиенти: | липсва |

| № | Банка | Наименование на системата за електронно банкиране | | | |
|----|------------------------------------|---|--|---|---------------|
| | | Телефонно банкиране | PC-банкиране | Интернет банкиране | GSM банкиране |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • за корпоративни и индивидуални клиенти • възможност за пасивни и активни операции • завишени такси за активни операции – напр. за междубанков превод – 2,50 лв. | | <ul style="list-style-type: none"> ✓ само пасивни операции: <ul style="list-style-type: none"> ➢ без такси регистрация и поддръжка ✓ активни операции: <ul style="list-style-type: none"> ➢ регистрация – 30 лв. ➢ поддръжка – 10 лв. на месец • има съществени стимули за изп. на ел. банкиране: за междубанков превод, нареден на гише – 1,25 лв, по ел. път – 0,45 лв. | |
| 32 | Ситибанк Н. А.- клон София | липсва | <p>“Citibank Electronic Payment Services”</p> <ul style="list-style-type: none"> • само за корпоративни клиенти • без инсталационна такса | <p>“CitiDirect Online Banking”</p> <ul style="list-style-type: none"> • само за корпоративни клиенти • без инсталационна такса • с месечна такса поддръжка, която се определя индивидуално за всеки клиент • индивидуално на корпоративните клиенти се предлагат преференциални такси за операции през Интернет | липсва |
| 33 | Алфа банка - клон София | липсва | липсва | липсва | липсва |
| 34 | Те-Дже Зираат Банкасъ - клон София | липсва | липсва | липсва | липсва |

НЯКОИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА НАРАСТВАНЕ ЕФЕКТИВНОСТТА НА ФИРМИТЕ ОТ ХРАНИТЕЛНО- ВКУСОВАТА ПРОМИШЛЕНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Глобализацията, отварянето на икономиките, възходът на интернет икономиката и голямата динамика на бизнесотношенията, развиващи се като един непрекъснато нарастващ и възходящ процес, изискват използването на някои нови възможности за повишаване ефективността на фирмите от хранително-вкусовата промишленост (ХВП) в България.

По пътя на анализа на производствената и маркетингова опция на някои индустриални предприятия и през призмата на реинженеринговия подход се разкриха редица проблеми в отрасъла хранително-вкусова промишленост, както и възможности за тяхното преодоляване.

В студията се извеждат важни идеи и се разработват някои механизми за ускорено развитие на процесите, както на самите фирми, така и на средата, в която те действат.

Направен е опит за интегриране на потенциала на фирмите с потенциала на ситуацията, в която те се проявяват. На основание на този подход е формулирана тезата, че ефективността на фирмите от ХВП може да се повиши чрез обвързване на дейността им със селското стопанство и туризма (в т.ч. с историческия, духовния, лечебния и културния туризъм). В резултат на това може да се постигне задоволяването на нарастващото търсене на висококачествени и разнообразни хранителни продукти, духовни и културни ценности.

Лансирана е идеята за създаването на една единна национална стратегия, в която биха могли да се интегрират стратегиите на селското стопанство, ХВП, туризма и тези на духовното и културно развитие. В тази посока през призмата на реинженеринговия подход са посочени някои основни проблеми и възможности за тяхното решаване в пазара на изкупуването и на търсенето и във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие.

JEL: L22, L66

Във всяка една област свободата, динамиката и разнообразието на предприемаческата дейност расте и като че ли увлечени от тези важни процеси ние забелязваме само отделни фрагменти в развитието. Остава недостатъчно премерено по тежест значението на приоритетни за България отрасли, като например този на Хранително-вкусовата промишленост и липсват достатъчно изследвания на възможностите за повишаване ефективността на фирмите в тези отрасли.

¹ Б. Хаджиев е изв. доц., д-р по икономика, инженер и психолог, председател на Българската школа за реинженеринг и преподавател в Търговски колеж – Пловдив, УХТ, НБУ, член на националния съвет за научни изследвания и секретар на Клуба на износителите към БТПП от област с административен център Пловдив.

Като се има предвид, че световния недостиг на хранителни източници и суровини расте, става все по-необходимо да се обръща сериозно внимание за развитието на този отрасъл. В студията се поставят за разглеждане проблеми за подобряване ефективността на фирмите от ХВП, през призмата на комплексния реинженерингов подход. Тук целта не е да се разгърне напълно и задълбочено решаването на тези проблеми. Анализа на информацията получена от наблюдавани или консултирани от мен предприятия в тази област, като корпорация "Херос", холдинг "Авиус", "Стархо Со", КЦМ, ТК, Свободна зона Пловдив АД и предприятия от Клуба на износителите към БТПП разкрива, че усилията трябва да се насочат към справедливо дефиниране на реалното състояние, да се посочат някои важни спорове и идеи за решителни мерки за преустройство както на самите фирми, така и на средата за тяхното развитие и да се разкрият някои качествено нови възможности за тяхното развитие. Нужно е не просто развитие, а ускорено развитие на процесите. Във връзка с това основната теза е, че ефективността на фирмите от ХВП може да се повиши чрез обвързване на тяхната дейност със селското стопанство и туризма в т.ч. духовния, лечебния и културния туризъм в зони за икономически растеж, които да задоволяват нарастващото търсене най-вече в развитите страни от качествени и разнообразни хранителни продукти, духовни и културни ценности, нетрадиционни явления и природни феномени. Със създаването на такива зони и на подходящо законодателство, след като се преодолеят някои дефекти в пазара на изкупуването и на търсенето и се осмисли вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие, би могло да се разработи единна и национална концепция за развитие на България. Ядрото в тази концепция ще са дейностите на фирмите на ХВП, към които ще се стремят да се интегрират стратегиите на селскостопанското производство, на туризма и на духовното и културното развитие. Капиталът в това ядро ще е резултат както на правилно избрани и прилагани прогресивни технологии и системи за управление на производството и търговията, така и на грижата на местни и държавни ръководства за създаване на подходяща среда и законодателство за активизиране на предприемачеството в отрасъла, за интегрирането му с другите приоритетни отрасли и за развитието на технологии с ниска енергоемкост и безотпадъчно преработване на суровините. В резултат на проучването на този проблем се очертава, че капиталът се измества приоритетно към дълбочинното замразяване и консервиране, към бутилирането на минерална вода, производството на вино, сокове и т.н. и всичко това интегрирано с дейности, задоволяващи както недостигът от качествени хранителни източници и суровини, така и от духовни и културни потребности на хората.

Безспорно е, че ХВП винаги ще съпътства човешкото развитие, а за страни като България, поради природни дадености и ресурси, огромен опит и предприемачески способности, умения и специфични добродетели на българина ще трябва да се насърчава и да се управлява ефективно. Затова, става все по-необходимо правилно да се дефинира ситуацията, да се отстранят по-големите дефекти и да се дава път на творчеството и дръзността за развитието на тази промишленост и за нейното ефективно интегриране с другите приоритетни направления за развитие на страната.

1. Преодоляване на някои дефекти в пазара на изкупуването и пазара на търсенето

В системата на пазарната икономика, фирмите от ХВП в България се намират между все по-разширяващ се пазар на изкупуването и все по-динамичен пазар на търсенето.

От първия пазар фирмите получават все по-съвършени средства за производство, все по-качествени материали, пари и работна сила. На втория пазар фирмите предлагат и реализират все по-трудно готовите си изделия и услуги. При тези процеси се извършва с различна тежест паричния оборот в производството. Финансите, от една страна, напускат фирмите, а от друга, навлизат в тях и по този начин се осъществява постоянен обмен на средства между предприятията и пазара. За съжаление **този обмен за повечето български фирми не е ефективен.**

Причините, според нас, най-общо могат да се търсят от една страна в **дефектите в пазара на изкупуването** и този на търсенето, а от друга, във **вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие.** Проучванията разкриват, че **въпросът за дефектите в двата пазара** за българските фирми в ХВП не е добре проучен.

Ефективността на фирмите значително ще нарасне, ако правилно се определят тези дефекти и се осъществят необходимите промени за тяхното отстраняване. Така в България при вътрешния пазар на изкупуване много от фирмите обикновено **не са на подходящото място и в подходящото време.** Това прави пазара хаотичен, разпилян и непремерен по тежест, където често не е много ясно кой например, е производителя и собственика на селскостопанската продукция, каква е историята и реалното и качество. Обикновено в този пазар се сблъскват не две икономически и пазарни политики, а преди всичко две **манипулативни политики** – на фирмата от ХВП и на производителите на суровини за фирмата. Тези политики засягат единствено цената на суровината. Това тласка селскостопанските производители да сипват вода в млекото, което предават, пръскат зеленчуците и плодовете с все по-съвременни средства с цел постигане на по-голямо количество и по-добър външен вид и т.н. Тъй-като все още много от производителите на могат да дадат законосъобразен документ, въпреки че са собственици на суровините, фирмите правят формални производства или ползват “законови” посредници, с което се набавят необходимите документи. Така се хвърлят огромни усилия за различни процеси и документи, не по същество. Това предизвиква неоправдано повишаване самочувствието на дребния селски собственик свързано с възможността да си играе с цената (дори при риска да хвърли продукцията, ако фирмата не го удовлетвори, тъй-като обикновено по стечение на различни обстоятелства това за него са някакви допълнителни доходи). Самата фирма прави редица компромиси и реално произвежда продукти, които нямат устойчиво качество. Например, една и съща марка вино, кашкавал, консерва във времето могат да имат различен вкус. Фирмите вместо да поправят дефектите си, са склонни да хвърлят огромна енергия за да докажат например, че “това се дължало на променените вкусови способности и усещания на човека”, а не че продукта има нови вкусови качества и ново съдържание и свойства. Това разбира се се

отразява на пазара на търсенето и потребителите, които са консумирали преди някакъв качествен продукт и са го купували с удоволствие, постепенно се отдръпват. За да се избегне този дефект и фирмата да попадне на подходящото място в подходящото време трябва преди всичко да се намери подходящата технология за устойчиви и трайни отношения с партньорите на пазара на изкупуването. Според нас, това изисква усилия в три направления:

Първо, фирмата да постави ясни и конкретни изисквания към продавачите в пазара на изкупуването относно качеството на суровините и да осъществява непрекъснат моторинг и подпомогне производството на тези суровини. Това изисква специфични договаряния още при подготовката на дейностите за всяка една реколта;

Второ, фирмите от даден бранш трябва да се включат в единна и премерена по тежест политика относно основните стратегии в бранша;

Трето, държавата да регламентира правилата и да насърчава съзидателното предприемачество, полезните технологии и отношения в пазара на изкупуването.

Посочените усилия за отстраняване на дефектите ще предизвикат повишаване ефективността на паричното обръщение не само на пазара на изкупуването. Те ще подобрят движението на финансовите средства на фирмата и ще уплътнят паричния оборот в самото производство, което пък води към касова устойчивост. Така ще се подобри също трансформацията на стоките и ценностите в фирмата, а това от своя страна ще подобри както процеса на финансиране, така и този на инвестиране. Очаква се подобни промени да подобрят финансово-икономическото равновесие и рентабилността на фирмата. С извършването им производството в бранша ще е в състояние на равновесие и ще функционира с по-добър положителен резултат.

Разбира се, има много пречки за промени от този род и те се дължат най-общо на липсата на умения и на знания, съпротивата на клиентите на фирмата, устойчивостта на старите технологии и отношения и на придобити навици на работа. Очевидно промените трябва да се извършват от заинтересувани, енергични и способни ръководители и мениджъри и чрез постигане на промени в културата, премахване на ненужната бюрокрация и цялостна структурна промяна. Българските фирми е необходимо да разберат, че **негово величество клиента** желае и търси все по-удобен, лесен и приятен начин на пазаруване с все по-добро качество на стоките. За фирмите от ХВП е необходимо и кардинално преосмисляне на технологиите за разпространението на техните стоки и услуги. Силата на производството на търсените стоки и услуги се измества във вериги от доставчици и в технологии за директни продажби. Освен това икономическите и търговските процеси стават все по-динамични и глобални, което налага българските фирми да изградят собствени мрежи за директни продажби или да ползват външни вериги от доставчици и технологии за директни продажби. Важен инструмент за да се използва тази сила е бизнесът в Интернет или Интернет икономиката. Българските фирми в ХВП улисани в не лекото си същинско производство са значително изостанали в процесите при изнасяне на свои дейности в Интернет. Електронната покупко-продажба на стоки почти е сведена до минимум, както и ОНЛАЙН пазаруването. Да не говорим за това,

че много от фирмите нямат елементарни познания за ползване на интернет среда и че в България взаимоотношенията са хаотични. За предприемачите и мениджърите на фирмите в ХВП е крайно необходимо да се запознаят с основните бизнес модели и корпоративни стратегии в интернет, както и с основните форми за икономическо взаимодействие, утвърдено в международното, европейското и националното интернет пространство. Според нас, като начало това би могло да се наложи, чрез обучение на базата на интеграцията с www.trade-bg.com чрез възможностите за офертиране и представяне на бизнес информация посредством административен персонален панел. За такова едно обучение препоръчваме следните теми:

- **Основни бизнес модели за икономическата активност.** Комуникация, търсене и ползване на информация. Пренос и структуриране на данни. IP телефония. Разпространение на информация. Основни характеристики на бизнес взаимодействие в Интернет достъпност, структурираност, ниска себестойност, атрактивност, липса на ограничение от време и географска отдалеченост, концентрация на високи технологични решения, ре инженеринг;
- **WEB сайта, като една от формите за корпоративно представяне и действия в интернет.** Основни елементи за стартиране на сайт домен, хостинг, e-mail, идеен проект, функционално описание, дизайн, софтуер. Основни функции и възможности на фирмения сайт;
- **Международни, континентални и национални системи за електронна търговия – публични платформи за обмен на офертна информация.** Видове основни модели и начин на употреба (B2B, B2C, B2G).
- **Демонстрация на съдържанието и структурата на порталите www.invest.bg и www.trade-bg.com.** Описание на тяхната функционалност, запознаване с възможностите за публикуване и редактиране на офертна информация, фирмен профил и работа с персонален фирмен панел. Обсъждане на конкретни пречки и затруднения пред бизнеса за преход към интернет икономика, като съставна част на икономиката на фирмата.

Наивно ще е ако си мислим, че е възможно преодоляване на някои дефекти в пазара на изкупуването и пазара на търсенето без подходяща организационна и управленска структура на отделните фирми, без оптимизиране на производствената опция чрез прилагане на прогресивни технологии (ниска енергоемкост, безотпадно преработване на суровините и получаване на висококачествени продукти) и без автоматизирани системи за самото производство. Без едно **непрекъснато оптимизиране на производствената опция**, фирмите в отрасъла никога не могат да бъдат на **подходящото място, в подходящото време и с подходящия продукт.**

В резултат на проучването на този проблем се очертават още **няколко направления в развитието на фирмите и отрасъла.**

Първо, необходима е нова техника за управление на процесите във всяка една фирма от хранително-вкусовата промишленост без значение на

нейните размери. Много от напредналите световни фирми са внедрили автоматизирани системи с използване на микропроцесорна техника. Без внедряването ѝ и в по-малките предприятия е немислимо да се развива успешно българската хранителна промишленост. В света най-развита е тази техника в областта на механичните процеси (теглене, дозиране, манипулиране, опаковане и сортиране), на топлинните процеси (варене, стерилизиране, изпаряване, замразяване и сушене) и на помощните операции (чистене, дезинфекциране, преработка на отпадъчни продукти). В България микропроцесорните системи се прилагат успешно в някои фирми в захародобива, в мелничното производство при приемането на зърното, в пекарната промишленост, в пивоварството и в млечната промишленост. Предвид посоченото изместване на капитала към дълбочинното замразяване и консервиране, към бутилирането на минерална вода, производството на вино, сокове и други, въвеждането на автоматизацията в тези производства чрез необходимата електроника, компютъризация и ефективни микропроцесори е жизнено необходима за българските фирми, още повече това направление за фирмите от развитите страни започва да доминира още през 1984 година.²

Второ, необходимо е осмислянето и внедряването на роботизацията в приоритетните направления за ХВП. Например, по данни на КИП към БТПП най-много работи в производството са внедрени в Японски фирми, след това в САЩ и в тези от ЕС, а в България има само единични случаи и най-често те се използват само за опаковане на продукцията.

Трето, тъй-като смятаме, че **ефективността трябва да се измерва преди всичко с разхода на енергия и КПД на нейното използване**, необходимо е преосмислянето и внедряването на мембранните процеси, предимно ултрафилтрацията и обратната осмоза и на други съвременни технологии. Главните предимства на тези процеси са по-малкият разход на енергия, запазването на термолабилните хранителни съставки, лесното обслужване, възможността за автоматизация, простия монтаж и сигурността. За сега например, мембранните процеси най-широко приложение намират в млечната промишленост и особено при преработката на суроватката, но много успешно по-широко могат да се използват при съгъстяване на течни продукти преди по-нататъшното им преработване, както и при използване на вторични продукти и при отпадъците, а също и на обратната осмоза при стерилизирането на плодови сокове, вино, пиво и други течни продукти;

Четвърто, необходимо е осмислянето и внедряването на технологии в приоритетните направления за ХВП, които дават възможност да се произвеждат голям брой хранителни продукти с малки промени в съоръженията, както и такива, които удължават трайността на продукта при максимално запазване на хранителните и вкусовите им качества, които създават възможност за използване на различни опаковки и осигуряват икономия на енергия. Такива технологии са екструзията и асептичната обработка на храните. За нашата хранителната промишленост е необходимо да се развият производства на екструзиционна техника не само за традиционните закуски от царевича, пшеница, овес, ориз, картофи, а и за

² Prumysl potravin, 35, 1984, No 10, 509-511.

текстурираните белтъчини от соя, които след допълнително обработване могат да се използват, като заместители на месото.

Що се отнася до асептичната технология, досега тя се прилага най-широко при производството на течни продукти, мляко, плодови сокове, домати сокове и т.н., но би могла успешно да се използва и за други продукти, тъй-като вече има възможност те да се загряват до стерилизационна температура, след това да се охладят и при асептични условия да се пълнят и затварят в най-различни опаковки.

Пето, нужно е осмислянето и развитието на отделни производства от други отрасли, които са пряко свързани с приоритетните направления за ХВП с оглед да се оптимизира цялостния технологичен комплекс и да се повиши неговата ефективност. Така изключително важно е да се усъвършенстват опаковките на хранителните продукти. Във връзка с това могат да се развият редица български производства или за целта да се привлекат чуждестранни инвестиции в страната. Критериите при избора трябва да са свързани с възможностите и ресурсите за производство на опаковачна техника с все по-малка материалоемкост, енергоемкост и при това със запазване на техническите им параметри. Положителен в това отношение е опита в Германия, където е пусната на пазара еднолитрова стъклена бутилка с тегло под 300г, която за да се предпази от механични повреди е покрита с пластичен материал. Практиката показва, че металните кутии, стъклените, пластмасовите, хартиените опаковки и комбинираните, стават все по-леки, по-здрави и с по-съвършени форми и с по-добри качества да предпазват и съхраняват по-дълго хранителния продукт.

2. По някои проблеми във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие и развитието на фирмите от ХВП

Проучванията разкриват, че въпросът за вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие и конкретно за ХВП има много голяма тежест. В съвременния свят е изключително важно да се знае от какво зависят фирменото взаимодействие и резултатите на всяка една фирма и че в българската концепция, един от приоритетните отрасли за България би трябвало да е ХВП. По-нататък ще посочим някои наши изследвания и ще разясним от какво зависят резултатите на фирмите в някои основни направления в този отрасъл.

Фирмите от определен регион (страна), които са в един и същ отрасъл в съвременния свят са в единна информационна и икономическа система. Всяка една фирма трябва да свърши своя дял от работата в отрасъла, като се съобразява с процесите в тази система. Проучванията на българската общност за разумно управление разкриват, че резултатите от такава работа са функция от ефективността на вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие, свързано с отчитането на различни комплексни показатели.³ Освен това все повече собственици и мениджъри на фирми от един отрасъл **разбират, че или заедно ще успяват или заедно ще губят**. Според нас, най-общо резултатите на фирмите, като функция от ефективността на вътрешноотрасловото взаимодействие зависят от това дали търговията е

³ Вж. Разумното управление – реинженеринг. П., 2000.

свободна или не и дали националната политика е добре премерена по тежест и е разумна.

При свободната търговия каквато се наблюдава за вътрешно отрасловото фирмено взаимодействие в ЕС, производството с най-ниски разходи зависи най-вече от **технологията, стойността на суровините и материалите и размера на заплатите.**

Различията от гледна точка на технологията се дължат на степента на съвършенство, новост, достъпност, устойчивост, капиталоемкост и простотата най-вече на организационно-управленческите структури и на производствените технологии на фирмите.

Различията според стойността на суровините и материалите се дължат най-вече на природната даденост и на транспортните разходи.

Различията от гледна точка на заплатите са поради разликите в осреднените почасови заплати в фирмите и в националната (регионалната) политика.

Всички посочени различия са взаимосвързани и определят ефективността на вътрешноотрасловите взаимоотношения в света.

За фирмено взаимодействие при свободна търговия в ЕС, определящи стават **необходимите часове труд за производство на единица продукция**, което е функция от технологията и от уменията и способностите на заетите в дейността. Когато този показател и почасовата заплата са известни, разхода на труд за единица продукция става определящ за това кои фирми са доминиращи за производството на съответния продукт.

За съжаление често богатите западни страни, не отчитат, че трудът в редица отрасли на по-бедните страни е оскъден ресурс и че светът трябва да използва и него за да се развива възходящо.

Нашите проучвания разкриват⁴, че за България би могло да се очертаят като приоритетни направления в **отрасъла хранително-вкусовата промишленост**, използването на минералните води и тяхното бутилиране, производството на вина, сокове, дълбочинно замразяване и консервиране, преработка на череша и др. Някои от аргументите за да изследваме тези направления, както беше споменато са свързани с това, че капиталът се измества приоритетно към посочените дейности, които се оказва, че най-лесно могат да се интегрират с селскостопанските и туристическите дейности за да се задоволява както недостигът от качествени храни, така и от духовни и културни потребности на хората.

Въпреки, че през последните две години в България се наблюдават редица подобрения в тези производства, все още не се използва реинженеринговата опция за оптимално пренареждане на процесите, а също и маркетинговата опция за да се повишат приходите от продажби. Липсва необходимата подготовка за участие в свободната търговия в рамките на ЕС. И независимо, че имаме някои факторни и сравнителни предимства за тези производства, нашите фирми ги очакват сериозни **изненади от чисто икономическото взаимодействие** с чуждестранните фирми в отрасъла.

Известно е, че Франция, Италия, Германия развиват посочените производства. Важните производствени фактори са трудът,

⁴ Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004.

капиталоемкостта, като може да се приеме, че възвращаемостта от мащаба е постоянна. За по-лесно анализиране на процесите приемаме, че цените са равни на разходите за единица продукт и разглеждаме компонентите в табл. 1. Целта е да определим подхода и рамката затова **при какви условия производителите в България ще имат по-ниски разходи и ще са конкурентоспособни.**

Таблица 1
Рамкова сравнителна таблица за разходи на труд и суровини за единица продукция по избрани производства от ХВП

| Компоненти за сравнение по избрани производства от ХВП | България | Франция ⁵ | Италия | Германия |
|--|----------|----------------------|-----------|-----------|
| Необходими часове труд за единица реализирана продукция: | | | | |
| Минерална вода | 1 | 0.4 | 0.45 | 0.5 |
| Вино | 11 | 7 | 7 | 9 |
| Консерви | 14 | 8 | 9 | 8 |
| Необходими суровини за единица реализирана продукция: | R6 | Rф | Ри | Rг |
| Осреднена по часова заплата | P6 | Pф | Ри | Pг |
| Разходи за труд и суровини за единица продукция: | | | | |
| Минерална вода | 1xR6 P6 | 0.4xRфPф | 0.45xRиРи | 0.5xRг Pг |
| Вино | 11xR6 P6 | 7xRф Pф | 7xRи Ри | 9xRг Pг |
| Консерви | 14xR6 P6 | 8xRф Pф | 9xRи Ри | 8xRг Pг |

Източник: Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004

Проучванията разкриват⁶, че разходите за суровини са по-ниски в България, но да приемем, че това предимство се компенсира с по-високата капиталова и технологична наличност в разглежданите страни от ЕС и да анализираме процесите без този фактор. Но както ще видим по-нататък това предимство ще се стопява.

От таблицата се забелязва, че трудът в България е по-малко производителен за всяко едно от направленията в отрасъла.

При отсъствието на взаимодействие с чуждестранните фирми в отрасъла, то съизмерени една с друга стоките в съответните страни биха стрували, както следва:

В България, 11 единици минерална вода биха стрували 0.78 единици консерви и 1 единица вино. Във Франция 17.5 единици минерална вода биха стрували съответно 0.87 и 1. В Италия 15.56 единици минерална вода – 0.78 и 1. В Германия 18 единици минерална вода – 1.12 и 1.

Следователно във Франция, Италия и Германия виното е относително по-скъпо, докато в България се оказва, че минералната вода и консервите са относително по-скъпи.

При взаимодействие между чуждестранните фирми в отрасъла българските ще са с по-ниски разходи, ако разходите за труд и суровини са по-малки от техните.

⁵ Единица продукция, представлява стопански резултати, чийто причинени разходи би трябвало да носи. Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004.

⁶ Изследвания на БШРУ в КИП при БТПП, 2004.

Тъй-като почасовата заплата и необходимите часове труд за единица продукция на фирмите във Франция, Италия и Германия са приблизително равни, грешката ще е минимална, ако правим сравнението с осреднени техни показатели P_c .

Българските фирми за минерална вода ще имат по-ниски разходи, ако:

$1x P_b \square 0.45x P_c$,

или е ще са конкурентноспособни, ако $P_b/P_c \square 0.45$, или осреднената им заплата ще трябва да е по-малка почти на половина от тази в разглежданите страни от ЕС.

Българските фирми за вино ще имат по-ниски разходи, ако: $11x P_b \square 7.67 x P_c$, или ще са конкурентноспособни, ако $P_b/P_c \square 0.69$ или осреднената им заплата на българските фирми ще трябва да е по-малка повече от половината от тази в разглежданите страни от ЕС.

Българските фирми за вино ще имат по-ниски разходи, ако: $14x P_b \square 8.33 x P_c$, или ще са конкурентноспособни, ако $P_b/P_c \square 0.59$ или осреднената заплата на българските фирми ще трябва да е по-малка малко повече от половината от тази в разглежданите страни от ЕС.

Общозвестно е, че България цели да развива производствата свързани с минералните води, а това значи, че и предстои да инвестира в нови технологии за това направление, които да подобрят необходимите часове труд (0.4) за единица продукция. За да има потенциал за това заплатите в бранша не трябва да са по-ниски от 0.45 от осреднените на посочените западни страни. С изпълнението на тази цел едновременно се постига и конкурентноспособността на българските фирми, произвеждащи вино и консерви защото $P_b/P_c = 0.4 \square 0.59 \square 0.69$. В този случай относителните им разходи в отрасъла ще са по-ниски и те ще се специализират в посочените направления.

Печелившите ходове при специализирането на българските фирми ще са свързани и с търсене на разнообразие на стоки в развитите западни страни, ефективните маркетингови стратегии, икономии от мащаба и точна калкулация. В крайна сметка въпросът е, как да се постигне равновесна производствена структура в отрасъла, без българските фирми да губят?

Съвременното производство се характеризира с нарастване обема на постоянните разходи, при което калкулацията върху основата на пълните разходи няма да помогне за вземане на правилно управленческо решение в разглежданите направления. Тук е редно да отбележим, че в условията на пазарна икономика точна калкулация не е тази, която най-пълно, след много изчисления и разпределения, включва всички видове разходи за дадено производство, а тази, в която се съдържат само разходи, непосредствено свързани с производството на единица реализирана продукция.⁷ Затова се препоръчва модела за калкулиране по променливи и постоянни разходи и този за калкулиране по продажни цени. С прилагането на този модел управлението в посочените отраслови направления отговаря на следните въпросите: Каква да е единичната продажна цена и с какви разходи да се

⁷ Вж. Jorasz, W. Kostenrechnung, Schaffer – Poeschel Verlag, Auflage, Stuttgart, 2000, p. 165
Аверкович, Е. Счетоводството в пазарни условия. Нови аспекти на счетоводно-информационното осигуряване на управлението на разходите. Сборник доклади, Свищов, 1996.

произвежда продукцията, така че да не се понасят загуби и най-важното как заплатите да са правилно премерени по тежест?

Как ще се измерват заплатите в близките години за да се постигне равновесна производствена структура е един от основните въпроси за отрасъла на хранително-вкусовата промишленост, като това до голяма степен зависи от приоритетите и политиката на държавата.

Посочения рамков анализ няма да е достатъчно полезен, ако не се разберат какви са проблемите за да се постигне равновесна производствена структура в отрасъла и с какво най-общо трябва да е съобразена политиката на фирмите и на държавата?

Както стана ясно до голяма степен постигането на равновесна производствена структура, зависи от приоритетите и политиката на държавата. Във връзка с това според нас има три основни проблема:

Първият е, че България извън рамките на ЕС, няма да има възможност за добре премерена по тежест политика и стратегия в отрасъла, което ще намали нейния потенциал и в самия Съюз. Конкретно се има предвид митническата политика, а не свободната търговия със страни не членки на ЕС. Сега за разглеждания отрасъл тя е разработена за да защитава интересите преди всичко на всяка една от посочените западни страни. В случая тези интереси не хармонизират изцяло с потребностите на фирмите от отрасъла в нашата страна.

Както е известно, разликата между максималното и минималното мито за всяка стока се поема за сметка на продавача. Това означава, че при световна цена за единица стока – например 100 единици, българската фирма ще претърпи загуби от износа на стока от разглежданите направления съответно при търговията с фирми от Русия, Китай, Япония и други където режима за търговски договаряния няма да е преференциален (например 10% мито), а става такъв какъвто е за страните от ЕС (например 25% мито за внос от тези страни). В първия случай, когато е налице търговско споразумение, осигуряващо 10% мито цената за единица българска стока за фирмите вносителите от изброените страни, ще е $100 + 0.1 \cdot 100 = 110$ единици. При 25% мито, цената (X) за единица българска стока за фирмите вносителите от изброените страни, за да не губят от вноса ще е $X + 0.25 \cdot X \geq 110$ единици.

Следователно българският износител ще се принуди за да е конкурентоспособен и за да запази пазарите си да продава вече не по цена 100 единици, а на цена $X=80$ единици. Тази разлика от 20 единици може да се окаже фатална при подобни предстоящи промени свързани със промяна на митническата политика със страни с които България няма да има възможност за свободна или с малко ограничена търговия, поради това че трябва да спазва стриктно митническата политика на ЕС. При такова положение, българското правителство трябва да изисква чрез фондовете на ЕС да се субсидират с размера на тази разлика, (но, вече точно изчислена, като обща годишна загуба) направленията в разглеждания отрасъл. Но такова субсидиране не може да продължи вечно, затова трябва да се търсят други пазари и да се постигат подходящи търговски споразумения и с други страни.

Българската фирма в отрасъла ще претърпи загуби и от вноса на суровини за разглежданите направления. Причината затова, ще бъде

нарастването на стойността на необходимите суровини за единица продукция. Например ще се повишат цените на стъкления амбалаж, защото ще нарасне цената на газта, внасян от Русия. В този случай българските производители на стъкло, ще искат вносителите на газ да молят руските износители да намалят цените за да се съхранят позиции. Премемерните по тежест отношения може да постигнат известно намаление за сметка на продавача, но газта е ключова световна стока и безспорно разликата ще се поеме от нашите фирми производители на стъкло, съответно на вино, консерви. Рамковите пресмятания разкриват, че разлика около 10% от стойността на газта ще се поеме от тези производители и това ще намали още повече тяхната конкурентоспособност, което в развитите страни би могло при тази ситуация да се компенсира единствено с намаляне на заплатите, но в България равнището им е достигало дъното. В крайна сметка стойността от по-високото мито ще се яви като една обща загуба за крайните потребители и най-вече за българските. Тази загуба няма да може да се компенсира от приходите от мита в държавния бюджет, поради загубите от неефективно ограничаване на потреблението, извънредните разходи на нашите производители и рентата от по-висока печалба на производителите на суровини. При такова положение, българското правителство трябва да изисква чрез фондовете на ЕС да се субсидират фирмите с размера на тази загуба, като се мотивират, че ако това не се направи в последствие съживяването на този отрасъл ще струва на ЕС много повече средства. Но, както пояснихме, подобно субсидиране не може да продължи вечно, затова трябва да се търсят други пазари и да се постигат подходящи търговски споразумения с други страни и потребители с отчитането на една по-висока ценова тежест. Безспорно българските управленски субекти и фирмите трябва да отчитат новите тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ.⁸

Вторият основен проблем е, че сега **българските фирми работят реално, не за себе си, а за комфорта на държавните и общинските институции и служителите и докато това не се промени те няма да бъдат конкурентоспособни.**⁹ Във връзка с това нашите изследвания разкриват редица дефекти свързани с изисквания и технологии за разпределение на брутната печалба на фирмите. Не се отчита тежкия натиск върху фирмите с ДОО, ЗОВ, редица преки и косвени данъци и различни такси и разрешителни, които много често са с характер на данък и са за сметка на печалбата на работещите в отрасъла. Като към това добавим и фактора време, което се губи от собственици и ръководители, особено на МСП, за подаване на разни справки, придружителни писма, платежни по разни сметки, висене на опашки, особено в службите на РУСО, се получава, че **около 90% от печалбата на фирмата отива не за нейното развитие, а за да оцелее** и да изпълни някакви законови изисквания. Като добавим и фактора, че законодателството е разработено така, че приоритетно да се грижи за комфорта на държавните и общинските институции и на монополистите и превръща държавата ни в “държава на глобите” става така, че фирмите започват да дължат дори

⁸ Вж. Леонидов, А. Нови тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ: Компаративен анализ. – Икономически изследвания, С., No 2, 2004.

⁹ Хаджиев, Б. Възможностите на разумното управление срещу съвременните предизвикателства на живота в България. (Отговор на 27 въпроса по тази проблематика). П. 2002

повече от 100% от печалбите си. В една такава безумна бизнес среда, става съвсем естествено да се прехвърлят кухи задължения, да се прехвърлят задължения за бъдещи периоди, да се шири непрофесионализма и най-страшното е, че хората свикват с това, че за да оцелеят трябва да работят неправомерно.

Изход винаги има, стига управляващите, държавните и общинските служители и чиновници да поискат да нарушат комфорта си. Те трябва да понесат своята тежест и отговорност за да излезе България от кризата в която се намира, особено в разглеждания отрасъл. Би могло да се започне например с подобряване ефективността на отношенията държавни институции – работодател работник, свързани със заплатите. Необходимо е реструктуриране на процесите и нагласите. Например когато в един договор между работодател и работник се запише възнаграждение 300 лева, реално толкова да струва работническия труд за работодателя. Сега тази сума се натоварва с разни непрекъснато променящи се проценти свързани с ДОО, ЗОВ. С последните изменения тези проценти са общо $24.9+4.2=29.1\%$, така че в най-добрия случай тези 300 лева посочени в договора се увеличават с 87.3 лева, които отново са за сметка печалбата на работодателя. Освен тази допълнителна и завоалирана от изискванията тежест (която изсмуква печалбата на работодателя, намалява неговия потенциал за развитие и не му дава възможност точно да планира очакван резултат) дефектите нарастват и с най-различни изисквания към работодателя за удръжки, плащания, разбивки, в т.ч и за сметка на работника – в размер на 15.4%. Икономическото минало в света не познава по-сложен начин за уреждане на отношения свързани със заплащане на труд. Според нас би могло след като в договора са определени тези 300 лева, които страните са договорили свободно и равнопоставено, всякакви ДОО, ДОО, ЗОВ и други, които държавата смята, че трябва да се удържат да са от тези 300 лева и само с един определен процент (например 45%), който да е с тенденция към намаляване. Значително ще се опрости цялата система след като за всяко възнаграждение се дължат и привеждат например посочените 45%, а след като сумата се превежда само по една сметка, държавните служители да я разпределят съобразно държавните изисквания. Така опростена системата ще намали натиска върху работодателите, с което ще нараснат техните ресурси и съответно възможностите им за повишаване заплатите на работниците. Работника ще знае, че чисто ще получава малко повече от половината от това, което му е записано в договора за труд. Работодателя ще знае, че трудът на работника ще му струва точно толкова, колкото е записано в договора. Държавата ще разполага с 45% от записаното в договора за труд възнаграждение и ще го разпределя според изискванията си за ДОО, ДОО, ЗОВ. В този случай с минимален праг за труд 300 лева, на никой няма да му са **нарушени интересите съизмерими с сегашното състояние**. Разликата, около 5% от сегашното положение, която се очертава ще се компенсира със нарастването на събираемостта, излизането на труда на светло, повишаване ефективността на работа на държавните институции. Желанието и възможностите да се плащат задълженията ще нарасне е ще се повиши ефективността на взаимоотношенията. Предлаганият от нас подход е една възможност да се излезе от порочния кръг на заблуди и бедност за

която настояваме още от 1996 г. Този подход ще направи прозрачни всички отношения свързани със заплащането на труд, а в същото време ще повиши възможностите за ефективно използване на средствата, постъпващи в бюджета и за мониторинг, а това от своя страна ще оптимизира дейността на държавните институции и фондовете. Натискът вече няма да е едностранен и насочен само към работодателя и работника, а ще има възможност всеки да проследи къде отиват средствата, за какво и как се използват. Редно е да отбележим, че подхода има един недостатък за някои – той ще наруши **комфорта на държавните и общинските институции и служители.**

Третият основен проблем, засягащ политиката на държавата за ефективно заплащане и постигане на равновесна производствена структура в отрасъла е **липсата на отговорна и достоверна статистическа информация и на правилно дефиниране и разбиране на икономическата ситуация, както и липсата на необходимата грижа за предприемачеството.**

В България сме стигнали дотам, че не си изясняваме дори важни за съвременната икономика понятия като сив бизнес, реинженеринг, интернет икономика, мениджмънт на риска, зони за икономически растеж или дори станали вече класически за пазарния свят технологии на форуардния механизъм, капиталовия пазар, пътят на организациите към чужди пазари. Така, в английския тълковен речник в едно от значенията на думата “сиво” е посочено: “ситуация при която няма ясни правила, кое е правилно и кое е грешно”. Очевидно “сивата икономика” на запад, не е “скритата икономика” както ние в България я приемаме. Във връзка с това нашите изследвания разкриват, че икономиката най-общо се разделя на правомерна (правомерен бизнес) и неправомерна (неправомерен бизнес). **Правомерната икономика** обхваща бялата икономика (тази която се извършва по писани правила и държавни нормативи и закони) и сивата икономика (това е гранична икономика за която няма ясни правила, най-често тя обхваща разрешени от закона дейности, за които не е ясно как да се отчитат резултатите и често те се отчитат не в пълен размер, плащайки законово по-ниски данъци. С достатъчна точност може да се приеме, че тази икономика обхваща и натуралната икономика при която се произвеждат различни блага за потребление, като същите не се отчитат в обема на БНП на страната). Тази икономика за България съставлява около 50% (бялата – 25%, сивата – 25%), в ЕС около 90% (бялата – 70, сивата – 20), и в САЩ 90% (бялата – 80%, сивата – 10%).

Неправомерната икономика обхваща т. нар. “черна икономика” (това са различните видове незаконни дейности и блага – производство и търговия с наркотици, крадени коли, фалшиви пари, незаконно оръжие, незаконен хазарт, трафик на хора, проституция, корупция, измами, насилия и други забранени дейности, в общ размер за света около 900 млрд. долара) и свързаната с нея скрита или сенчеста икономика (в която се извършват дейности от правно нерегистрирани икономически субекти и дейности – разни производства и услуги необходими за обществото, контрабанда, търговия с акцизни стоки, дейности на фирми фантоми и др, които не плащат никакви данъци на държавата). Нашите изследвания разкриват, че в България тази икономика съставлява около 50% (от които около 30% е **сенчеста икономика свързана с оцеляването,** дължаща се на безумни законови норми и

безгрижието на държавата за осигуряване на подходяща законова среда за развитие на съзидателно и правомерно предприемачество и бизнес), докато в развити страни от ЕС е около 10%, в САЩ – също около 10 %.

Анализът показва, че за нашата страна е добре, сенчестата икономика свързана с оцеляването да се трансформира поне в сива икономика, а това значи по-голяма либералност, по-висока предприемаческа култура, подходящо законодателство за развитие на правомерното и съзидателно предприемачество. Ако процентното съотношение сега е 25% (бяла), 25% (сива), 50% (неправомерна), с една подходяща законова среда, България би трябвало първо да премине съответно през съотношенията 25, 55, 20%, след това да се догонят Чехия, Унгария, със съотношения, съответно 60, 20, 20% и до 5 години развитите западни страни със съотношения съответно 70% (бяла), 20% (сива), 10% (черна).

Често в практиката т. нар. **неформална икономика** включва черната, сенчестата, сивата и натуралната икономика.

На сегашния етап от развитието на българската икономика, общият обем на благата, в рамките на нейната неформална икономика, се равнява на около 90% от размера на БВП на страната (или на около 35 млрд. лв.). Всичко това остава скрито за националната статистика, което е източник на много бъркотии, злоупотреби, потайности и заблуди на хората относно действителното положение на нещата в икономическия живот на обществото! В този случай БВП на страната е една съвсем различна величина от тази посочвана от официалната статистика, особено, ако отчетем сегашните съотношения – съответно 25% (бяла), 25% (сива), 50% (неправомерна).

Все по-често в съвременните общества една неголяма група хора, които са заинтересувани от определени недействителни данни и факти и от определен курс на развитие на нещата в разглежданите направления в отрасъла, може да изразява своя глас силно, настоятелно и дружно, използвайки власт, политика, и богатство. В този случай голямата маса хора, чиито интереси отговарят на противоположния курс на нещата, остава в слаба позиция и не се търсят механизми и технологии за да се изрази техният общ интерес. Това принуждава редица производители на грозде, на вино, на минерална вода, на консерви и на услуги свързани с разглежданите направления за да оцелеят, да работят с технологиите на сенчестия бизнес или с такива на границата със сивия бизнес. Задачата на всяко едно българско правителство е да се извадят на светло тези дейности, като се пренасочат към бялата икономика, та макар и първоначално да минат през сивата. В това отношение сме оптимисти, защото правилата и изискванията на ЕС са в тази насока.

Освен това една от стратегическите програми на държавата би трябвало да бъде интегриране на ХВП и науката за хранителни технологии с тези на селското стопанство и туризма. В тази връзка би могло институтите по зеленчукопроизводство, овощарство, консервна промишленост и други свързани със селското стопанство, ХВП и туризма да се включат в системата на БАН. С оглед на по-добри резултати в научноизследователската дейност на селскостопанската наука, науката за хранителните технологии и тази за туризма би могло, използвайки съществуващата база да се изгради **“Институт за развитие на селското стопанство, хранителните технологии**

и туризма” (В годишния отчет на БАН за 2004 г. тези науки просто не фигурират в системата).

Според нас, ако България не започне да работи за справянето с посочените три основни проблема, българските фирми в приоритетните отрасли, сериозно ще пострадат, а редица истини за общественоекономическия живот във времето ще продължат да се премълчават, засенчват и пренебрегват, в резултат на което ще доминират заблудите и отрасълът на ХВП ще бъде недооценен от българското общество.

3. Единна национална концепция за развитие на ХВП в България

През призмата на интегралния реинженерингов подход решаването на поставените основни проблеми е свързано с интегриране на ХВП и науката за хранителни технологии с тези на селското стопанство и туризма. Според нас, този процес е свързан с изграждане на единна национална концепция за развитие в която **стратегииите на селскостопанското производство и на фирмите от ХВП интегрирани със стратегиите за туризма, духовното и културно развитие** имат голяма тежест. Една такава концепция може да превърне България в новото икономическо и духовно чудо на Европа. За целта всички институции в държавата пряко или косвено свързани с разглежданите направления, вкл. БАН и национално признатите представители на работодателите би трябвало да обединят своите мнения за постигане на тази цел. Конкретните резултати трябва да се измерват в една подходяща законова уредба за насърчаване на съзидателното предприемачество за развитие на посочените отрасли като приоритетни, за изграждане на “Институт за развитие на селското стопанство, хранителните технологии и туризма”, за едно разумно управление на индустриалните предприятия от ХВП.

За съжаление все още не се разбира, че без създаването на единна устойчива национална концепция за развитие, трудно може да се постигне интегриране на посочените стратегии, да се преодолеят дефектите в пазара на търсенето и пазара на изкупуването, както и проблемите във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие в отрасъла на ХВП. Следователно без такава концепция трудно би могло да се постигне нарастване ефективността на фирмите от ХВП.

Още в началото посочихме, че ядрото в тази концепция ще са дейностите на фирмите на ХВП, към които би трябвало да се интегрират съответните стратегии от селскостопанското производство, туризма и на духовното и културното развитие. Но, справедливо е да отбележим, че изследванията само за ядрото не са достатъчни. Предлаганата концепция ще е възможна, когато успешно се дефинират и се преодолеят дефектите в пазара на търсенето и пазара на изкупуването, както и проблемите във вътрешноотрасловото фирмено взаимодействие в селското стопанство, туризма и потребителското търсене от културни и духовни ценности.

Не се разбира също, че грижата за българското предприемачество и за всяка една съзидателна дейност в тази насока трябва да е основна грижа както на държавата, така и на местните органи на самоуправление и на фирмите в разглежданите отрасли. Нашите проучвания разкриха, че на първо време е необходимо да се изгради качествена ценностна програма – визия за

тази концепция и че преди всичко е необходимо политика и качествено управление на процесите, а не пари и имущество. За страната ни е налице необходимото ноу-хау, необходимия организационен и управленчески потенциал за създаване и реализиране на посочената концепция. Но когато държавата разпределя или отпуска средства и помощи или предоставя права за реализация на подобни проекти, най-важното е да ги дава на интелекта, на тези които знаят и могат да организират процесите.

Българският съзидателен и правомерно работещ предприемач и мениджър е издръжлив и комбинативен, но му е необходима разумната държавна икономическа и културна политика, която да не го ограничава, а да осигурява нарастване на неговите възможности.

Предвид реалната ситуация, не съм оптимист, че управленческите субекти веднага ще обърнат внимание на една такава концепция, но ние, представителите на Българската школа за разумно управление, имаме смелостта да я предлагаме и ще я предлагаме докато ни чуят, защото вярваме че България може и ще се превърне в новото икономическо и духовно чудо в Европа. Вярваме, че ще се хармонизира стопанското и личностното общуване, че ще се осигури мощен икономически растеж с необходимата за това среда за активизиране на съзидателно и правомерно предприемачество и за въздигане на българския дух. Но също знаем, че за да се тръгне по този път напред се изискват съответни усилия:

- Необходими са професионални знания по икономика и предприемачество и умения да се работи в съдружие, като предприемачите, мениджърите и младите хора се учат да използват техниките за разумно управление, в т.ч. за оптимистична нагласа за справяне с безпомощността.
- Трябва да се осигури среда в която държавата да създава необходимите условия и грижа приоритетно за развитие на ХВП (най-вече винопроизводството, производството на консерви и дълбоко замразени хранителни продукти), селското стопанство (най-вече зеленчукопроизводството, овощарството, розопроизводството), туризма във всичките негови форми (най-вече исторически, духовен и културен туризъм), минералните води, българската козметика, информатиката, спорта, музиката, професионалното икономическо образование, строителството, занаятите.

Интегрирането на политиката и бизнеса за посочените приоритетни области е напълно естествен процес, тъй-като тези области взаимно се преплитат и бизнеса в тях може да се обхване в единна система. В тази система основната задача се очертава, като пренареждане на процесите и повишаване ефективността на всеки един от тях. Както посочихме, нашите проучвания разкриват, че **групата процеси от ХВП и тези за лечебен, исторически, духовен и културен туризъм съчетани с бутилирането и търговията с минерална вода и с качествено предприемаческо обучение, са с най-висока тежест**.

Интегрирането на тези групи процеси, чрез реинженеринговия подход в система, като технологичен комплекс е едно от малкото неща, които ни правят оптимисти за бъдещето на България. Проучванията разкриват, че

страната има огромен потенциал за формиране и следване на такава единна концепция, но за това преди всичко, е необходимо да знаем и следното:

Първо, важно е да осъзнаем истинските си потребности:

- да сме в най-скоро време богати, но с честни и почтени средства;
- да се създаде среда, която да се грижи за българския съзидателен и правомерен предприемачески дух;

Второ, очевидно е, че трябва да сменим много от сегашните си убеждения за това как да задоволим тези потребности.

Известно е, че когато убежденията противоречат на визията, трябва да променим убежденията, а не визията. За реализирането на концепцията е необходимо също да се започне с изграждането у нас на **високотехнологични зони за икономически растеж**. Такива зони в областта на ХВП, духовния, лечебния и културния туризъм не противоречат на изискванията в ЕС. Те именно ще създадат подходяща среда, която да задоволява нарастващото търсене в западните страни от качествени и разнообразни хранителни продукти, духовни и културни ценности, нетрадиционни явления и природни феномени. С изграждането на такива зони и на подходящо законодателство, според нашите проучвания, в страната всяка година ще се акумулират допълнително чуждестранни средства в размер на около 1 млрд. евро.

Затова сме убедени, че чрез подходящ локализационен избор и прилагане на интегралния реинженерингов подход нашата държава може изгради **пътят към положителната промяна**.

Само една крачка и България ще бъде богата, българите ще живеят добре в хармония със себе си, природата ще се съхрани и страната ни ще стане още по-красива и привлекателна за чужденците. Обичаите, националните легенди, ще възкръснат с нова сила за да се въздигнат българското християнство, българския дух и духовност. Паметниците на културата, древните находки, хората на изкуството и културата ще покажат своите възможности. Интересът към България ще стане огромен и всеки ще иска да я посети. В такава среда **фирмите от ХВП ще се принудят да произвеждат все повече и все по-качествено**. Продуктите и услугите им ще стават потърсени, фирмите ще поемат различни пътища за реализация в чужбина, потокът на българския капитал ще става все по-моцнен и по-търсен.

Тази крачка би могла да започне с приемане на закон в духа на посочената единна концепция за развитие на България, за **насърчаване на съзидателното и правомерно българско предприемачество** и **за изграждане на високотехнологични зони за икономически растеж**.¹⁰

Имаме дори български примери за подобни закони и за подобен опит, но за съжаления те са забравени или се свързват с редица заблуди. Един такъв **закон е за насърчаване на местната промишленост и търговия от 1905 година**.¹¹ Буди възхищение визията и логиката на този закон. Той е основната причина България да има стопанска мощ да изтърпи достойно толкова войни и въпреки всичко да се съхрани, без да се отклони съществено от развитието на европейското стопанство. Някои специалисти споделят, че

¹⁰ Вж. Зони за икономически растеж. П. 2003г.

¹¹ Вж. Българското предприемачество и пътят напред, П. 2004.

този закон бил силно протекционистки и затварял България в себе си, като пречел да се въвеждат чуждите постижения. Ние не споделяме тези виждания. Напротив, законът е в духа на съвременните разбирания за отвореност на икономиката, дори хармонизира с законодателствата за свободните икономически зони. Достатъчно е да прочетем член пети закон, който посочва общите облаги от които се ползват всички промишлени предприятия в България и ще видим, че този закон се доближава до някои от предложенията в разработката. Иначе, как да си обясним текстовете, като:

“б) Безмитен внос на всички машини, машинни части, инструменти и принадлежности за инсталацията на предприятието, които не се изработват в Княжеството и ако се внасят от страни, с които държавата има сключени търговски договори.

в) Безмитен внос на всички строителни материали, които не се добиват или не могат да се заменят с добиваните в страната, а са необходими за построяването на индустриалното заведение и на свързаните с предприятието постройки.

г) Безмитен внос на суровите материали, когато те се внасят за обработване или преработване с цел да бъдат след това изнесени.

В такъв случай митото и другите даждия се депозират в митницата и се повръщат след изнасянето на произведенията.

д) Отстъпване безплатно на свободни държавни, окръжни, или общински места, потребни за постройката на предприятието. Размерът на така отстъпените места се определя в зависимост от нуждите на предприятието, но в никакъв случай той не може да надминава 5 декара” .

Нашите проучвания¹² разкриват, че закон в духа на предлаганата концепция ще създаде ефективна предприемаческа култура, ще активизира съзидателното предприемачество и ще премахне административните бариери пред него. Става въпрос за една нова философия¹³ и за нейното превръщане в действена политика и конкретна практическа реализация. Това изисква усилията в производството и науката на хранителните технологии, селското стопанство, туризма да имат общ корен за положителни структурни промени за нарастване богатството на България. Такава философия е свързана със синхронизиране на всички реформи, разчети, разработки, изисквания, нормативи и закони за посочените области. Това синхронизиране и по скорост, и по мащаби трябва да е оптимално и радикално. То трябва да осигурява качествен комплексен български продукт, уникален или конкурентоспособен на международния пазар.

За целта е необходимо съсредоточаване на капитал, като качествени инвестиции, технологии, работна сила и валута, където най-бързо и резултатно ще се осъществят структурните промени в ХВП и свързаните с нея научни, производствени и търговски процеси за селското стопанство, туризма и духовността. Необходимо е също и движение на капитала съобразно структурната стратегия на всеки един от посочените отрасли в концепцията, за по-голяма отваряне на икономиката¹⁴ и за по-ефективно участие в световния технологически и информационен обмен. Въпросите

¹² Пак там.

¹³ Пак там.

¹⁴ Вж. Отворената икономика – човекът и пазарът. П. 1997.

опират до раздвижване на интересите и до това разумно да се използват лостове, които ще тласнат напред икономиката. Тази философия би могла да е стимулът за задвижване на интересите, които дават път на инициативи, творчество и дръзновение в посочения интегрален реинженерингов комплекс от отрасли.

Логично е една такава философия да предизвика и други държави да започнат да използват подобни концепции, а това означава поява на световна конкуренция в една **област изцяло подвластна на съзидателното предприемачество и духовността в областта на хранителните технологии, селското стопанство, духовното и културно израстване**. В такава среда резултатите ще се измерват с повишаване качеството на всички стоки и услуги от тази област. Има ли нещо по-добро за света днес от това да се обединим истински в такава благородна надпревара?

България може да бъде новото икономическо и духовно чудо в Европа. Дали това ще стане в близките години **зависи от качеството на управлението на държавата и от това дали ще се приеме и реализира** една национална концепция, която да интегрира ХВП, селското стопанство, туризма, културата в духа на горепосоченото. Това е решаващото звено за един радикален маньовър за нарастване ефективността на фирмите от ХВП и за полезни структурни промени в нашата икономика и посочените направления.

Литература:

1. Аверкович, Е. Счетоводството в пазарни условия. Нови аспекти на счетоводно-информационното осигуряване на управлението на разходите. Сборник доклади, Свищов, 1996.
2. Шнайдер, В. и кол. Икономика на предприятието. С. 1996г.
3. Стефанов Н. Японски подход за управление на производството. С. 1996.
4. Фишер, С. и кол. Икономика. Основи на микро и макроикономиката. С. 1997г.
5. Цветков, Г. Производствен Мениджмънт. С. 1996г.
6. Бондарев, А., Черенков, И., Международный маркетинг., Санкт-Петербург., 1993
7. Прайд, У. и Феръл, О. Маркетинг: Концепции и стратегии, С., 1994 г.
8. Форън, Д.М. – Конкурентноспособност на фирмите в пазарни условия, С. 1991;
9. Хаджиев, Б. и колектив – Приложна икономика и мениджмънт, П., 1997 г.
10. Хаджиев, Б.. Мениджмънт на риска. П. 2000г
11. Хаджиев, Б. Реинженерингът в съвременната икономическа реалност, П. Март 1997 г.
12. Хаджиев, Б. Бизнесът. За някои необходиминости за бизнес, П., 1994
13. Хаджиев, Б. Разумното управление – ре инженеринг П. 2000г.
14. Хаджиев, Б. Отворената икономика – човекът и пазарът. П. 1996.
15. Хаджиев, Б. Зони за икономически растеж. П. 2003г.
16. Хаджиев, Б. Възможностите на разумното управление срещу съвременните предизвикателства на живота в България. П. 2002г.
17. Хаджиев, Б. Кратък курс по икономика на индустриалното предприятие. П. 2004.
18. Хаджиев, Б. Българското предприемачество и пътя напред. П. 2004.

19. Редакционен колектив: Димитров, М. и колектив. Предприятията в новите условия. Реструктуриране, управление, инвестиционна дейност, БАН, С., 1997.
20. Леонидов, А. Нови тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ: Компаративен анализ. Сборник икономически изследвания на Икономически институт на БАН, С., 2004, книга 2.
21. Tjosvold D. Team Organization. Chichester. 1992.
22. Jacoson, J. and The object Advantage: Business Process Reengineering with Object Technology. N.Y., 1995
23. Davenport, T.H. – Business Innovation Tehnology, Boston, 1993
24. Тарраго, Ф. Стратегическо управление. С. 1999г;

ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ РИСК В ПАЗАРНОТО СТОПАНСТВО: ПРИНЦИПИ И МЕТОДИ НА УПРАВЛЕНИЕ

Съвременните икономически рискове, в т. ч. и предприемаческият, са производни предимно от човешките решения и действия. Новият тип риск е серийно произведената несигурност – смесица от риск, повече знания, повече неведение и рефлексивност.

Съвременният бизнес е немислим без риск, тъй като успехът много често зависи не толкова от правилността и обосноваването на избраната бизнес – стратегия, а отчитане на вероятните критични ситуации. Главна задача на всеки предприемач е умението да оценява степента на риска и да го управлява, а не да го избягва.

Структурните изменения, предизвикани от либерализацията на стопанството, глобалната конкуренция и технологично завладяните пазари, водят до възприемането на риск – мениджмънта (Risk Management) като сърцевина на предприемачеството на стратегическо и на оперативно равнище

По-пълното опознаване на проблемите на риска, както и целите за повишаване ефективността на неговото управление, изискват значително по-широко прилагане на механизмите и практическите подходи за понижаване величината на предприемаческия риск, а не за неговото избягване.

Постигането на заложените цели и задачи при управлението на риска изисква формиране на определен подход за отстраняването и минимизирането му. Ефективният подход включва: оценка, избор и обосновка на пределно допустимия риск, методи за понижаване на риска, формиране на варианти на рисково вложение на капитала, оценка на тяхната оптималност на основата на очакваната печалба и величината на риска.

JEL: M13

В много от модерните езици думите, означаващи “риск”, имат един и същи корен – испанската “riesgo”, френската “risque”, италианската “rischio”, немската “risiko” са производни от латинската “risicare”. В античността *risicare* означавала навигация сред рифове и подводни скали. Животът на (пост)модерния човек е в голяма степен тъкмо такъв тип “навигация”, защото се разгръща в едно глобално пространство, в което взаимно се мотивират и произвеждат повече благосъстояние и повече опасности, информационен бум, но и ръст на неопределеността, разширяващи се възможности за избор, но и рязко покачване на несигурността. Обобщавайки тази ситуация, немският социолог Улрих Бек развива идеята, че социалното производство на богатство върви редом със социалното производство на опасности.² В

¹ Братой Коприналов е гл. ас. д-р в Университет „Асен Златаров“ – Бургас, e-mail: bgko@abv.bg.

² Вж. Бек, У. Световното рисково общество. С., Обсидиан, 2000.

миналото основните заплахи и рискове природно предопределени, били са свързани най-вече с природните катастрофи. Днес те са производни предимно от човешките решения и действия – при това не само в отговор на непредпазливост или неблагоприятие от страна на човека, а в повечето случаи от неспособността му да предвиди далечните ефекти от своя технологичен и социален протагонизъм. Екологичните, ядрените, генетичните, финансовите и т.н. рискове са преди всичко цивилизационни, “човекопроизводни” опасности и рискове. Много от тях са трудни за идентифициране, преди да настъпи вредата от случването им. Освен това произвеждат един парадокс, добре описан в книгата на Бек – колкото по-глобални, опасни и очевидни са заплахите, толкова по-недостижими са те за опитите да се установят доказателствата, да се припишат вините, да се определят справедливите политически и юридически компенсации за техните жертви. На такива основания през последните десетилетия рискът се превръща в една от ключовите категории на човешкото съществуване и съответно на съвременните науки.

Във връзка с това е естествено, че тревогата от необуздаемия ръст на рисковете в съвременното общество има своите проекции в икономическата област. Макроикономическата и финансовата нестабилност, бурният растеж на конкуренцията и свръхрегулирането, флукуацията на валутите, световната енергийна и геополитическа криза, терористичните заплахи, както и много други опасности и неопределености произвеждат в деловите и финансови среди нарастващи тревоги от рисковете, с които трябва да се справят. Както се установява в доклада “Опитомяване на неопределеността: еволюцията на управлението на рисковете във финансовия сектор”³, изработен през юли 2002 г. от Pricewaterhouse Coopers (PWC) и британското списание “The Economist”, 82% от банките по света признават, че през последните две години е нараснал страхът им от потенциалните заплахи, които могат да ги засегнат. Подобни процеси присъстват и в други сектори на световната икономика. В изследване на PWC, осъществено през 2004 г. на базата на 1394 интервюта с представители на най-големите световни компании, се установява същата тенденция – 39% от американските и 46% от европейските компании, съответно 52% от южноамериканските и 64% от африканските компании, оценяват бизнес – средата като по-рискована от тази през предходната година.⁴

Посоченото дотук ясно разкрива, че проблемът за стопанския, предприемаческия риск е един от ключовите в развитието на всяко пазарно стопанство, за финансовата и производствената дейност, в т. ч. и за нашата страна. Спецификата на този пазарен феномен го прави особено актуален в период на стопански преход, какъвто извършва България, поради натрупването на редица негативни процеси и явления, характерни както за пазарното, така и за командно-административното стопанство. Необходимостта от анализ на предприемаческия риск е продиктувана от

³ Вж. Taming uncertainty: Risk management for the enterprise
www.pwc.com/images/gh/eng/fs072704eiurisk.pdh

⁴ Knight, F. H. Uncertainty and Profit. Schaffner and Marx, New York, 1921, p. 233-245. Кратък преглед на категориите “неопределеност” и “риск” при Фр. Найт вж. в Минева Д. Рационалност, справедливост и развитие. С., 2000.

множество обективни и субективни фактори и предпоставки: недостатъчно отразяване в специализираната научна и популярна литература на тази проблематика, липса на достатъчно натрупан опит в управленските кадри, пренебрегване на риска като цяло поради неговото непознаване, игнорирането му в съществуващото законодателство. Не на последно място трябва да посочим и факта, че рискът може да се разглежда като своеобразен стимул за ефективното използване на капитала и от тази гледна точка той е актуален не само за етапа на стопански преход, но и за всеки период от развитието на родната ни икономика.

За целите на изложението ще приемем утвърденото в специализираната икономическа литература и световната практика схващане, че предприемаческата дейност е самостоятелна дейност на граждани или техни сдружения, насочена към получаване на печалба в условията на имуществена отговорност. В резултат от тази конкретна ситуация предприемаческият риск придобива още по-голямо самостоятелно значение както за теорията, така и за практиката.

Обект на това изследване са два кръга от въпроси: каква е същността и спецификата на предприемаческия риск в условията на пазарно стопанство и какви са възможностите за понижаване на неговата величина и ефективно управление.

Теоретико-методологични основи на категорията риск

Като пазарен феномен стопанският риск се отличава със значително разнообразие от гледна точка на своите проявления и въздействия върху стопанския живот, независимо дали се отнася за макро- или микро равнище. Наличието на подобно разнообразие е свързано с многоаспектността на това явление, на значителната степен на “неопределеност” в реалните пазарни условия, на въздействието на обективни и субективни фактори, на вътрешни или външни предпоставки и т.н.

Съществуващите формулировки за същността на стопанския риск дават основание да формираме две групи определения, които по своята същност взаимно се допълват и разкриват в значителна степен съдържанието на този феномен.

Понятието “риск” винаги е предизвиквало широки дискусии, водещи и до множество дефиниции, които разглеждат риска от “шанс за загуба”, “възможност за загуба” и “несигурност” до “недостигане на определен резултат” или “вероятност за недостигане на очакван резултат”.⁵

В преобладаващата част от трактовките **рискът** е **вероятност (опасност)** или комбинация от вероятности фирмата да загуби част от своите ресурси, да не получи определена част от своите доходи или да реализира непредвидени, допълнителни разходи в резултат на извършваната производствена дейност. Съгласно посочено по горе определение, можем

⁵ Вж. Auchen Ch., J. Gabathuler. Gedanken zum Konzept eines Total Enterprise Wide Risk Management. TEKM 1996; Smithson, C., C., Smith. Managing Financial Risk. New York, 1995; Spremann, K. Wirtschaft, Investition und Finanzierung. Munchen, 1996; Савчук, В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М., 1998; Гратовый П. Г., С. Н. Петрова, Б. Б. Хрусталь. Риски в современном бизнесе. М., 1994; Уткин, Э. А. Риск – менеджмент. М., 1998; Четыркин, Е. Н. Финансовый анализ производственных инвестиций. М., 1998.

да приемем, че *рискът се свежда до възможност, вероятност, да настъпят някакви неблагоприятни събития, възможни неуспехи или други финансови опасности, предизвикани от действието на конкретни фактори.*

Второто определение е свързано с понятието **“ситуация на риск”**. Според Олег Лытнев⁶ “ситуация” е съчетаване, съвкупност от различни обстоятелства и условия, създаващи определена обстановка за един или друг вид дейност. Наличието на тази съвкупност може да способства или да възпрепятства осъществяването на определени действия. Налице е ясна, обща основа и при двете трактовки, акцентираща върху непредвидимостта, несигурността или неопределеността за получаването на крайните производствени и финансови резултати на фирмата под въздействието на определени детерминанти. Същевременно концепцията “ситуация на риск” ни разкрива по-пълно възможността, да определим количествено и качествено степента на вероятност за един или друг вариант на развитие, който е съпътстван от три условия:

- а) наличие на неопределеност;
- б) необходимост от избор на алтернативи;
- в) възможност да се оцени осъществяването на една от възможните алтернативи.

Прецизното формулиране на използваните категории изисква да посочим, че ситуацията на риск качествено се отличава от ситуацията на неопределеност. В последната вероятността от настъпване на каквито и да било резултати или събития е неустановима по принцип. Следователно ситуацията на риск е разновидност на ситуацията на неопределеност, тъй като при нея настъпването на събитието може да се установи с определена степен на вероятност.

Същевременно изразяването на “вероятността” означава, че резултатите лежат между величините нула и единица. Наличието на вероятност, равна на единица, т.е да се получи даден конкретен резултат, разкрива вече не “неопределеност”, а “сигурност”.

От практико-приложен аспект за нуждите на изследването формулирането на риска като определена вероятност дава възможност да класифицираме предприемаческите рискове по следния начин:

- **Обективно обусловен риск** – налице е **обективна вероятност** да не се получи предполагаемият резултат при реализацията на предприемаческата дейност от страна на субекта, извършващ избора от няколко възможни алтернативи. Тези вероятности не зависят непосредствено от производствената програма на фирмата и най-често са породени от инфлация, равнище на конкуренция, екологична обстановка и др.
- **Субективно обусловен риск** – налице е вероятност очакваният резултат да настъпи само на основата на субективни действия и оценки, т.е. субектът се сблъсква със **субективна вероятност**. Субективните вероятности непосредствено се обвързват и с производствените характеристики на дадена фирма – производствен

⁶ Лытнев, О. Основы финансового менеджмента. М., 2000.

потенциал, равнище на предметна и технологическа специализация, организация на труда и т. н.

- *Комплексно обусловен риск* – в процеса на избор и реализация на алтернативата е налице както обективна, така и субективна вероятност.

В пазарната икономика субектът прави своя управленски и предприемачески избор и се стреми да го реализира в условия на неопределеност, в резултат от което рискът съществува както на стадия на избор на решение, така и на стадия на неговото реализиране. Изхождайки от тези констатации, можем да формулираме предприемаческият риск по следния начин: *Рискът е вероятна ситуация, възникваща в условията на избор, когато в случай на неуспех съществуващата стопанска реалност се оказва в по-лошо състояние, отколкото до избора, т.е. до неизвършването на това действие.*

Така формулирано, понятието риск ни дава възможност да разграничим следните основни елементи, които формират неговата същност:

- вероятност за достигане или не на желаните резултат;
- липса на увереност за достигане на поставените цели;
- вероятност за отклонения от предлаганите цели, заради които е осъществена избраната алтернатива;
- вероятност за реализиране на материалните и нематериалните загуби, свързани с осъществяването на избраната алтернатива в условията на неопределеност.

Както посочихме, стопанският риск е обективно присъщ на всяко пазарно стопанство и може да се разглежда като своеобразен стимул за повишаване на неговата ефективност. Обективният характер и детерминанти на риска предполагат и формират в значителна степен и нашите действия за неговото понижаване и управление. В условията на пазарна икономика предприемаческата, в частност и инвестиционната дейност, не са самоцелни. Те са част от трите "кита", водещи към просперитет на националното стопанство, но същевременно са и носители на риск. Приемането и реализирането на инвестиционни проекти, развитието на стопанска дейност, свързана с определено равнище на риск, предполага проявление и съпоставка на възможните загуби и приходи, които от своя страна формират равнището на ефективност.

Основните черти на риска, които обективно влияят върху предприемаческата дейност и изискват неговия анализ, са противоречивост, алтернативност и неопределеност.

Противоречивостта води до сътъкновение между обективно съществуващите рискови действия и тяхната субективна оценка, докато *алтернативността* предполага необходимост от избор между два или повече възможни варианта на решения, направления и действия. В реалните стопански условия *неопределеността* е липсваща, непълна или неточна информация, свързана с условията на реализация на проекта. Съществуването на риска е пряко и непосредствено свързано с наличието на неопределеност, която е нееднородна по своята форма и съдържание. Предприемаческата дейност се осъществява под влияние на неопределеността на външната среда – икономическа, политическа,

социална, разнообразие на контрагенти, чието поведение невинаги можем да предскажем с приемлива точност. Във връзка с това можем да посочим и основните причини на неопределеността, т.е. източниците на риск.

От гледна точка на източниците на възникване на риска той е обективен белег на всяка стопанска дейност, свързана с личностната характеристика на индивида и обусловена от заобикалящите го обективни и субективни природните фактори. Основните причини за наличието на неопределеност и следователно източници на стопански риск са:

- спонтанност на природните процеси и явления, стихийните бедствия и др.;
- наличие на противодействащи тенденции, сблъсък на противоположни интереси;
- вероятностен характер на процесите, свързани с НТП;
- непълнота и недостатъчност на информацията за обекта, процесите и явленията;
- ограниченост и недостатъчност на материалните и финансовите ресурси при приемането и реализацията на решенията.

В условията на пазарна икономика инвеститорът преследва определена рентабилност и доходност. От тази гледна точка от съществено значение за всяка инвестиционна операция е анализът на възможното балансиране на средствата между отделните инвестиционни носители и оценката на съществуващия риск за всеки от тях. На практика това означава баланс между дохода и риска. Потвърдена житейска истина е, че доходът и рискът се намират в праволинейна зависимост – високият доход е обективно свързан и с висока степен на риск, и обратно.⁷

Стратегическите планове и програми на фирмата се развиват в условията на нееднозначно протичане на реалните социално-икономически процеси. В момента на приемане на управленско решение, практически е невъзможно да разполагаме с точни и пълни данни за отдалечените във времето реализации на фирмените стратегии, т.е. налице е обективна предпоставка за наличието на определено равнище на риск. “Предприемачеството е рискове. Ефективното предприемачество е калкулиране на рисковете. Но как и доколко? И преди всичко, на каква цена?”⁸

Ясни, конкретни становища и въпроси, зададени от ръководителя на Deutschen Risk Management Practice und Principal bei McKinsey & Company Андреас Мербекс. Отговорите можем и трябва да търсим в принципите и инструментариума на управлението на риска.

Цели и инструментариум на управлението на риска

Съществува разбирането, че с нарастването на пазарните рискове, от една страна, се увеличават и капиталовите разходи, а от друга, свиването, (намаляването) на високия пазарен риск ще се обезщети с високи кешови парични потоци. Структурните изменения, предизвикани от либерализацията на стопанството, глобалната конкуренция и технологично завладяните

⁷ Вж. Адамов, В. и колектив. Инвестиции. В. Търново, Абагар, 1999.

⁸ Merbecks, A. Uwe Stegemann. McK Wissen, Riskmanagement, 2002.

пазари, водят до възприемането на *риск-мениджмънта* (Risk Management) като сърцевина на предприемачеството, при това в следните две направления:

- на *стратегическо равнище* (изработване политика на риска, формиране на мероприятия за нейното реализиране, контрол);
- на *оперативно равнище* (реализиране на стратегията и регулиране на риска).⁹

На стратегическо равнище риск-мениджмънта започва с полагане на целите на предприемачите. Разбира се, не е логично да приемаме, че риск-мениджмънта има само една цел. Дори да работим интуитивно, ще достигнем до извода, че освен основната цел – “липса на загуби от предприемаческата дейност”, са налице и редица други важни цели: “континуитет в развитието на предприемачеството”, “минимизиране на разходите за приети рискове”, “елиминирание на несигурността” и др. Паралелно с тях се формулират и множество специфични за предприемачеството цели. Липсата на яснота и единство при целеполагането на оперативно равнище води до действия (на по-късен етап), свързани с нежелани ефекти.

На основата на посоченото целеполагане риск-мениджмънта може да се разглежда като логическа последователност и структурен процес, обхващащ:

- опознаване на риска (установяване потенциала на риска);
- оценяване на риска (разработване на политика на риска на основата на рисковата дейност на предприемачеството);
- регулиране на риска (стратегия, мероприятия);
- контрол на риска.¹⁰

От гледна точка на уязвимостта на бизнеса от предприемачески рискове в условията на пазарното стопанство все по-често фирмите приемат постановката, че проблемите свързани с преодоляването на отрицателните последици от тях, могат да се поставят на професионална основа, т.е. рискът може да бъде професионално управляван.

В този аспект концепцията за *приемлив риск* ориентира стопанския ръководител към съзнателно, рационално предлагане на препоръки за деловата активност и регулиране на предприемаческия риск – в противодействие на авантюристичното, безотговорно отношение към него.

Първо, рискът не е статистическа характеристика, а управляем параметър, върху чието равнище може и е необходимо да се оказва въздействие.

Второ, доколкото такова въздействие е насочено към “опознат” риск, необходимо е същият да бъде анализиран, т.е. да бъдат разкрити и идентифицирани факторите на риска, да се оценят последициите от тяхното проявление и т.н.

Трето, за правилното отчитане на риска във фирмата трябва да различаваме “стартово” и “финално” равнище на риска. На базата на извършване на необходимите процедури за неговата оценка е нужно да

⁹ Auchen, Ch., J. Gabathuler. Цит. съч., с. 5.

¹⁰ Auchen Ch., J. Gabathuler. Цит. съч., с. 7.

разработи комплекс от мероприятия за смекчаване или неутрализиране на отрицателните последици при проявление факторите на риска.

За целите на изследването ще приемем формулировката за управление на риска (*Risk Management*), която е застъпена в специализираната литература и го разглежда най-общо като **съвкупност от методи, подходи и мероприятия, позволяващи в определена степен да се прогнозира настъпването на рискови събития и да се предприемат мерки за изключване или понижаване на отрицателните последици от тези събития.**¹¹

В този контекст можем да приемем, че то е специфична сфера на икономическа дейност, изискваща задълбочени знания в областта на стопанския анализ, методи за оптимизиране на стопанските решения, застрахователното дело, бизнес-психология и т.н.

Основните, нека ги наречем, прагматични принципи на управление на риска, изведени от сложната стопанска практика, ще сведем до следните:

- неприемане на риск, по-висок от собствения капитал;
- анализиране последициите от риска;
- да не се рискува “голямото” за сметка на “малкото”.

Посочените принципи дават възможност да формулираме основните насоки и подходи при управлението на риска: **неговото оценяване, регулиране (избягване, понижаване на степента и приемане на риска) и контрол.**

Прекалено тривиално звучи твърдението, че опознаването на риска формира базиса на оценката на риска, респ. на неговото регулиране и контрол, но въпреки това в стопанската практика масово възникват редица затруднения именно в това направление. Една от основните причини е не само наличието на голям брой стопански рискове, но взаимовръзката между тях, при което всеки риск има определена “тежест”. Наличието на подобна сложна картина дава възможност сполучливо да приложим теорията на *портфолио на рисковете*, т.е. да отразим структурата, вкл. и корелационни връзки между отделните видове рискове. Подобно структуриране на рисковете – “матрица на рисковете”¹² е приложимо и полезно в две направления – от една страна, спомага за опознаване на рисковете, а от друга, изяснява взаимозависимостта между тях.

В рамките на *оценяването на риска*, се оценява неговият мащаб, и същевременно същият се анализира. Наличието на тези възможности позволява да се предвиди величината на разходите за предприет риск. Същевременно, когато проявлението на риска е оценено, е налице и възможност за класифициране на неговата важност (относителна тежест) и съответно регулиране на параметрите му, т.е. налице са елементи на управлението на риска.

Регулирането на риска представлява съвкупност от няколко дейности (операции), насочени към въздействия върху него с цел постигане на

¹¹ Вж. Уткин, Э. А. Цит. съч.; Merbecks, A. Цит. съч.; Bruehwiler, B. Risk management, eine Aufgabe der Unternehmensführung. Bern, 1980; Albrecht, P., M. Raimond. Modelle, Methoden, Anwendungen. Stuttgart, Schaffer-Poerschel, 2002; Gaertner, F., M. Haller, J. Herrmann. Risiko – Management. Wiesbaden, Betriebswirtschaftl. Verl., Gabler, 1986 (Shriften zur Unternehmensführung), 1986.

¹² Auchen, Ch., J. Цит. съч., с. 9.

определени параметри, позволяващи реализацията на основните и специфичните цели на предприемаческата дейност. Основната проблематиката при регулирането е свързана с:

- трансфериране на риска;
- редуциране;
- заобикаляне (избягване);
- осъзнато приемане.¹³

Трансфер на риск е налице винаги, когато той не може да се избегне, но същевременно съществува желание за неговото избягване. В реалната стопанска практика трансферът на предприемаческия риск е необходимо да се разглежда като съвкупност от конкретни действия, свързани с *понижаване степенята на риска* и предполагащи намаляване на вероятността и обема на загубите при реализирането на предприемаческата дейност. В този аспект застраховането в смисъл на подписано споразумение със застрахователно дружество може да се разглежда и служи за трансфериране на риска.

Пазарната логика и предприемаческата философия, ясно показват, че усилията при управлението на предприемаческия риск трябва да бъдат насочени именно в това направление.

Редуцирането на риска винаги е свързано с предвидими и непредвидими разходи. Подходящ пример за редукция на риска са системите за контрол и сигурност в различни направления – против природни бедствия и злополуки със здравословни щети и др.

Избягването (заобикалянето) на риска може да разглеждаме като негативна форма на неговото регулиране. При това е възможно изгубване на всички шансове за определени действия и/или инвестиции.

В условията на пазарната икономика, *избягването на риска* означава отказ от реализацията на определен проект или други конкретни финансови и производствени действия.

Подобно решение е подходящо само в случаите на несъответствие с посочените вече принципи на управление – доказано равнище на вероятните загуби, по-високи от собствения капитал или значително превишаващи очакваната печалба. Този принцип позволява да избегнем напълно неопределеността и възможните загуби, но заедно с това означава и пълен отказ от потенциална печалба.

Доколкото принципите на пазарното стопанство и мотивацията на предприемаческата дейност се основават на стремеж към получаване на определена печалба и нейното максимизиране, подобен подход не само не е подходящ, но дори противоречи на философията на пазарната икономика.

Същевременно отказът от даден вид риск може да доведе до появата на друг вид от съществуващите стопански рискове.

Приемането на риск или на част от него в предприемаческата дейност, е поемане на отговорност в определена степен. В този конкретен случай предприемачът взема управленско решение за покриване на възможните загуби със собствени или привлечени средства.

¹³ Пак там.

Принципи и подходи в управлението на предприемаческия риск

Постигането на заложените цели и задачи при управлението на риска изисква формиране на определен подход за неговото отстраняване и минимизиране. За да бъде ефективен този подход, е необходимо да включим: оценка, избор и обосновка на пределно допустимия риск; методи за понижаване на риска; формиране на варианти на рисково вложение на капитала; оценка на тяхната оптималност на основата на очакваната печалба и величината на риска. Ефективността на управленската дейност изисква подробен анализ и оптимизиране на всяка от тези насоки.

От практико-приложен и теоритичен аспект най-голям интерес представляват мерките за отстраняване, ограничаване обхвата и минимизиране на риска. За да се постигнат тези цели, трябва да се насочим към реализирането на следните етапи, които разкриват и последователността на действията.

- оценка на приемливостта на равнището на риска;
- оценка на възможностите за понижаване или увеличаване на риска;
- избор на методи за понижаване на риска;
- оценка на целесъобразността при избор на варианти за понижаване (увеличение) на предприемаческия риск.

Многообразието от показатели, посредством които се осъществява количествената оценка, поражда и многообразие на скали на риска, които са своеобразна препоръка за приемливостта на едно или друго негово оценяване. На основата на обобщените резултати от изследванията в стопанската практика в теорията често се привежда емпирическата скала на величината на риска, показана на табл. 1).¹⁴ Съгласно тази скала, даден предприемач би могъл да приеме или да не приеме определен рисков проект в зависимост от конкретните величини на риска.

Първите три степени от таблицата съответстват на "нормален", "разумен риск", при който се препоръчва приемането на нормалните предприемачески решения.

Таблица 1

| № | Величина на риска | Степен (ниво) |
|---|-------------------|---------------|
| 1 | 0,0-0,1 | Минимална |
| 2 | 0,1-0,3 | Ниска |
| 3 | 0,3-0,4 | Средна |
| 4 | 0,4-0,6 | Висока |
| 5 | 0,6-0,8 | Максимална |
| 6 | 0,8-1,0 | Критическа |

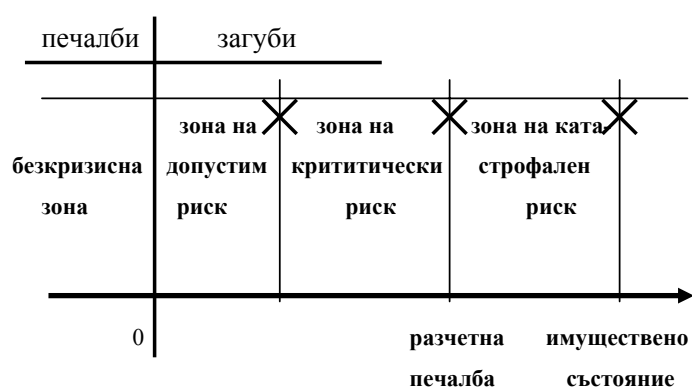
Приемането на решения с по-висок риск са допустими единствено в случай, че настъпващите негативни последици не довеждат фирмата до фалит.

¹⁴ Уткин, Э. А. Цит. съч., с. 48.

Много често поради съществуващи затруднения за определяне на числови величини, рискът е обвързан не с количествени стойности, а с описателни характеристики от гледна точка на очакваните загуби, които се посочват като приемливи за управленски решения, съдържащи риск. Разбира се, подобно оценяване съдържа значителен субективизъм и респ. опасност от разминаване между заложените крайни параметри на проекта и реално постигнатите.

За реалната предприемаческа практика подходящ модел за оценка на риска е построяването на “крива на вероятностите”. Поради сложността и обстоятелствата на подобна задача за стопанската практика ограничителните условия могат да се сведат само до определен кръг и рискът да се оценява по определени показатели. За по-голяма яснота ще разгледаме някои от главните показатели на риска. За тази цел ще използваме постановката на Уткин¹⁵, в която са разграничени основните области или *зони на риск* от гледна точка на размера на допустимите загуби. При тези градации на риска възможните загуби могат да се определят на основата на следните условни зони (фиг. 1).

Фигура 1



Характеристиките на основните зони са отразени в техните наименования и разкриват съществуващата връзка между риска и крайните стопански резултати.

Безрискова зона – не се очакват загуби от предприемаческата дейност. Оценката на величината на загубите може да се разглежда и от гледна точка на величината на получаваната печалба, т.е. не съществува риск от загуба на печалба.

Зона на допустим риск – предприемаческата дейност се развива и функционира при спазване на критерия за икономическа целесъобразност, т.е. възможните загуби са значително по-малки от получаваната печалба. Интерес представлява въпросът за границата на тази зона. Възможно ли е тя да се фиксира точно и прецизно? Границата на зоната на допустим риск

¹⁵ Пак там.

съответства на това равнище на загуби, което е равно на разчетната печалба, получена от предприемаческата дейност. Знаем, че всяка предприемаческа дейност, независимо от нейния характер и естество, се развива в условия на неопределеност и риск. От тази гледна точка във всеки етап от развитието ѝ може да се постигне по-висок риск или по-голяма печалба, т.е. да се навлезе или да не се навлезе в следващата рискована зона.

Зона на критичен риск – величината на риска превишава тази на очакваната печалба. Налице е вероятност евентуалната загуба да достигне величини, непозволяващи възвръщането на направените производствени разходи. Реализираната предприемаческа дейност не само че не води до печалба, а дори са налице абсолютни загуби от нея. От гледна точка на микроикономическата теория предприемачът е поставен пред дилемата дали да продължи своята дейност, или да я преустанови. В случай, че разходите надхвърлят приходите, а самите приходи от своя страна са по-ниски и не покриват променливите разходи, фирмата трябва да преустанови дейността, за да реализира по-малко загуби.

Зона на катастрофален риск – обхваща възможните загуби, при които величината на загубата е съизмерима с капитала на фирмата. Фирма или предприемач, функциониращ в тази зона, е обречена фалит и несъстоятелност.

Посоченото съдържание на отделните зони позволява да направим следния извод, свързан с динамиката и величината на риска и функционирането на фирмата. Ако приемем, че всяка предприемаческа дейност е целенасочена човешка дейност, подчинена в една или друга степен на рационално икономическо поведение, преследваща максимум печалба и минимум загуби, можем да твърдим, че в реалната стопанска практика предприемаческата дейност се развива в зоната на допустимия риск и по-рядко в зоната на критичния риск. Неизвестността и неопределеността в развитието на стопанската конюнктура, особено в етапа на стопански преход, в който се намира нашата страна, прави малко вероятно наличието на безкризисната зона, докато дори и ограниченото познаване и въздействие върху факторите, детерминиращи риска, почти изключва зоната на катастрофалния риск. Разбира се, подобно твърдение не трябва да се абсолютизира, но същевременно не бива и по презумпция да се изключва. Най-често предприемаческата дейност, в т. ч. и инвестиционната, попадат в една от двете крайни рискови зони поради въздействието на външни за фирмата фактори – икономически, политически или природни.

Анализът на зоните на риск разкрива тясна връзка между величината на риска, печалбата и загубата за предприемача, но не определя как се формира и представя тази зависимост. Значително по-голяма яснота придава *кривата на разпределение на вероятните загуби*.

В пазарната икономика загубата и печалбата са обективно присъщи на всяка предприемаческа дейност и се проявяват – едната или другата, в зависимост от това какви фактори и с какъв интензитет въздействат върху извършваните дейности. Установяването на вида и особеностите на кривата на вероятните загуби изисква построяване първоначално на кривата на другата производна и случайна величина – печалбата.

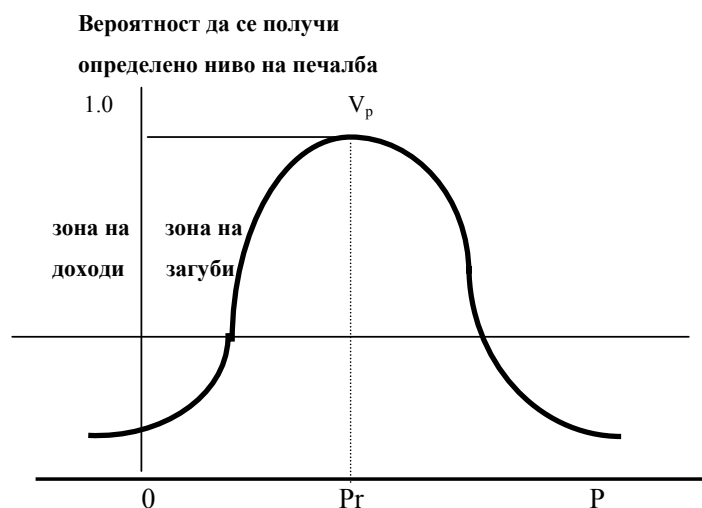
Ако изразим графично тази зависимост ще получим т. нар. *крива на разпределение на вероятния размер на печалбата*¹⁶ (вж. фиг. 2).

Построяването на кривата изисква следните ограничителни условия:

а) приемаме, че най-вероятно получената печалба P ще е равна на разчетната величина на печалбата Pr . Вероятността V_p да се получи такава максимална печалба може да се смята за математически очаквана печалба. Вероятността да се получи по-голяма или по-малка печалба от разчетната е разположена съответно вляво и вдясно на самата крива;

б) пропуснатите (изгубените) печалби се приемат за намаляващи в сравнение с разчетната величина Pr . Ако реалната печалба е равна на величината на прогнозираната печалба, то пропуснатата печалба ще бъде равна на разликата между разчетната и прогнозираната – $(Pr - P)$.

Фигура 2



На основата на кривата на вероятностите на получаваните печалби се построява и *кривата на вероятните загуби*. Самият факт, че е налице зависимост от между вероятните приходи и загуби на фирмата, ни дава основание да определим тази крива и като *крива на риска*¹⁷ (вж. фиг. 3).

Построяването на кривата се осъществява чрез фиксирането на няколко характерни точки, свързани със зоните на риска.

Анализът на тази крива има както теоритично, така и практическо значение за риск-мениджмънта.

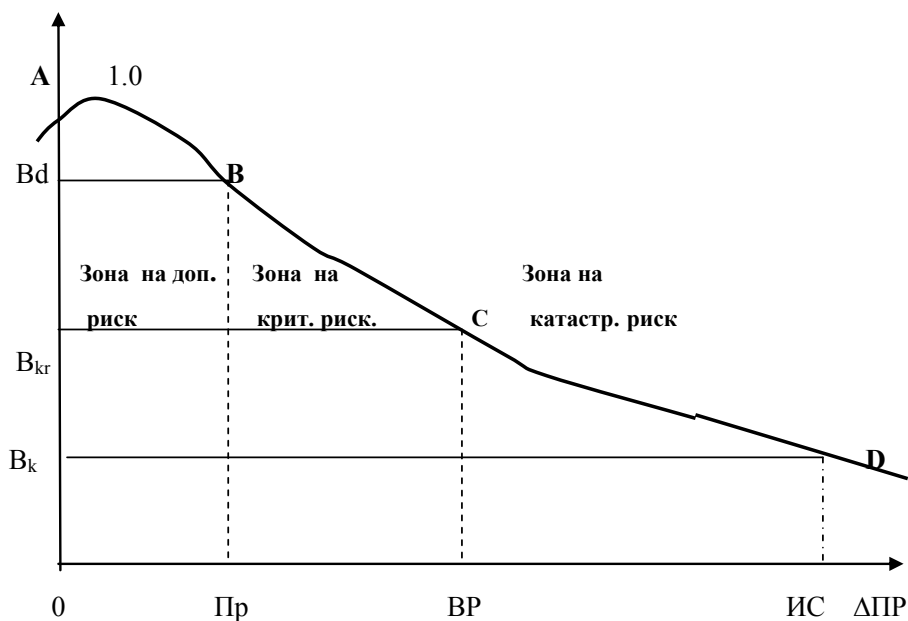
В точка А, която е разположена върху нулевото начало на координатната система, е налице вероятност за нулева загуба на печалба, т.е. фирмата ще реализира заложената проектна печалба. В действителност

¹⁶ Вж. Кошечкин, С. А. Концепция риска инвестиционного проекта. М., 1999.

¹⁷ Пак там.

това е началната точка на зоната на допустимия риск. Всяка точка, разположена вляво от т. А разкрива нарастване на допустимия риск.

Фигура 3



В точка В е налице вероятността загубата да е равна на очакваната печалба, но както вече знаем, това е ограничителната величина, определяща дясната граница на зоната на допустимия риск и началото на зоната на критичния риск.

Точките С и D разкриват случаите, когато загубите са равни съответно на разчетната печалба и на величината на капитала на фирмата. Това по същество са рамките на зоните на критичния и на катастрофалния риск.

В процеса на приемане на инвестиционно решение от гледна точка на допустимостта и целесъобразността на риска от съществено значение за предприемача е определянето не само на наличието на загуба, а преди всичко – на вероятността тази загуба да не надхвърля дадено равнище. Подобна трактовка е не само допустима, тя е преди всичко необходима, ако изхождаме от факта, че на всяка предприемаческа дейност е присъщ риск за определено равнище на загуби. В действителност величината на загубата формира тази на риска, степента на надеждност. Връзката, отношението между загуба и риск е същата, каквато е между категориите риск и сигурност (надеждност).

В реалните икономически условия всеки предприемач, всеки инвеститор е склонен да приеме определен риск и съответно определено равнище на загуби в своята дейност, като същевременно би предпочел всяка по-ниска величина на печалба, но не и по-високо равнище на загуби. На тази

основа трябва да търсим и практическата приложимост на кривата на риска (на вероятността от определена загуба). Построяването на тази крива или дори само на отделните критически точки дава достатъчно информация за всеки инвеститор да приеме решение за развитие на дейността си в по-ефективни параметри. Получената информация в случая е необходима, но не е достатъчна. Търсенето на по-прецизни и ефективни решения изисква не само да разкрием точките, на допустимия или критичния риск, но и да установим пределните величини, които тези показатели не трябва да преминават. За целта можем да обозначим пределните величини на вероятното възникване на допустимия, критичния и катастрофалния риск съответно със символите R_d , R_{kr} и R_k . Величината на тези показатели се формира от теорията за предприемаческия риск, но поради субективния характер на мениджърския труд предприемачите много често сами фиксират параметрите на допустимия от тях риск – $R_d = 0.1$; $R_{kr} = 0,01$; $R_k = 0,001$.

На базата на досегашната информация за критериите за предприемаческия риск можем да формулираме и общите условия за вземане на решение във фирмата, а именно:¹⁸

- Показателят за допустимия риск не трябва да превишава неговата пределна величина.
- Показателят за критичния риск трябва да бъде по-нисък от пределната му величина.
- Показателят за катастрофалния риск не трябва да е по-висок от пределната си величина.

Същественото при оценката на предприемаческия риск в умението да се построи крива на възможните загуби и да се обвърже със съответните зони на конкретните видове риск. В бизнес-практиката можем да използваме следните способности за построяване на тази крива:

- *Статистически способ.* Основава се на статистически данни за получени загуби при аналогични случаи на предприемаческата дейност. Достоверността на получените резултати зависи в максимална степен от величината на статистическия масив, който е подложен на обработка и анализ.
- *Експертен метод.* Акцентът се поставя върху оценките и препоръките на отделни специалисти – експерти от фирмата или извън нея, за вероятните рискове и свързаните с тях загуби.
- *Разчетно-аналитичен способ.* Построява се кривата на вероятностите за постигане на печалба или загуба от предприемаческата дейност на основата на редица теоретични постановки и правила.

Сложният характер на определяне конкретните величини на риска и вероятните загуби ограничава в значителна степен приложението на този способ в реалния инвестиционен процес.

Успех в стопанската практика биха имали предимно теориите за застрахователния риск и игралния риск. Елементи от теорията на игрите са сравнително широко разпространени във всички видове предприемачески

¹⁸ Литовский, А. М. Финансовый менеджмент. Киев, 1997.

риск, но самите приложни математически методи за анализ и оценка на финансовия риск все още нямат достатъчно приложение.

По-пълното опознаването на проблемите на риска, с които се сблъсква всеки един предприемач и инвеститор в условията на пазарното стопанство, както и целите за повишаване ефективността на управлението на този риск, изискват значително по-широко прилагане на механизмите и практическите подходи за понижаване величината на предприемаческия риск, а не неговото избягване. Стопанската действителност и необходимостта от вземане на управленски решения винаги се съпровождат от определено равнище на предприемачески риск. Постигането на по-обосновани и ефективни решения в бизнеса изисква предварително запознаване с възможните варианти на риска, с неговите параметри. Вземането на решение в ситуация на случайни, непредвидими обстоятелства закономерно изисква установяване на вероятностите от риск и загуби.

Независимо от степента на зрялост на пазарното стопанство щетите от разнообразните видове стопански рискове дават своето негативно отражение върху социално-икономическия потенциал на страната. Минимизирането и евентуалното преодоляване на “набора” от рискове на макро- или микро равнище са съществена част от дейността на стопанските субекти. Особено важен е процесът на минимизиране на предприемаческия риск и насочването на социално-икономическите процеси в необходимото направление, придаване на необходимия динамизъм и структура в дейността на фирмата за реализиране на заложените предприемачески цели и на конкурентоспособност.

Използвана литература:

1. Адамов, В. и колектив. Инвестиции. В. Търново, Абагар, 1999.
2. Бек, У., Световното рисково общество. С., Обсидиан, 2000.
3. Бродский, М., Г. М. Бродский. Инвестиционное консультирование. Санкт Петербург, 1999.
4. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений, пер. с англ. М, 1996.
5. Воронов, К. Показатели оценки роста инвестиционного проекта.
6. Ван Хорн, Дж. Основы управления финансами. пер. с англ. М., Финансы и статистика, 1997.
7. Игошин, Н. В. Инвестиции. М., 2000.
8. Кошечкин, С. А. Концепция риска инвестиционного проекта. М., 1999.
9. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. М., 1997.
10. Коломина, М. Сущность и измерение инвестиционных рисков. – Финансы, 1994, N 4.
11. Литовский, А. М. Финансовый менеджмент. Киев, 1997.
12. Лытнев, О. Курс лекций “Основы финансового менеджмента”. М., 1996.
13. Недосекин, Н., К. Воронов. Новый показатель оценки риска инвестиции, М. 1999.
14. Минев, Д. Рациональность, справедливость и развитие. С., 2000.
15. Савчук, В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов. 1998., М.
16. Управление на инвестиционни портфейли. превод от англ. С., 1995.
17. Уткин, Э. А. Риск-менеджмент., М., ЭКМОС, 1998.
18. Шарп, У. Ф., Дж. Бейли, Александер Г. Инвестиции, пер. с англ. М., ИНФРАМ, 1997.
19. Четыркин, Е. Н. Финансовый анализ производственных инвестиций. М. 1998.
20. Albret, P., R. Mauer. Investment-Risikomanagement. Modelle, Methoden, Anwendungen. Stuttgart, Scheaeffer-Poeschel, 2002.

21. Bruehwiler, B. Risk Management, eine Aufgabe der Unternehmensfuehrung. Bern, 1980 (Schriftenreihe des Instituts fuer betriebswirtschaftliche Forschung an der Universitaet Zurich).
22. Fuchs, H. J. Risikomanagement als Element der strategischen Unternehmensfuehrung. Ein Ansatz von WEDIT, Deoitte & Touche, 2000.
23. Knight, F. H. Uncertainty and Profit. New York, Schaffner and Marx, 1921, p. 233-245.
24. Gaertner, F. E., Haller, M., Herrmann, J. Risiko-Management, Wiesbaden, Betriebswirtschaftl. Verl., Gabler (Schriften zur Unternehmensfuehrung), 1986.
25. Merbecks, A. Uwe Stegemann, Riskmanagement, Mck Wissen, 2002.
26. Taming uncertainty: Risk management for the enterprise
www.pwc.com/images/gh/eng/fs_072704eiurisk.

НЯКОИ ПРОБЛЕМИ НА ФИНАНСИРАНЕТО НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО ПРОСТРАНСТВО

*В трети брой на "Икономически изследвания" от 2002г. сме обосновали три предположения(хипотези), които най-общо утвърждават, че в условията на информационна асиметрия малките и средните предприятия (МСП)² са засегнати в относително по-висока степен от проблемите на финансирането. Освен това според една от тях, съществува обратнопропорционална зависимост между факторите "възраст" и "размер" на предприятията и степента на проявление на проблемите, докато въздействието на фактора "темпове растеж" се смята за противоречиво. В тази разработка са доказани предположения що се отнася до компаниите от страните- членки на Европейското икономическо пространство (ЕИП). Анализирани са едновременно въздействие на факторите: "възраст", "размер" и "темпове на растеж" върху проблемите на стартиращите и високотехнологичните предприятия, както и върху проблемите на малките износители.
JEL: D82, G14*

В това изследване си поставя *чисто научната цел да се проверят твърденията на въпросните хипотези* що се отнася до финансирането на малките компании в ЕИП с неговия състав до 01.05.2004г. Интересът ни към споменатата общност има и *практическа страна*, свързана с очакваното присъединяване на България към Европейския съюз и респ. към това пространство през 2007г. Отношенията между "старите" страни-членки и групата на новоприетите държави и очакваните нови членове³, са повлияни от редица противоречия, а това изисква *повишено внимание* към развитието на процесите и в напредналите европейски икономики. Подобно внимание, разбира се, не е самоцел и предполага разглеждането на проблемите и в нашата страна, но такъв род анализ е обект на друго наше проучване.

Противоречията между условно обособените две групи държави са повлияни най-общо от значителните разлики в равнищата на икономическото

¹ Орлин Тодоров е гл. ас. в катедра 'МИО' на Икономическия университет във Варна. Занимава се с изучаване проблемите на малките и средните предприятия (МСП). През 2003г. издава монография озаглавена: "Проблеми на финансирането на малките и средни предприятия в страните от Европейското икономическо пространство и България", ISBN 954-449-170-8, СТЕНО, Варна, 2003г.

² За целите на анализа под понятието "малки и средни предприятия" ще ползваме предимно препоръките на Европейската комисия, които се приемат в изследваните европейски страни. Според препоръките към въпросната категория се отнасят предприятия, които наемат по-малко от 250 човека и чийто годишен оборот не надвишава 50 млн. евро и годишното балансово число не превишаващо 43 млн. евро.

³ Под "очаквани нови членове" се разбират България и Румъния.

развитие на страните и от степента на конкурентоспособност на техните икономики. Според данни на Европейския парламент например, БВП на човек от населението в групата на новоприсъединените държави и очакваните нови членове е 45% от средния показател за ЕИП в състава на общността до май 2004г., като показателят за България е 25%.⁴ Между 2-2.5 пъти е по-ниска и средната производителност на труда в новоприсъединените се държави и очакваните нови членове, както и разходите за научно-изследователска и развойна дейност, изчислени като процент от БВП. Инвестициите на венчърни капитали в “старите” страни, насочени за развитието на нови и високотехнологични производства, надвишават около 8 пъти средния размер на инвестициите в групата на новоприсъединените и очакваните нови членове, като разликата между някои икономики достигат значителни размери. Така, размерът на венчърните инвестиции в Чехия е 0.001% от БВП, докато в Дания е 0.075%, т.е 75 пъти по-висок. През 2002г. износьт на високотехнологични продукти от страните-членки на ЕИП преди разширяването през май 2004г. е около 20% от общия размер на износа, докато сред групата на новоприсъединените се и очакваните нови членове е около 10%.⁵ Във връзка с това, що се отнася до проблемите на финансирането на МСП в страните-членки на ЕИП в неговия състав до 01.05.2004г. и проблемите, които се проявяват по отношение на българските фирми, вероятно съществуват значителни противоречия.⁶ Засега, както споменахме, ще анализираме проблемите в засегнатата група развити европейски държави.

Когато говорим за финансиране на МСП разбираме преди всичко привличането на външни ресурси под формата на кредити и чрез емисията на акции. В анализа не отделяме специално място на финансирането на фирмите посредством облигации и бонове поради относително неголямото значение на тези инструменти за МСП. Данните, които предлагаме, са взети от редица емпирични изследвания на западноевропейски учени от 90-те години на XX век и от началото на този, в които са изследвани проблемите на хиляди компании. Особено внимание е отделено на резултатите, публикувани в специализираните европейските обзори по проблемите на МСП, в които се анализират сведения за 7 800 фирми. Последните публикувани издания са от 2003г.⁷

За да преминем към изпълнението на поставената цел ще припомним някои основни моменти от формулираните в споменатия брой на “Икономически изследвания” хипотези:

Според *Хипотеза 1* след като МСП са засегнати в по- висока степен от явлението информационна асиметрия, би трябвало да се очаква, че и трудностите породени от този фактор, *ще имат по-висока степен на проявление в случаите на финансиране на малки компании*. По-конкретно

⁴ Task Force Enlargement, Statistical Annex, April 2003, DG for Research, European Parliament, стр.4 и European Union Enlargement: Economic Consequences and Perspectives for the European Union, Center for European Integration Studies, University of Bonn, 2003.

⁵ Виж: <http://europa.eu.int/comm/eurostat>. Eurostat, March 2004.

⁶ По-подробно вж. Тодоров, О. Проблеми на финансирането на малките и средни предприятия в страните от Европейското икономическо пространство и България. – монография, СТЕНО, Варна, 2003г.

⁷ Последните към юли 2005г.

става въпрос за това, че МСП срещат по-големи ограничения при заемането на средства от банките отколкото големите компании; че разчитат в по-малка степен на финансиране чрез емисията на акции; и че теорията за приоритетите във финансирането на Майърс и Мелъф се проявява в по-висока степен по отношение на МСП отколкото при големите бизнес-единици. Това на практика означава, че тези предприятия разчитат в повече, отколкото големите, на финансиране от собствени средства и в по-малко на привличане на ресурси чрез емисията на акции в сравнение с големите фирми.

Твърденията на *Хипотеза 2* са, че след като, от една страна, в условията на информационна асиметрия инвеститорите не са в състояние да определят степента на риск на всеки един от предлаганите за финансиране проекти и оценяват риска, характеризиращ групата от заематели⁸, а от друга, след като секторът на дребния бизнес се характеризира с относително по-голям риск⁹, то би трябвало в случая да намират по-висока степен на приложение теорията за предпочитанията към ликвидност¹⁰ и теориите, обуславящи зависимостта между лихвения процент и риска.¹¹ Или инвестициите в МСП би трябвало да са предимно краткосрочни, а цената на кредита, по които тези предприятия заемат средства от банките, да са относително по-високи в сравнение със случаите на финансиране на големи компании.

Според *Третата хипотеза* между възрастта и размера на МСП и степента на въздействие на информационната асиметрия върху тях е налице обратнопропорционална зависимост. Влиянието на фактора "темпове на растеж" се смята за нееднозначно. Следователно, при тези условия, може да се очаква, че между величината на проблемите, стоящи пред представителите на бизнеса и споменатите фактори също има подобни зависимости или между възрастта и размера на фирмите, и трудностите във финансирането са налице обратнопропорционални зависимости, а влиянието на фактора "темпове на растеж" върху проблемите е противоречиво.

⁸ Stiglitz, J. E. and A. Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. – American Economic Review, June 1981, Vol. 73, p. 396.

⁹ Това твърдение бе доказано от автора в публикуваната студия в "Икономически изследвания", 2002, кн. 3.

¹⁰ Според теорията за предпочитанията към ликвидност, в условията на несигурност и риск, инвеститорите предпочитат да инвестират в краткосрочни дългови инструменти, тъй като те са по-високоликвидни. Вж. Jaffee. Dwight M. Money, Banking and Credit, Worth Publishers Inc., N.Y., 1989, p. 181-205.

¹¹ Според хипотезите, нивото на предлагания в договора лихвен процент (R_c) се определя по формулата: $R_c = (R_t - P_d R_d) / P_c$, където R_t е целевата норма на възвращаемост на инвеститора; P_d е вероятността от неизплащане на сумата от длъжника; R_d е нормата на възвращаемост, в случай, че длъжникът не изплати изцяло сумата и P_c е вероятността от изплащане на дълга в пълния му размер. При това $P_c + P_d = 1$. От формулата се вижда, че колкото по-голяма е вероятността сумата на дълга да не бъде изцяло изплатена (P_d) и респективно по-ниска е вероятността от изплащането на заема в пълния му размер (P_c), толкова повече нараства размерът на предлагания в договора лихвен процент R_c . Вж. Jaffee. Dwight M. Money, Banking and Credit, Worth Publishers Inc., N.Y., 1989, p. 281-300.

1. Доказателства за ограничаване на кредитирането и за ограниченията, свързани с изискването за ипотека.

В тази част предстваме доказателства в подкрепа на *първото по ред твърдение на Хипотеза 1*. Освен това търсим аргументи по повод твърденията на *Хипотеза 3*, че проблемите се проявяват в различна степен под влияние на факторите: “възраст”, “размер” и “темпове на растеж” на компаниите. Анализът обхваща и три специфични категории МСП: стартиращи, иновационни и малки износители, като в случая разглеждаме специфични трудности при тяхното финансиране, породени от едновременното действие на трите фактора.

Тезата, че ограничаването на кредитирането е първостепенен и *устойчив* проблем пред МСП се подкрепя от редица учени. Така според изследване на Дейвид Уоткинс и Тони Мортон, в рамките на което са анкетираны 2000 компании в три страни – Великобритания, Германия и Франция, в първите две от тях той е поставен на първо по значение място, а във Франция на второ. Проблемът е от първостепенно значение и според проучване на британския автор Бери Моор, в рамките на което са анкетираны представители на 1800 фирми. В случая представителите на бизнеса са били помолени да оценят по десетобална система важността на препятствията, които срещат. На тези от тях, които са с най-малко значение е трябвало да поставят оценка “0”, а на трудностите с най-голямо – оценка “9”. В резултат, по два основни показателя “достъп до кредити” и “достъп до оувърдрафт”, анкетирани са дали осреднени оценки “5.4”, а за всички останали – пониски. В същото изследване 30 % от интервюираните са оценили достъпа до банкови кредити като изключително важен проблем и 27% са дали същата оценка за достъпа до оувърдрафт¹². В потвърждение на Хипотеза 1 са и резултатите от проучване публикувано в Европейския обзор по проблемите на МСП от 2000г.¹³ Според условията на проучването на фирмите са били посочвани 8 ограничения в тяхната дейност от различни области, които е трябвало да степенуват по важност. Резултатите сочат, че бизнеса от 6 страни определя достъпа до кредити за препятствие от първостепенно значение, фирмите от 7 държави го поставят на второ място, а при 5 от страните проблемът е трети. В същото изследване се предствят и данни, които показват степента на ползване на банкови кредити от страна на МСП.¹⁴ Тези сведения дават непряка информация за процента на компаниите, които не ползват банкови кредити. Според тях, процентът на малките фирми, които заемат средства от финансовите институции е различен, но за преобладаващия брой от случаите той се колебае между 40 и 56%. От това следва, че относителният дял на *неползващите* банково финансиране е между 44% и 60%. До подобни заключения достига и изследването: “Европейски бизнес обзор на Грант Тортън”, публикувано в специален доклад

¹² Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London N.Y., 1994, p.123.

¹³ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p.159.

¹⁴ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p.161.

на Европейския обзор от 2003г. Според него между 50 и 55% от компаниите в страните-членки на ЕИП не ползват кредити.¹⁵ Във връзка с това можем да споменем също и резултатите от подобно изследване на Европейската комисия, обхващащо периода 1999- 2002 г. Там достъпът до финансиране се възприема за основен проблем от 14% от европейските МСП, като се нарежда на второ по значение място след проблема “недостиг на квалифицирана работна ръка”.¹⁶

Що се отнася до *устойчивостта* в проявлението на трудностите в тази област, интерес представляват резултатите от изследването на Бери Моор (вж. табл. 1).

Таблица 1
Значение на ограниченията в достъпа до финансиране на МСП във времето

| Период на функциониране на компанията | Брой на изследваните фирми | Оценка за значимостта на проблема “достъп до кредитиране”* | Оценка за значимостта на проблема “достъп до краткосрочно кредитиране” оувърдрафт |
|---------------------------------------|----------------------------|--|---|
| 2 | 20 | 6.2 | 6.9 |
| 3 | 53 | 6.6 | 5.7 |
| 4 | 91 | 5.6 | 5.8 |
| 5 | 110 | 6.1 | 5.4 |
| 6 | 103 | 5.5 | 5.5 |
| 7 | 97 | 5.4 | 5.2 |
| 8 | 95 | 5.9 | 5.5 |
| 9 | 77 | 6.0 | 5.7 |
| 10 | 87 | 5.3 | 5.0 |
| 11 | 85 | 5.2 | 5.1 |
| 12 | 69 | 5.3 | 5.1 |
| 13 | 76 | 6.0 | 6.1 |
| 14 | 49 | 5.9 | 5.9 |
| 15 | 34 | 4.5 | 4.7 |
| 16 | 42 | 5.0 | 5.4 |
| 17 | 36 | 5.9 | 5.6 |
| 18 | 34 | 5.1 | 5.3 |
| 19 | 39 | 4.3 | 4.4 |
| 20 | 41 | 5.0 | 4.8 |
| 21-50 | 348 | 4.6 | 4.8 |
| 50+ | 210 | 4.4 | 4.5 |

* Оценките за значимостта на проблемите са от “0” до “9”, като “9” е най- високата оценка.
Източник: Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm. Routledge, London. N.Y., 1994, p.125.

От таблицата се вижда, че са изследвани компании на различна “възраст” – между 2 и 50 години. В този смисъл даните са особено ценни, тъй като отразяват състоянието на трудностите по време на различни бизнес-цикли. Небезинтересно е да се отбележи, че стойности на показателя за такъв продължителен период са едва в границите на 2 единици. Освен това прави впечатление, че за сравнително немалък обхват от време (между 2 и 18 години), значението на проблема не е оценявано със стойности по-ниски от 5.

¹⁵ Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report “SMEs and Access to Finance”, European Commission, Belgium, 2003, p. 20.

¹⁶ Observatory of European SMEs, Report, 2002, N 8, European Commission, 2003, p.10.

Продължаваме с анализ на *зависимостта между възрастта, големината и темповете на растеж на фирмите и степента на проблемите*, като по този начин търсим доказателства в подкрепа на твърденията на *Хипотеза 3*. Започваме с разглеждане въздействието на фактора *“възраст”*(период на съществуване на компанията). Във връзка с това полезни са резултатите от изследване на Егелн, Лихт и Щийл върху състоянието на 657 малки компании в Германия. Най-общо емпиричните данни потвърждават предположената обратнопропорционална зависимост между фактора и трудностите. Така 45% от проучените предприятия на възраст между 5 и 10 години срещат сериозни проблеми в областта на финансирането, докато при фирмите с период на съществуване по-голям от 20 години, процентът е едва 16. Известно *противоречие* с твърденията на хипотезата се забелязва при сравняване на резултатите за стартиращия малък бизнес, с период на функциониране по-малък от 5 години, с данните за фирми, които са на пазара между 5 и 10 години. Според сведенията 21% от започващия бизнес оценява достъпа до кредитиране като значим проблем, срещу 45%, що се отнася до споменатите по-възрастни компании. Авторите на изследването обясняват това несъответствие с относително по-широкия кръг от проблеми, стоящи пред компаниите през първите години от тяхната дейност, което от своя страна оказва влияние при определянето на финансирането като “проблем N 1”. Независимо от това обаче процентът на предприятията, които определят трудностите в тази област за едни от най-важните през началните периоди на тяхното функциониране е относително висок – 42% що се отнася до ограничаване на финансирането въобще, 40%, когато става въпрос за привличане на средства чрез акции и 21% при ограничаване на кредитирането.¹⁷

При разглеждане въздействието на фактора *“възраст”* можем да предположим също, че *особено големи трудности среща бизнесът в началото на дейността си*¹⁸. Това се потвърждава от изследване на Бери Моор, проведено под формата на интервю с предствители на 89 стартиращи фирми. Задавани са въпроси от 4 области. Таблица 2 показва колко пъти по време на разговорите е споменаван даден проблем от съответната област и честотата на споменаване на проблемите (% от общия брой).¹⁹ Според резултатите, “достъпът до финансиране” заедно с въпросите на маркетинга е споменаван най-често.

¹⁷ Egelin, J., Licht, G., Steil, F. Firm Foundations and the Role of Financial Constraints. In: Small Business Economics. Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, N 9, 1997, стр. 143-144.

¹⁸ Повечето изследователи отнасят към тази категория фирмите с период на функциониране до 5 г. от основаването им.

¹⁹ Вж. Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm. Routledge, London. N.Y., 1994; и The European Observatory for SMEs, 2000, EIM, The Netherlands, и пр.

Таблица 2

Споменаване на проблема като първостепенен и честота на споменаването за стартиращия бизнес

| Проблемна област | Брой на споменаванията (пъти) | Честота на споменаването(в %) |
|--|-------------------------------|-------------------------------|
| Разработване на продукта и изучаване на пазара | 155 | 16 |
| Достъп до финансиране | 111 | 16 |
| Управление. | 146 | 11 |
| Избор на място за дейността. | 42 | 8 |

Източник: Moore, B., Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms" in Hughes, A. and Storey, D. J. "Finance and the Small Firm", Routledge, London. N.Y., 1994, p.116.

В същото изследване се посочват и основните трудности, които срещат компаниите в началото на дейността си. С най-голямо относително значение са: осигуряването на оборотен капитал (24% от анкетираниите), достъпът до банкови кредити (18%) и достъпът до акционерен капитал(16%).²⁰ Тук можем да споменем и едно от основните заключения на Европейския обзор по проблемите на МСП от 2000г., че *ограничаването на финансирането е най-острият проблем на започващия бизнес*. Средно 22% от тези компании срещат трудности в началото на своята дейност, срещу само 8 % за фирмите с над 20- годишен "стаж". Освен това според обзора 2/3 от бизнеса започва дейността си разчитайки единствено (т.е. 100%) на собствени източници за финансиране.²¹ Интерес предствалват резултатите от изследване на Бенк оф Ингланнд, които показват, че в 60% от случаите предприятията са започнали дейността си, разчитайки единствено на собствени финансови ресурси.²² Подобни изводи се срещат и в споменатото изследване "Европейски бизнес обзор на Грант Тортън", част от резултатите на което са публикувани в специален доклад на Европейския обзор от 2003г. Според него "проблемът с достъпа до финансиране е с относително най-голямо значение за проходащото дребно предприемачество".²³ Трудностите, които срещат стартиращите компании са анализирани широко и от авторитетни автори като Стори, Самуелс, Хюз, Коулинг и др., като основните изводи се свеждат до подчертаване на изключителната важност на проблема и дори се правят предположения за пазарни провали.²⁴

Срещаме и редица доказателства в подкрепа на тезата за *обратнопропорционалната зависимост между ограниченията в*

²⁰ Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, p. 117.

²¹ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p.164.

²² Finance for the Small Firms – An Eighth Report, Bank of England, March, 2001, p. 27.

²³ Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report, SMEs and Access to Finance, European Commission, Belgium, 2003, p. 89.

²⁴ Storey, D. Understanding the Small Firm, Routledge, London, 1994, pp.204-296; Cowling, M., Samuels, J. and Sugden, R. Small Firms and Clearing Banks, Research Centre for Industrial Strategy, University of Birmingham, England, 1996; Stanworth J., Gray, C. Bolton 20 Years On – Small Firms in the 1990s. Paul Chapman, London, 1991.

кредитирането и размера на компаниите.²⁵ Необходимо да се отбележи, че това предположение на Хипотеза 3 се свързва и с твърдението на Хипотеза 1, според което проблемите се проявяват по- остро при сектора на малките фирми въобще. В случая обаче търсим доказателства за наличието на *пропорционалност* между фактора и степента на проявление на трудностите. В подкрепа на предположението в табл. 3 представяме данни, от които се вижда, че с нарастване размера на предприятията, относителното значение на проблема намалява.

Таблица 3
Ограничаване на достъпа до кредитиране в зависимост от размера на компаниите (ЕИП и Швейцария)

| Размер на фирмите според броя на заетите | Степен на важност на ограничението* | % от фирмите, които оценяват достъпа до финансиране като най- важен | % от фирмите, които са посочили друг проблем като най- важен | Относително значение на проблема в% |
|--|-------------------------------------|---|--|-------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5=(3)/(3+4) |
| 0 заети | 1 | 16 | 55 | 23 |
| 1-9 | 2 | 12 | 68 | 15 |
| 10-49 | 3 | 14 | 69 | 17 |
| 50- 249 | 3 | 8 | 77 | 10 |

* Степените на значимост са оценени според скала с показатели от 1 до 8, като проблем с най-голямо значение е оценяван с 1-ца, проблем на 2-ро по значение място с "2" и т.н.

Източник: The European Observatory for SMEs . Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p. 160.

От колони 1 и 2 на таблицата се вижда, че от ограниченията в кредитирането в най- голяма степен са засегнати най- малките компании, тези с нулев нает персонал. С увеличаване на размера на фирмите- от 1 до 9 заети, от 1 до 49 и т.н., относителното значение на проблема постепенно намалява. Подобна зависимост се проявява и по отношение на показателя степен на важност на препятствието (колона 5). Доказателства в тази връзка се срещат и в изследването на Юрген Егелн, Георг Лихт и Фабиан Щийл. Представените в него данните потвърждават негативна и пропорционална зависимост между степента на проявление на проблемите и размера на компаниите. Така, 23% от най-малките фирми срещат трудности при получаването на банкови заеми, докато при предприятията с брой на персонала до 250 души процентът е 16, а при най-големите – 14%.²⁶ До подобни заключения стига и специален доклад на Европейската комисия по проблемите на финансирането на МСП от 2003г., според който между проблемите на финансирането и размера на фирмите проличава определена негативна зависимост.²⁷

Срещаме и редица данни, които потвърждават едно от предположенията на Хипотеза 3 за *противоречивия* характер на въздействие на фактора "*темпове на растеж*" върху проблемите. Във връзка с това,

²⁵ Критерият за оценка на "размера" или "големината" на компаниите в студията е броят на заетите.

²⁶ Egelin, J., Licht, G.,Steil, F. Firm Foundations and the Role of Financial Constraints. In: Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, N 9, 1997, p. 143.

²⁷ Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report "SMEs and Access to Finance", European Commission, Belgium, 2003, p. 21.

според изследването на Бери Моор, нуждите на бизнеса от кредитиране *нарастват пропорционално на темповете на тяхното развитие*. Например според данните 19% от компаниите с нулеви темпове на разрастване на дейността изпитват недостиг от заемани средства, сред растящите с ниски темпове – 22%, а сред тези, които се отличават с най-високи темпове на развитие – 52%²⁸. От друга страна в условията на информационна асиметрия, по-високите темпове на растеж представляват сериозен рисков фактор, който ограничава предоставянето на средства от страна на банките. Това се потвърждава от изследване на Европейския обзор по проблемите на МСП от 2000г., според което сред фирмите с относително високи темпове на развитие само 40% ползват кредити, докато сред компаниите с доказани по-ниски, но за сметка на това по-устойчиви темпове – 50%.²⁹

От гледна точка на анализа на *едновременното* въздействие на факторите “възраст”, “големина” и “темпове на растеж” върху проблемите на кредитирането, интерес представляват различни категории малки фирми, каквито например са иновационните и малките износители. *Иновационният бизнес* може да бъде оприличен донякъде на стартиращите предприятия, тъй като реализираните от него проекти са съпроводени често от по-високи степени на несигурност и риск. Високотехнологичният бизнес се отличава и с високи темпове на растеж. Във връзка с това можем да предположим, че *иновационните компании срещат относително по-големи препятствия при привличането на финансови ресурси* в сравнение с общия случай. Такова предположение понякога среща подкрепа, а в други случаи – не. Според Моор например не съществуват значителни разлики по отношение на достъпа до финансови средства между конвенционалния и високотехнологичния сектори.³⁰ Данните на европейските обзори подкрепят тезата, че високотехнологичният бизнес среща относително по-големи затруднения във финансирането; 16% от фирмите определят проблема като съществен срещу 8% за фирмите от конвенционалния сектор.³¹ Твърдението на европейските обзори се потвърждават изводите от изследване на Олофсон и Линдстрьом върху проблемите на малкия бизнес в Швеция. Според тези автори, “достъпът до кредити на иновационния сектор е значително затруднен”.³²

Изследването на Моор обаче предлага много интересни данни, с помощта на които се сравняват проблемите на *бързорастящите иновационни предприятия* и развиващите се с високи темпове

²⁸ Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, p. 117.

²⁹ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p. 163.

³⁰ Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, p. 122.

³¹ Вж. The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p.153. и Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report “SMEs and Access to Finance”, European Commission, Belgium, 2003, p. 21.

³² Авторите изследват проблемите на 545 шведски компании. Резултатите от изследването са поместени в The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, с. 169.

конвенционални фирми. От поместения там емпиричен материал може да се направи извода, че в този случай *проблемите на иновационния сектор качествено се отличават от тези на конвенционалния*. Например за двата вида показатели: “достъп до финансиране” и “достъп до кредити”, процентът на засегнатите фирми от конвенционалния сектор е съответно 26 и 33, а при високотехнологичния сектор – величините са много по-високи: 37 и 57%.³³ Ако се има предвид, че бързорастящите малки предприятия срещат значителни трудности по отношение на достъпа им до финансиране и се вземат предвид данните на Моор, може да се стигне до заключението, че *проблемите, свързани с кредитирането, които стоят пред бързорастящия иновационен бизнес са много големи*.

Особено място по отношение на проблемите, свързани с ограничаване на кредитирането, заемат *малките износители*. Преди всичко трябва да се има предвид, че това са компании, за които са в сила предположенията на *Хипотеза 1*, тъй като те се отнасят до ограничаване финансирането на малките фирми въобще. Твърденията на *Хипотеза 1*, що се отнася до износителите, се потвърждават от изследване на Греъм Бенък и Алън Пийкок, от данните на което се вижда, че ограничаването на кредитирането е проблем с най-голямо относително значение за малките износители – 26.2% от анкетираните. Що се отнася до трудностите в други области, като например липса на опит за осъществяването на маркетингови изследвания, административни препятствия и т.н., то те са с по-ниско относително значение – около 14-15%.³⁴

Според изследването на Бенък и Пийкок, а също и според публикувана от нас статия³⁵, малките износители като група се отличават с някои особености. Първо място, това са компании с относително голям опит-повече от половината от тях започват да оперират на външния пазар след 10-та година от своето учредяване. Второ, една част от тях, т.нар. “активни износители”³⁶, обикновено са големи по размер и основната им цел е да разширяват своята дейност.

Тези изводи ни дават основание да предположим, че в условията на информационна асиметрия *съвкупността на малките износители и особено онези от тях, които активно реализират износни операции, среща по-малко проблеми в областта на кредитирането*. Данни в подкрепа на това предположение намираме в изследване на Руниевич, според което най-малките по размер занимаващи се с износ фирми имат най-много трудности при достъпа до кредитен ресурс – 49%, докато трудностите за сравнително по-големите компании, които се занимават *системно* с износ са относително ниски – 3% от анкетираните.³⁷ То се потвърждава и от заключението на

³³ Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, Таблица 4.12, с. 130.

³⁴ Bannock, G. Peacock, A. Governments and Small Business, Paul Chapman, London, 1989, p. 32.

³⁵ Тодоров, О. Особенности на малките износители по отношение на качествата: възраст, големина и растеж. В: Сборник материали от кръгла маса, посветена на 10-годишнината на катедра МИО, ИУ, 2001, СТЕНО, Варна.

³⁶ Има различни определения за това, кои са “активните износители”. Според Бенък и Пийкок, “активни” са тези износители, които реализират не по- малко от 15% от своя оборо зад граница.

³⁷ Sixth Survey of International Services Provided To Exporters, NCM, 1999, p.46;

специалните доклади на Бенк оф Ингланд, според които не са намерени данни в подкрепа на твърдението, че малките износители срещат значителни трудности в областта на кредитирането.”³⁸

В условията на информационна асиметрия, проблемите на износителите могат да бъдат *по-големи в началото на тяхната дейност*, когато инвеститорите не разполагат с никакви сведения за способностите на компаниите да оперират в международна среда. На този етап “въздържащите се от риск” финансови институции са по-предпазливи в предоставянето на средства. Във връзка с това данни могат да се намерят отново в изследването на Руниевич, в което се твърди, че: “малките износители срещат най-големи трудности, във финансирането в началото на своята дейност дори що се отнася до краткосрочните кредити от типа “оувърдрафт.”³⁹ Анализът на Руниевич се подкрепя и от Бенък, според който: “малките износители успяват да обезпечат непропорционално ниска част от своите потребности в кредитни средства в началото на своята дейност”.⁴⁰

Според Хипотеза 1 в отношенията си с фирмите финансовите институции използват широко *механизма на обезпечението* като инструмент за решаване на проблема с информационната асиметрия. Освен това размерът на изисканото обезпечение може да бъде *твърде висок* за представителите на дребния бизнес. В тази връзка ще припомним, че според Бестър, Стилглиц и Уайс, Бесанко и Тхакор, ипотеката е алтернативен инструмент за решаване на проблема с информационната асиметрия, тъй като подтиква заемателите към въздържащо се от риск поведение (т. нар. “инициращ ефект” на ипотеката), а също решава проблема с негативния подбор, като “оставя” на пазара само тези заематели, чиито проекти се отличават със сравнително по-ниски равнища на риск.⁴¹ За съжаление не намираме достатъчно доказателства в подкрепа на тезата, че обезпечението се използва в по-голяма степен при финансирането на малките компании, отколкото при големите. Същевременно срещаме редица, макар и противоречиви данни, че инструментът се прилага широко в отношенията между финансовите институции и малкия бизнес. Така, според Кош и Хюз, ипотеката е твърде полезен инструмент за оценяване на риска тъй като е по-евтин в сравнение с другите методи за проучване на заемателите и е “най-често използваният начин за оценяване на проектите”.⁴² Според Европейския обзор по проблемите на МСП от 2000г. средно 37% от компаниите предоставят обезпечение като условие за получаването на кредити, а процентът за отделните категории компании е различен. Той е най-нисък при финансирането на стартиращите фирми – 33%; при развитите (зрелите) предприятия – 37%; при иновационните – 36% и при бързоразвиващите се –

³⁸ Smaller Exporters, A Special Report, Bank of England, January, 1999, p.33. и Smaller Exporters, A Special Report, Bank of England, 2002, p.83.

³⁹ Runiewicz, M. “Sixth Survey of International Services Provided To Exporters”, NCM, 2001, pp.13-14.

⁴⁰ Bannock, G. Peacock, A. “Governments and Small Business”, Paul Chapman, London, 1989, стр.32.

⁴¹ Тодоров, О. Въздействие на информационната асиметрия върху финансовите пазари и хипотези за ограничаване на финансирането на малките и средни предприятия. – “Икономически изследвания”, 2002, N 3.

⁴² Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, p. 31.

50%.⁴³ Във връзка с това можем да предположим, че посочените разлики се дължат на факта, че развитите компании, както и иновационните и бързоразвиващите се, ползват в по-голяма степен услугите на финансовите институции, отколкото новосформиралите се предприятия. Широкото използване на ипотеката се потвърждава и от по-нови издания на Европейските обзори от 2002 и 2003 година. Така, според изданието от 2003г., основна причина за отказ от кредитиране при 23% от микро- и 34% от малките фирми е отсъствието на достатъчно обезпечение.⁴⁴ Според Марк Коулинг, Джон Самуелс и Роджър Сугден броят на МСП, от които се изисква обезпечение при кредитиране е по-голям и се колебае в границите на 74 и 93%⁴⁵, а според Кош и Хюз, които цитират изследване на Бинкс върху 3000 компании е по-малък – 18%.⁴⁶ В подкрепа на тезата за относително *по-широкото използване на ипотеката* в случаите на кредитиране на малки компании се обявява “Комитетът Уилсън” от началото на 70-те години във Великобритания, според който те са поставени в неравностойно положение по отношение на големте що се отнася до цената на кредита и размера на изискваното обезпечение.

Сравнително високо е значението на ипотеката за *стартиращия* малък бизнес. Както беше споменато, 33% от новите компаниите, според Европейския обзор от 2000г., предоствят ипотека. Подобни са и изводите на Софи Монигарт и Карол Струйф относно обезпечаването на кредитите на малките фирми в Белгия. Според тяхното изследване от 36 стартиращи предприятия само на две не е било поискано обезпечение като гаранция за предоствянето на кредити.⁴⁷ Подобни данни предлага и проучване на Бенк оф Ингланд, според което 45% от започващите дейност компании във Великобритания предоставят ипотека⁴⁸.

Относно предположението, че *размерите на изисканото обезпечение са твърде високи за бизнеса* намерихме достатъчно доказателства главно в споменатото изследване на Коулинг, Самуелс и Сугден. Според него 22% от компаниите от извадката определят размера на обезпечението като “прекалено висок”.⁴⁹ До подобен извод достигат в изследването си и Бинкс, Енюю и Рийд.⁵⁰ Отново според Коулинг и др. в 56% от случаите размерът на

⁴³ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p. 164.

⁴⁴ European Observatory for SMEs. Eighth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2002, p. 32 и Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report “SMEs and Access to Finance”, European Commission, Belgium, 2003, p. 27.

⁴⁵ Cowling, M., Samuels, J., Sugden, R. Small Firms and Clearing Banks. A Sterile, Uncommunicative and Unimaginative Relationship, Research Centre for Industrial Strategy, University of Birmingham, England, 1996, p. 95.

⁴⁶ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, p. 32.

⁴⁷ Minigart, S; Strujf, C. Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study. In: Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, N 9, 1997, p. 129.

⁴⁸ The Finance of Ethnic Minority Small Firms in the UK, A Special Report of Bank of England, 1999, p. 16.

⁴⁹ Cowling, M., Samuels, J., Sugden, R. Small Firms and Clearing Banks. A Sterile, Uncommunicative and Unimaginative Relationship, Research Centre for Industrial Strategy, University of Birmingham, England, 1996, p. 3.

⁵⁰ Binks, M., Enew, Chr., Reed, G. Banks and Small Businesses: An Interbank Comparison, Report to the Forum of Small Businesses, Knutsford, 1995, p. 85.

изисканото обезпечение е надвишавал този на кредита поне два пъти. Подобни са и споменатите заключения на Европейския обзор от 2003г., които макар и индиректно потвърждават високите равнища на обезпечението, особено за микро- и малките предприятия.⁵¹

2. Доказателства за проявата на проблеми, свързани със структурата на финансиране на фирмите и с равнището на лихвения процент

Предмет на анализ тук е структурата на финансиране на МСП от гледна точка на източниците и срочността на кредитите, а също и въпроси, отнасящи се до размера на лихвения процент. По-конкретно ще бъдат потърсени доказателства в подкрепа на твърденията на *хипотези 1 и 2*, че теорията за приоритетите във финансирането се проявява в *по-висока степен* в случаите на финансирането на МСП и като следствие от това секторът разчита най-вече на собствени средства, на второ място – на кредити и в относително най-малка степен – на привличането на ресурси чрез емисията на акции. Ще бъдат потърсени и данни, които доказват, че малкият бизнес ползва предимно краткосрочни форми на кредитиране, а също, че лихвеният процент, по който представителите на сектора получават заеми, е относително по-висок. Успоредно с разглежданите въпроси са представени сведения в подкрепа на *Хипотеза 3*, че степента на проявление на проблемите се определя от факторите “размер”, “възраст” и “темпове на растеж”. Както и в предходната точка така и тук, анализът е разширен с изследване въздействието на трите фактора върху няколко специфични рода компании каквито са стартиращите, иновационните и малките износители.

Твърденията на *Хипотеза 1* за относително по-голямото значение на вътрешните източници за финансиране при малките компании се подкрепят от редица изследвания. Според проучване на Анди Кош и Алън Хюз например, могат да се направят няколко съществени извода. *Преди всичко* собствените средства са основният източник за финансиране на фирмите, независимо от техния размер. Така при 75.2% от случаите предприемачите и членовете на управителните съвети владеят между 75 до 100% от активите, а при 85.9% – между 50 до 100%. *Второ*, налице е определена зависимост между степента на използване на собствените средства и размера на предприятията. Например 62.7% от микро фирмите финансират своите операции изцяло със собствени ресурси, докато при средните (с брой на заетите над 200 души), процентът е по-нисък – 32%. Твърденията на *Хипотеза 1*, що се отнася до значението на собствените фондове, се подкрепят и от Надин Леврато.⁵² Според нейното изследване компаниите с брой на заетите до 200 човека осигуряват 62% от необходимите средства от вътрешни източници, срещу 29%, що се отнася до големите предприятия. В подкрепа на *Хипотеза 1* са и резултатите от изследване на Европейския обзор за МСП за 2000г., отнасящи се до финансирането на 7 страни-членки

⁵¹ Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report “SMEs and Access to Finance”, European Commission, Belgium, 2003, p. 27.

⁵² Levratto N. Small Firms Finance in France, Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, No 8, 1996, p. 283.

на ЕИП. От данните публикувани там се вижда, че малките компании от отделните страни са зависими от вътрешните източници в различна степен, но и че финансирането от собствени средства осигурява между 30 и 50% от необходимия за фирмите капитал⁵³. Значението на собствените фондове се подкрепя и от Европейския обзор за 2002г. Според него между 56 и 73% от активите на МСП са във владение на собствениците.⁵⁴

Анализирайки емпиричния материал, който се отнася до *кредитирането*, достигаме до следното заключение. Заемането на средства от банките е вторият по значение източник за финансиране на МСП и по-важният от двата външни източника, като се вземе предвид и привличането на ресурси чрез емисията на акции. Този извод се подкрепя от изследване на Дейвид Аудреч и Джули Елстън за малкия бизнес в Германия. Според данните, които обхващат 18-годишен период, финансирането чрез кредити осигурява между 74 и 81% от външното финансиране на малкия бизнес. Аудреч и Елстън сравняват също резултатите от проучване в две страни-членки на ЕИП – Германия и Великобритания с резултати от САЩ и Япония и достигат до заключението, че кредитирането е втората по значение форма на финансиране след ползването на собствени фондове и осигурява между 24 и 40% от необходимите на предприемачеството ресурси.⁵⁵ Подобни данни срещаме и в специалния доклад на Европейската комисия по проблемите на финансирането на МСП от 2003, според който между 33 и 52% от малкия бизнес ползва кредити като източник за финансиране на своите операции.⁵⁶

В хода на анализа срещаме и редица данни в подкрепа на твърденията на Хипотеза 1, че *финансирането чрез публична продажба на акции* е незначителна част от финансирането на малкия бизнес и, че привличането на средства чрез този инструмент е с по-малко значение за МСП, отколкото за големите компании. Така според Кош и Хюз величината на дяловото участие зависи от размера на предприятията. То се колебае между 2.2 – 3.1% за микро- и малките фирми, докато при големите достига 9.3%.⁵⁷ Изводите на Обзора за европейските МСП от 2003г. по този въпрос са в известна степен противоречиви. От една страна, те утвърждават споменатата зависимост, а от друга, не. Така делът на акционерния капитал в активите на малките предприятия в Австрия, Дания, Финландия, Германия и Испания е по-нисък в сравнение с този при средните, докато в Белгия и Франция – е по-голям.⁵⁸

От изследването на Кош и Хюз могат да бъдат направени и някои интересни изводи относно *структурата* на привличения чрез продажбата на акции капитал. Според авторите между 70 и 80% от него е във владение на

⁵³ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p. 162.

⁵⁴ Observatory of the European SMEs, 2002/6, European Commission, Brussels, 2002, p. 33.

⁵⁵ Audretsch, D. B., Elston J. A. Financing the German Mittelstand. In: Small Business Economics, 9, 1999, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, p.101-102.

⁵⁶ Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report "SMEs and Access to Finance", European Commission, Belgium, 2003, p. 22

⁵⁷ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, Table 2.5, p. 26.

⁵⁸ Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report "SMEs and Access to Finance", European Commission, Belgium, 2003, p. 20-21

банки, като делът на финансовите институции расте пропорционално на размера на предприятията. Например при микро фирмите делът на банките е 2%, при малките и средните предприятия съответно 2.8 и 7.5%, а при големите – 8.4%.⁵⁹ Тези данни, според нас, са особено ценни за анализа, тъй като освен, че подкрепят твърденията на Хипотеза 1 за неголямото значение на привличането на средства чрез емисията на акции за малкия бизнес, утвърждават също тезата за неустойчивия характер в отношенията между малките фирми и кредитните институции. Подобно схващане споделят и Марк Коулинг, Джон Самуелс и Роджър Сугден, които изследвайки отношенията между банките и дребното предприемачество заключават, че “взаимоотношенията между финансовите институции и малките компании “са стерилни и са белязани с отсъствието на постоянен обмен на информация”.⁶⁰ Една от основните причини за това, според авторите е, че отношенията между банките и фирмите са предимно кратко- и средносрочни, и че значението на банковия акционерен капитал в случая не е голямо.

Срещаме и редица доказателства в подкрепа на *Хипотеза 2*, че *финансирането на малкия бизнес е пред всичко краткосрочно*. Това се потвърждава от споменатото изследване на Кош и Хюз, от чиито данни се вижда, че краткосрочните кредити заемат 12.2% от пасивите на представителите на МСП срещу 7.2% що се отнася до едрия бизнес. Същевременно дългосрочните кредити съставляват 3.2% от пасивите на малките предприятия и 11.5% от пасивите на големите. Според данните на изследването краткосрочното финансиране заема 55% от пасивите на малкия бизнес и само 37.3% от пасивите на големите предприятия. И обратно – финансирането от дългосрочни източници е по-характерно за едрото предприемачество (62.7%), отколкото за малките фирми (45.0%).⁶¹ Изследванията на посочените автори се подкрепят в някаква степен и от специалния доклад по проблемите на финансирането на МСП на Европейската комисия от 2003г., според който около 27% от малките компании ползват банкови кредити за срок по-голям от 5 години. По-голямата част от фирмите (53%), ползват краткосрочни и средносрочни кредити. Според данните на специалния доклад обаче от краткосрочно (със срока на погасяване на дълга до една година) кредитиране са се възползвали средно 15% от малкия бизнес, докато 38% са ползвали банкови кредити със срокове между една и пет години. Тези данни в известна степен противоречат на направеното с предположение в *Хипотеза 2* за изключително краткосрочния характер на заемането на средства от страна на малкия бизнес.⁶²

Намираме доказателства и в подкрепа на *Хипотеза 3*, която във връзка с въздействието на фактора “размер на компаниите” може да бъде формулирана по следния начин: *колкото предприятията са по-малки,*

⁵⁹ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, Table 2.5.

⁶⁰ Cowling, M., Samuels, J., Sugden, R. Small Firms and Clearing Banks. A Sterile, Uncommunicative and Unimaginative Relationship, Research Centre for Industrial Strategy, University of Birmingham, England, 1996, p. 5.

⁶¹ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, p. 35.

⁶² Observatory of European SMEs, 2003, No 2. Report “SMEs and Access to Finance”, European Commission, Belgium, 2003, p. 23

толкова повече разчитат на собствено финансиране и в по-малка степен на външни източници (вкл. и чрез емисията на акции) и обратно. Според публикуваните в изследването на Кош и Хюз данни например, с увеличаване размера на предприятията – от микро, през малки, до средни и големи, относителният дял на финансирането от собствени източници пропорционално намалява и има съответно следните стойности: 92.8, 91.4, 82.8 и 68%. Освен това с нарастването на размера на предприятията се забелязва и ръст във финансирането чрез емисията на акции – съответно: 2.2, 3.1, 7.9 и 9.3%.⁶³ Надин Леврато подкрепя наличието на подобна зависимост като утвърждава, че при фирми с брой на заетите по-малък от 200 човека 62% от капитала се осигурява от средствата на собствениците, при предприятията с брой на заетите между 201 и 500 този процент е 32, а при най-големите достига 31%.⁶⁴

Що се отнася до зависимостта между *възрастта* на предприятията и особеностите на структурата на финансиране, намираме редица доказателства в подкрепа на *Хипотеза 3*, че *колкото компаниите са по-млади, толкова в по-голяма степен разчитат на финансиране от собствени средства и в по-малка степен на привличането на ресурси от външни източници и обратно*. Особено ясно се проявява тази зависимост при *стартиращия малък бизнес*. Според споменатото проучване на Кош и Хюз при 79% от случаите на новоучредени фирми между 75 и 100% от капитала е собственост на предприемачите и мениджърите, докато при “повъзрастните” предприятия този процент е 71%. От същото изследване се вижда също, че при 64% от случаите на новосформирани компании 100% от капитала е собственост на предприемачите, докато сред представителите на фирмите с по-продължителен период на съществуване процентът е по-нисък – 54%.⁶⁵

До подобни изводи достига и Бери Моор. Според него стартиращият бизнес осигурява 50% от необходимите за функционирането си ресурси от собствен капитал, като делът на външното финансиране е относително най-нисък-23%.⁶⁶ Подобна теза се подкрепя и от Софи Минигарт и Керъл Струйф, които изучават проблемите на белгийския малък и среден бизнес. Според тях относителният дял на финансирането от страна на собствениците на стартиращи компании е 16% срещу значително по-ниски величини за другите източници и форми за привличане на средства.⁶⁷ Пак във връзка с това Европейският обзор за 2000г. заключава, че 2/3 от капитала на стартиращия европейски бизнес се осигурява от личните фондове на предприемачите, докато финансирането чрез публични емисии на акции е “много рядко

⁶³ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, Табл. 2.5., p. 26.

⁶⁴ Levratto N. Small Firms Finance in France, Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, No 8, 1996, p. 283.

⁶⁵ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, Табл. 2.2, p. 24.

⁶⁶ Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, Таблица 4.4, p. 118.

⁶⁷ Minigart, S; Strujf, C. Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study. In: Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, N 9, 1997, p. 128.

срещано явление”.⁶⁸ Кош и Хюз допълват, че “финансирането от собствени фондове и от средствата на приятели и роднини е *устойчива и дълготрайна* особеност на проходащото предприемачество.”⁶⁹

За съжаление *не* намираме емпирични доказателства за да изследваме *зависимостта между фактора “темпове на растеж” и структурата на финансиране на компаниите*. Данните, които срещаме се отнасят предимно до т.нар. венчърен капитал, който според европейските обзори за МСП има твърде динамично и едновременно с това противоречиво развитие през последните години.⁷⁰ В първа точка на студията предполагаме известни противоречия в отношението на инвеститорите към растящия бизнес, тъй като, от една страна, този род компании създават доверие – притежават амбиции да се развиват, а също и положителна кредитна история, а от друга – дейността им често се свързва с висока степен на несигурност. Рисковият капитал обаче, поради своята характер, се ориентира именно към високорискови и едновременно с това високодоходни проекти, предлагани най-вече от сектора на растящия малък бизнес.⁷¹

Срещаме известни затруднения и при изследване особеностите на структурата на финансиране на *високотехнологичния и иновационен малък бизнес*. В хода на анализа все пак беше открито известно противоречие с доказваната в тази и в предходната части теза, че стартиращите фирми разчитат в по-голяма степен на вътрешни източници за финансиране, отколкото на външни. Според Бери Моор например, новосформираният високотехнологичен бизнес разчита в по-голяма степен на кредити както в абсолютно, така и в относително изражение в сравнение с общия случай.⁷² Това противоречие може да се обясни с по-високите потребности на иновационните предприятия от ресурси за реализирането своите иновационни проекти и за провеждането на научни изследвания. Кгато става въпрос обаче за срочността на предоставяните средства изследователите са единодушни, че както при всички категории малки компании, така и тук, основната форма на финансиране са краткосрочните кредити (Моор и Олофсон и Линдстрьом⁷³).

⁶⁸ The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p.164.

⁶⁹ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, p. 14.

⁷⁰ Така според данни на Европейската асоциация за венчърни инвестиции през периода 1997-1998г. средният ръст на тази форма на финансиране в 19 европейски страни е средно 22%, като в някои от тях достига твърде високи стойности – Швейцария – 82.7%; Австрия – 132.5%; Холандия – 66.4%; Исландия – 122.2% и др. Едновременно с това обаче, според данни на Observatory of European SMEs 2002/N 6, European Communities, 2002, през периода 2001-2000г., средният обем на инвестициите в страните от ЕИП е спаднал с 30.5%.

⁷¹ Според Европейската асоциация за венчърни инвестиции, средната норма на възвращаемост от инвестициите на венчърните компании в Европа е 18.6% за периода 1998-1999г. (Вж. The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000).

⁷² Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, Таблица 4.9, p. 122.

⁷³ Вж. The European Observatory for SMEs. Third Annual Report, ENSR, EIM, The Netherlands, 1995, p. 211 и The European Observatory for SMEs. Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000, p. 175.

Анализът по-нататък продължава с изследване твърденията на *Хипотеза 2*, че *лихвеният процент*, по който банките отпускат кредити на представителите на МСП е относително по-висок, а също и на твърденията на *Хипотеза 3*, че между степента на проявление на проблема и факторите “размер” и “възраст” на компаниите съществува определена *негативна зависимост*. Що се отнася до първата част от въпроса срещаме редица доказателства, които подкрепят твърденията на споменатата хипотеза. Така според едно от заключенията на комисията “Уилсън” по проблемите на МСП във Великобритания, която действа през 80-те години на изминалото столетие, “малките фирми са поставени в неравностойно положение спрямо по-големите, тъй като равнищата на лихвените проценти, при които ползват кредити са относително по-високи”.⁷⁴ До подобен изводи достига и европейските обзори за МСП, вкл. и специалният доклад на Европейската комисия по проблемите на финансирането на МСП от 2003г., според който малките предприятия се намират в неравностойно положение спрямо големите по отношение на равнищата на лихвените проценти при ползването на банкови кредити.⁷⁵ В своето изследване, Надин Леврато също твърди, че: “финансовите посредници повишават равнищата на лихвените проценти когато предоставят кредити на малки компании”.⁷⁶ До подобни изводи достига и Бери Моор, който освен това отстоява тезата за определена *устойчивост* на проблема. Според него 37% от изследваните компании с периоди на съществуване между 2 и 51 години го определят като “първостепенен”. От представените в същото изследване данни се вижда, че броят на фирмите, които срещат трудности, свързани с величината на лихвения процент, намалява с увеличаването на тяхната възраст. Това от своя страна доказва твърденията на *Хипотеза 3* за наличието на *обратнопропорционална зависимост между фактора “възраст” и степента на проявление на проблемите*. Така процентът на засегнатите сред 3-годишните фирми е 45%, докато при 51-годишните – едва 20%.⁷⁷ Твърденията на *Хипотеза 3* се потвърждават и в изследването на Леврато. От данните се вижда, че що се отнася до кредитите “оувърдрафт” съществува *обратнопропорционална зависимост между премиите над лихвения процент и размера на компаниите* (вж. табл. 4).

Таблица 4

Премиа над лихвените проценти, по които банките предоставят кредити на първокласни заематели в зависимост от размера на фирмите(%)

| Брой на заети | м/у 20 и 99 | м/у 100 и 499 | Повече от 500 |
|----------------------|-------------|---------------|---------------|
| Краткосрочни кредити | 2.3 | 1.7 | 1.7 |
| Оувърдрафт | 2.9 | 2.1 | 1.9 |

Източник: Levratto N. “Small Firms Finance in France”, Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, No 8, 1996, p. 284, Table 4.

⁷⁴ Cosh, A. and Hughes, A. Size, Financial Structure and Profitability. In: Hughes, A. (ed.) and Storey, D. J. (ed.). Finance and the Small Firm, Routledge, London, New York, 1994, p. 53.

⁷⁵ The European Observatory for SMEs. Third Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 1996, p. 24. и Observatory of European SMEs, 2003, N 2. Report “SMEs and Access to Finance”, European Commission, Belgium, 2003, p. 7.

⁷⁶ Levratto N. Small Firms Finance in France, Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, N 8, 1996 p. 283.

⁷⁷ Moore, B. Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms. In: Hughes, A. and Storey, D. J. Finance and the Small Firm, Routledge, London. N.Y., 1994, p. 126, фигура 4.1.

Може да се каже, че в резултат от направения анализ постигаме до голяма степен целта на тази студия, а именно – да проверим твърденията на изведените от нас в “Икономически изследвания”, 2002, кн. 3 предположения относно проблемите на финансиране на МСП от страните на ЕИП. Във връзка с това изводът, който правим е, че те са във висока степен верни. Същевременно трябва да приемем, че срещаме известни несъответствия с изказаната от нас теза, а именно че финансирането на МСП е предимно краткосрочно. Не намерираме достатъчен по обем емпиричен материал и за да изследваме тази част от твърденията на Хипотеза 3, според които е налице определена зависимост между фактора “темпове на растеж” на предприятията и структурата на финансирането им от гледна точка на източниците. Освен това трябва да подчертаем, че в изследването разглеждаме едновременното въздействие на факторите “възраст”, “размер” и “темпове на растеж” на фирмите върху проблемите на три специфични категории МСП – стартиращи, иновационни и малки износители. По този начин смятаме, че постигаме разширяване анализа и го правим по-изчерпателен.

Що се отнася до конкретните изводи, до които достигаме, те могат да бъдат формулирани и систематизирани както следва:

- МСП в страните от ЕИП в състава на общността до 01.05.2005г. срещат немали затруднения при кредитирането на своите проекти и това е устойчива във времето особеност.
- Банките от изследваните страни прилагат широко механизма на ипотеката при предоставянето на кредити на малкия бизнес. Освен това, размерът на изисканото обезпечение в преобладаващия брой от случаите се смята за прекалено голям от страна на бизнеса и достига най-високи стойности при финансирането на стартиращите предприятия.
- МСП разчитат в относително по-висока степен в сравнение с големите фирми на финансиране на своите проекти от собствени средства и в по-малка степен на привличането на ресурси чрез емисията на акции. Кредитирането е основна форма на външно финансиране при представителите на малкия бизнес.
- Откриваме противоречиви резултати относно твърденията, че кредитирането на МСП е предимно краткосрочно. Значителните разлики в резултатите могат да се обяснят с времето, през което са правени изследванията – едни от тях през 90-те години на XX век, а други – в началото на това столетие. Различията, според нас, могат да се обяснят с устойчивата тенденция на повишена конкуренция между банките през последното десетилетие и във връзка с това – на подобреното качество на предлаганите от тях пакети от услуги.
- Равнищата на лихвените проценти, при които МСП ползват кредити са относително по-високи в сравнение с тези, при които ползват кредити големите компании.
- Между факторите “възраст” и “размер”, и степента на проявление на проблемите се наблюдава обратнопропорционална зависимост. Едновременно с това въздействието на фактора “темпове на

растеж” върху трудностите, свързани с привличането на средства е противоречиво.

- Относително най-големи са препятствията в областта на финансирането, които срещат представителите на стартиращия бизнес.
- Бързорастящите иновационни и високотехнологични фирми са изправени пред относително по-големи трудности при привличането на средства в сравнение с общия случай. Причините за тази особеност могат да бъдат две. На първо място, поради характера на своята дейност секторът изпитва относително по-големи нужди от инвестиционен капитал. И на второ, тъй като операциите на иновационните предприятия са съпроводени с по-високи равнищата на риск, в този случай банките са по-предпазливи при предоставянето на средства.
- Поради по-големия си делови опит и размери малките износители не срещат по-малки трудности в областта на финансирането в сравнение с другите категории МСП. Най-големи са проблемите при тези от тях, които са в началото на развитието си като износители. В този случай се търси известна аналогия с препятствията, пред които са изправени стартиращите предприятия от сектора.

Литература

1. Audretsch, D. B., Elston J.A. Financing the German Mittelstand, in Small Business Economics, 9, 1999, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands;
2. Bannock, G. Peacock, A. "Governments and Small Business", Paul Chapman, London, 1989;
3. Binks, M., Enew, Chr., Reed, G., "banks and Small Businesses: An Interbank Comparison, Report to the Forum of Small Businesses, Knutsford, 1995;
4. Brigham, E.F., Gapenski, L.C. Finance Management. Theory and Practice, Routledge, N.Y., London, 1998;
5. Cowling, M., Samuels, J. and Sugden, R. "Small Firms and Clearing Banks", Research Centre for Industrial Strategy, University of Birmingham, England, 1996;
6. Cosh, A. and Hughes, A. "Size, Financial Structure and Profitability", in Hughes, A. (ed.) and Storey, D.J. (ed.), "Finance and the Small Firm", Routledge, London, New York, 1994;
7. Cressy R. and Toivanen, O. Lazy Entrepreneurs or Dominant Banks? An Empirical Analysis of the Market for SME Loans, Working Paper of City University Business School, London, 2000;
8. Economic Consequences and Perspectives for the European Union, Report, Center for European Integration Studies, University of Bonn, 2003;
9. Egelin, J., Licht, G., Steil, F., "Firm Foundations and the Role of Financial Constraints" in "Small Business Economics", Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, No 9, 1997;
10. The European Observatory for SMEs. Third Annual Report, ENSR, EIM, The Netherlands, 1995;
11. The European Observatory for SMEs . Sixth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2000;
12. European Observatory for SMEs . Eighth Annual Report, European Network for SME Research, EIM, The Netherlands, 2002
13. European Union Enlargement: Economic Consequences and Perspectives for the European Union, Center for European Integration Studies, University of Bonn, 2003;

14. Exporting. A Guide to Export Services. Department of Trade and Industry and Foreign and Commonwealth Office, London, 2000;
15. The Finance of Ethnic Minority Small Firms in the UK, A Special Report of Bank of England, 1999;
16. Finance for Small Businesses in Deprived Communities, Bank of England, November 2000;
17. Finance for the Small Firms- An Eighth Report, Bank of England, March, 2001;
18. [http:// europa.eu.int/comm/eurostat](http://europa.eu.int/comm/eurostat). Eurostat, March 2004;
19. Levratto N. "Small Firms Finance in France", Small Business Economics, Kluwer Academic Publishers, No 8, 1996;
20. Minigart,S; Strujf,C., "Financing High Technology Startups in Belgium: An Explorative Study" in "Small Business Economics", Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, No 9, 1997;
21. Moore,B., Financial Constraints to the Growth and Development of Small High Technology Firms" in Hughes,A. and Storey, D.J."Finance and the Small Firm", Routledge, London.N.Y., 1994;
22. Observatory of the European SMEs, 2002/6, European Commission, Brussels, 2002;
23. Observatory of the European SMEs, Report, 2002,No8, European Commission, 2003;
24. Observatory of the European SMEs,2003,No 2. Report "SMEs and Access to Finance", European Commission, Belgium, 2003;.
25. Runiewicz, M."Sixth Survey of International Services Provided To Exporters",NCM, 2001;
26. Storey,D. "Understanding the Small Firm", Routledge, London, 1994;
27. Stanworth J., Gray, C., "Bolton 20 Years On- Small Firms in the 1990s.", Paul Chapman, London, 1991;
28. Smaller Exporters, A Special Report, Bank of England, January, 1999;
29. Smaller Exporters, A Special Report, Bank of England, 2002;
30. Stiglitz J.E.and Weiss A., Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review, 1981, June, Vol.73;
31. Task Force Enlargement, Statistical Annex, April 2003, DG for Research, European Parliament, Strassbourg, 2003;
32. Williamson.O.E.Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", the Free Press, London, 1975.

СЛЕДВОЕННАТА СИСТЕМА ЗА КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ В ЯПОНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯТА В НЕЯ ПРЕЗ 90- ТЕ ГОДИНИ НА ХХ ВЕК

Разглеждани са особеностите на японското корпоративно управление, които могат да се сведат до: 1) система на контрол от инсайдери с "вътрешни дисциплиниращи механизми", основани на "доживотната заетост" и стремежът на заетите към служебно израстване, и 2) "интернализирани надзор" от външните заинтересувани страни чрез установяване на дългосрочни междуфирмени отношения в рамките на съвместна групировка върху основата на кръстосана акционерна собственост и корпоративна обвързаност.

Анализирано е проявлението на традиционните механизми за контрол в японските фирми до 90-те години на ХХ век – вътрешни и външни, както и целите на фирмените ръководители в Япония.

Измененията в системата на корпоративно управление са проследени както в нормативната база, така и в икономическата реалност. Разглеждани са и измененията в трудово-наемните отношения като основа на вътрешните дисциплиниращи механизми.

В заключение е анализирана ограничеността на измененията в системата на корпоративно управление и възможните насоки за нейното развитие.

JEL: G30, P12, P14

В края на ХХ век в Япония се наблюдават бавни, но стабилни изменения в корпоративната собственост. Отрицателните темпове на икономически растеж през 1997 и 1998 г. стават причина максимизирането стойността на акциите да се издигне като основен принцип на корпоративното управление² и да се премине от системата на задържане и реинвестиране на печалбата, характеризираща се с институциите на „доживотната заетост“ и кръстосаната акционерна собственост, към режим на рационализиране на производствената дейност и разпределяне на печалбата сред инвеститорите.

Целта на изследването е да проследи измененията в японската система на корпоративно управление от последното десетилетие на миналия век като част от тенденцията към промяна на модела на пазарна икономика в страната. Следвоенната стопанска система до 90-те години на ХХ век може

¹ Николай Найденов е н. с. I ст. д-р в Икономически институт на БАН, сл. тел. (02) 810 4042, тел. 088 651 1029, e-mail: niknayd@iki.bas.bg

² Под „корпоративно управление“ тук разбираме системата от структури, чрез които компаниите се управляват и контролират, и които са свързани със собствеността и контрола, системата от взаимоотношения между ръководителите на компаниите и техните собственици (акционери/инвеститори), а също и другите заинтересувани страни, по въпросите, свързани с постигане на ефективност в дейността на компанията и гарантиране интересите на собствениците и другите заинтересовани лица.

да се характеризира като корпоратизъм³, докато измененията от края на миналия век засилват нейния капиталистически характер.

Следвоенното корпоративно управление в Япония

Широко прието е, че дългосрочното притежание на акции от индустриални компании и големи банки в рамките на корпоративни групи е характерно за японския механизъм на корпоративно управление⁴, който функционира ефективно за насърчаване растежа на корпоративния сектор чрез стабилен поток от външни финансови средства. Според този общоприет възглед, обикновените акционери и финансовите институции (с изключение на големите банки) избягват разходите за надзор в качеството си на акционери и/или заемодатели. Относителната независимост на фирмите, участващи в корпоративни групировки от капиталовите пазари им позволява да оценяват дейността си в дългосрочен план и да поставят работещите в предприятието на челно място сред групите заинтересувани лица.

Системата на корпоративно управление в Япония най-общо се характеризира като ориентирана към трайни взаимоотношения ("relationship-oriented"), за разлика от англо-саксонската система, която се смята за основана на чисто пазарни взаимодействия ("market-based").⁵ В системите, базирани на отношенията собствеността на компаниите е доста концентрирана и капиталовият пазар е сравнително ограничен както по отношение на ликвидността, така и по отношение набирането на външни финансови средства. Свързаните с компаниите страни си сътрудничат за дисциплиниране на корпоративното ръководство с цел постигане на дългосрочна печалба. Но външните пазари за корпоративен контрол или не действат ефективно, или изобщо не съществуват. Обикновено важна роля при надзора над ръководствата на получаващите заеми компании изпълняват банките в качеството си на дългосрочни кредитори, заинтересувани от възвращаемостта в дългосрочен план. При необходимост те изпращат свои представители в съветите на директорите.⁶

³ Опит за най-обща характеристика на корпоратизма като алтернативна стопанска система е направен в: Найденов, Н. Корпоратизъм – нов тип социално-икономическа система. – *Икономическа мисъл*, 2002, N 5.

⁴ Вж. Найденов, Н. Нови механизми за контрол над фирмените ръководства в многоотраслови групировки на акционерни дружества. – *Икономическа мисъл*, 1996, N 1.

⁵ Kaplan, Steven N. Corporate Governance and Corporate Performance: A Comparison of Germany, Japan, and the U.S. – *Journal of Applied Economics*, Vol. 9, No. 4, winter 1997, 86-93.

⁶ Освен цитираната статия на автора, за важната роля на банките в японската система на корпоративно управление вж. още: Kaplan, S. N. Top Executive Rewards and Firm Performance: A Comparison of Japan and the United States. – *Journal of Political Economy*, Vol.102, No.3, 1994, 510-546; Kaplan, S. N. and B. A. Minton. Appointments of Outsiders to Japanese Boards Determinants and Implications for Managers. – *Journal of Financial Economics*, Vol. 36, 1994, 225-258; Kang, J.-K. and A. Shivdasani. Firm Performance, Corporate Governance, and Top Executive Turnover in Japan. – *Journal of Financial Economics*, Vol. 38, 1995, 29-58; Prowse, S. D. The Structure of Corporate Ownership in Japan. – *Journal of Finance*, Vol. 47, 1992, 1121-1140.

Според определението на Frank и Mayer⁷ японската система е типичен пример за “инсайдери” (вътрешни лица). В общоприетите схващания особеностите на корпоративно управление могат да се сведат до системата на контрол от инсайдери с “вътрешни дисциплиниращи механизми”, крепящи се върху сътрудничеството между ръководителите и работниците, и “интернализиран надзор” от страна на външни заинтересувани страни като финансови институции и търговски партньори.

Вътрешните дисциплиниращи механизми са основани на “доживотната заетост” и стремежът на заетите към служебно израстване в рамките на „системата на старшинството”, които са насочени към хармонизиране интересите на ръководителите и работниците. Съчетанието между важността на междуличностните отношения, липсата на външен трудов пазар за лица в средата на кариерата си, вътрешнофирмения подбор на висшите фирмени ръководители и директори, както и факта, че заетите във фирмата са основни носители на рисковете от нейната дейност дават основание трудово-наемните отношения в Япония да бъдат включени в обхвата на системата за корпоративно управление.

Що се отнася до *интернализирания надзор от външни за корпорацията страни*, обикновено японските компании установяват дългосрочни междуфирмени отношения в рамките на съвместна групировка върху основата на кръстосана акционерна собственост и корпоративна обвързаност – т. нар. “кейрецу”. Това означава, че външните заинтересувани страни са интернализирани посредством дългосрочни неявни договори чрез обмяна на информация, печалби и рискове с корпоративните ръководства.

Японска специфика в корпоративното управление

Структура на акционерната собственост

Значителна част от акциите на най-големите корпорации в Япония е под контрола на делови съдружници и партньори, които заемат средно положение между полюсите на дихотомията ръководство – акционери, въведена от A. Berle и G. Means.⁸

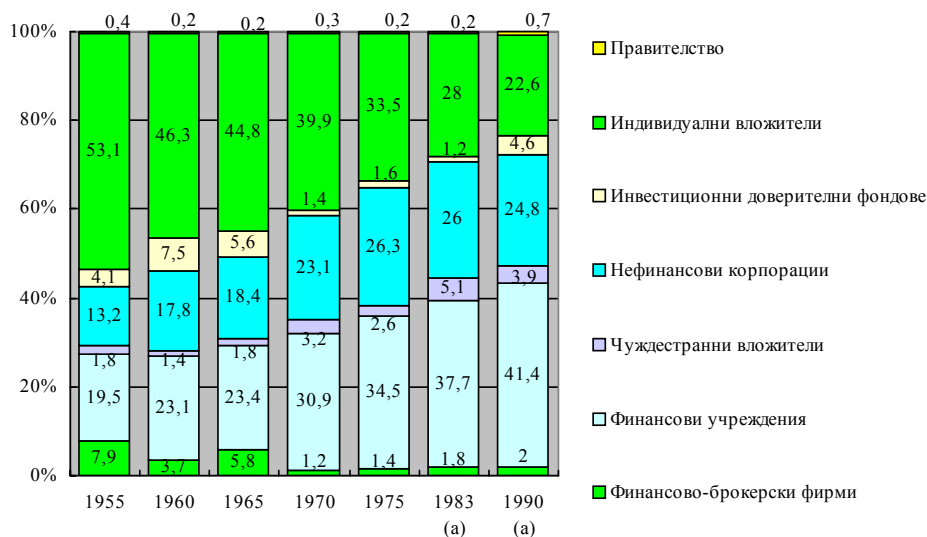
Както става ясно от фиг. 1, индивидуалните капиталовложители са изместени в значителна степен от предприятия. Финансовите учреждения (банки и застрахователни компании) и нефинансовите предприятия (промишлените и търговски фирми) владеят преобладаващата част от акционерния капитал в Япония. През 1990 г. финансовите фирми контролират над 2/5 от общото количество акции, а нефинансовите предприятия – 1/4. Доверителните инвестиционни фондове владеят едва под 5%.

⁷ Franks, J. and C. Mayer. Corporate Ownership and Control. In: Horst Siebert (ed.) *Trends in Business Organization: Do Participation and Corporation Increase Competitiveness?*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, 1995, pp.171-195; Franks, J. and C. Mayer. Corporate Ownership and Control in the U.K., Germany, and France. – *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 9, No. 4, winter 1997, pp. 30-45.

⁸ Вж. Berle, A. and G. Means. *The Modern Corporation and Private Property*. NY: The Macmillan Company, 1932.

Фигура 1

Структура на акционерната собственост в Япония



(а) Данните са от *Tokyo Stock Exchange Factbook*, 1984 и 1991.
 Източник: Дзенкоку шьоокен торихикиджьо кьоогикай (Национален съвет на фондовите борси).
 Кабушики бунпу джьоокьоо чьооса (Изследване състоянието на разпределение на акциите).

Институционализирането на собствеността е явление, характерно за всички развити пазарни икономики. Особено за японските фирмени инвеститори е, че те използват акционерната собственост предимно за консолидиране на деловите си отношения със стратегически цели, като преките (от капиталовия пазар) приходи, които са от съществено значение за инвестиционните фондове например, остават на заден план.

Въпреки малкия си брой индивидуалните инвеститори са важни за японските фондови пазари. Те изпълняват ролята на играчите, които "въртят" пазара при отсъствието на големи количества циркулиращи акции, за да се формират цените на акциите.

Разменена роля на акции и заеми

Символичната роля на междуфирмената акционерна собственост в Япония е отбелязана от Родни Кларк: "За разлика от институционалните акционери на Запад, които инвестират основно заради получаването на дивиденди или за печалба от нарастването на цената на акциите, японските институционални акционери обикновено са делови партньори и свързани с компанията предприятия. Акционерната собственост е просто един израз на отношението, а не самото отношение."⁹

Това изпъква особено ярко във връзките между фирмите и техните обслужващи банки, при които преплитането на заемните и акционерните

⁹ Clark, R. *The Japanese Company*. Yale University Press, 1979, p. 8.

отношения води до преобразуване на техните функции. *Кредитът* под формата на банкови заеми наподобява акциите като позволява на заемателите гъвкавост при изплащането чрез отсрочване на плащанията по лихвите и главницата и чрез съкращаване на компенсиращите баланси в периоди на финансови неблагоприятия. Разсрочването (roll over) на заемите е нормална практика, а банките активно участват в ръководството на своите клиенти, особено когато някоя компания изпитва затруднения. *Обикновените акции* пък придобиват много от характеристиките, които на Запад се свързват с дълга. Акционерите очакват почти фиксирани доходи от вложенията си (под формата на постоянни дивиденди) и не се стремят да оказват активно влияние над ръководството.

Интернализиран външен надзор

Повечето изследвания на японската система разглеждат установяването на дългосрочни отношения като ефективно средство за намаляване на разходите за представителство, възникващи в резултат от конфликта на интереси между основните заинтересувани страни, които включват ръководителите, заетите във корпорацията, клиентите, големите акционери и кредитори. Вследствие на това, ръководителите могат да се съсредоточат върху дългосрочните цели на управленската си дейност без краткосрочни смущения, пораждани от външни претенции.

Изолиране от фондовия пазар

За финансиране растежа на своите компании, ръководителите на предприятия се нуждаят от колкото се може по-голям контрол върху остатъчните приходи, които служат и като вътрешен източник на финансови средства и като финансова база за получаване на банкови заеми. Ръководителския контрол върху остатъчните приходи е постигнат в САЩ през първата половина на XX век чрез широкото разпространение на акциите на големите предприятия сред разполагащите с парични средства членове на обществото.¹⁰ Но непосредствено след Втората световна война в Япония, вследствие разформироването на предвоенните групировки дзайбацу и като се има предвид недоразвитото състояние на компаниите и фондовите пазари, предприятията са уязвими, ако не спрямо опити за поглъщане, то спрямо претенции, отразяващи външни интереси и накърняващи дългосрочните им перспективи за растеж.¹¹

Кръстосана акционерна собственост

За да защитят компаниите от претенциите за "акционерни доходи", предявявани от тези външни групи, общността на корпоративните ръководители прибегва към размяна на акции между своите предприятия. Чрез такова взаимно владение на акциите си банките и индустриалните компании оттеглят ценни книжа от пазара. Във все по-голяма степен,

¹⁰ O'Sullivan, M. *Contests for Corporate Control: Corporate Governance and Economic Performance in the United States and Germany*. Oxford University Press, 2001, ch. 3.

¹¹ Japan Securities Research Institute. *Securities Market in Japan*, 1986, p. 51.

деловите отношения между компаниите се укрепяват чрез споразумения за кръстосано притежание на акции, като колкото по-близки са отношенията на една компания с друга, толкова по-вероятно е тя да притежава по-голямо количество от нейните акции в рамките на законовия максимум от 5% (10% за застрахователните компании). С промяната на деловите отношения между финансовите и индустриалните предприятия с течение на времето, мрежите на кръстосана акционерна собственост (КАС) стават все по-заплетени.

Към 1955 г. КАС – според най-широкото ѝ определение като акциите, притежавани дългосрочно от определени акционери – представлява 25% от акциите на регистрираните на Токийската фондова борса компании, а към 1960 г. – около 40%. Тя намалява слабо в началото на 60-те години, но след отварянето на японските капиталови пазари през 1964 г., когато Япония се присъединява към ОИСП, деловата общност, страхувайки се от чуждестранни поглъщания, предприема действия за увеличаване на КАС. Тя превишава 60% през 1975 г. и оттогава чрез КАС извън пазара се задържат между 60 и 70% от корпоративните акции.¹² В десетилетията след войната КАС е институцията, която осигурява управлението на японските компании предимно чрез организационен, а не – пазарен контрол.¹³ Тя е институция, предназначена да гарантира и продължаваща да гарантира, че фактори извън корпоративната организация, включващи преди всичко обикновените акционери, няма да са в състояние да предявяват претенции към корпоративните приходи. Именно тези приходи създават финансовата база, позволяваща на компаниите да задържат печалбите и да реинвестират в производствени ресурси.

Сдружения на акционерни дружества

До средата на 90-те години за гръбнак на японската икономика и важен фактор за нейния успех се приемат корпоративните групировки, често означавани в англоезичната литература с японския термин “кейрецу”. От гледна точка на други страни, особено на САЩ, те представляват една от главните причини за трудностите, изпитвани от чуждестранните компании при навлизане на японския пазар. Но натискът за реформи, породен както от продължителната криза в японската икономика, така и от глобализацията се отразява и на тази форма на организация. Терминът “кейрецу” (буквално – “система”, “редица”) обозначава не само деловите групи, типични за японската икономика, но и широк кръг от привилегировани отношения между компаниите. Съществуват два основни типа “кейрецу”, както и два подтипа, въпреки че ясни разграничения са практически невъзможни:

- 1) хоризонтално “кейрецу” – финансова групировка;
- 2) вертикално “кейрецу” – отраслова групировка;
 - а) производствено “кейрецу”;
 - б) пластментно “кейрецу”.

¹² Hodder, J., and A. Tschoegl. Corporate Finance in Japan. In: S. Takagi, ed., *Japanese Capital Markets: New Developments in Regulations and Institutions*. Blackwell, 1993, p. 50.

¹³ Lazonick, W. and M. O'Sullivan. Finance and Industrial Development: Japan and Germany. – *Financial History Review* 4, N 2, 1997, pp. 113-34.

Хоризонталните кейрецу са по същество многоотраслови сдружения на акционерни дружества (МОСАД)¹⁴, т.е. те представляват междуфирмени мрежи. Терминът финансово „кейрецу“ се употребява за да отрази централната роля на финансовите институции (предимно на т. нар. „основна банка“).

Вертикално структурираните или отраслови „кейрецу“ са със силно изразена йерархия и са нагодени към дейността на водещата компания в групировката. Световно известни имена като Тойота, Мацushита, Хитачи, Ниссан и други принадлежат към този тип групировки, в които обикновено:

1) водещата компания държи акции (понякога мажоритарно) в участващите компании или съществува кръстосано владение между водещата компания и най-големите участници;

2) водещата компания има представители в съветите на директорите на другите членове;

В тези вертикално структурирани групи може да се различат производствени и пласментни кейрецу. *Производствените* представляват група от доставчици (с подизпълнители), които обслужват нуждите на един голям производител. *Пласментните* групировки се наблюдават предимно в отрасъла за битова електроника, където даден голям производител е в тесни връзки с хиляди търговци на едро и дребно. Тези компании обикновено продават продукти на компании извън групировката само ако не се предлага аналогичен продукт от водещата компания.

Вътрешнофирмени дисциплиниращи механизми

Една от главните характеристики на японския тип корпорация е интернализацията на трудовия пазар. Превръщането му във вътрешен за корпорацията чрез неявни и дългосрочни договорености води до системата на *дългосрочно (за продължителността на кариерата) наемане*¹⁵, което привързва съдбата на индивида (що се отнася до трудовата му дейност) към успехите и неуспехите на неговата компания.

Позицията и заплащането на корпоративните работници се определят в значителна степен според *„системата на старшинство“* (продължителността на стажа във корпорацията), която освен че намалява индивидуалните рискове като гарантира определена равнопоставеност в отношенията и обвързва бъдещето на индивида с това на компанията, същевременно поставя конкуренцията между индивидите върху основата на постиганите от тях резултати в течение на продължителен период.

Висшите ръководители обикновено започват кариерата си подобно на обикновените работници и се издигат до своите позиции само чрез успеха си в продължителния процес на подбор чрез вътрешнофирмена конкурентна борба за професионален напредък. Отговорността на фирменото ръководство към другите заинтересувани лица освен работниците – акционери, делови партньори, потребители, се опосредства от пазарни

¹⁴ Тази организационна форма е характеризирана в няколко предишни публикации на автора. Вж. Найденов, Н. Многоотраслови сдружения на акционерни дружества – междуорганизационен модел на акционерна собственост. – *Икономическа мисъл*, N 1, 1997.

¹⁵ Наричано понякога „доживотно наемане“ или с русизма „пожизнен наем“.

взаимодействия (независимо дали са вътрешнофирмени или не). Отговорността към заетите корпорацията пък се определя предимно чрез структурите на организацията, като в следвоенната японска практика тя изпреварва стремежа към получаване на печалба и повишаване стойността на акциите.

Потенциалното благосъстояние на квази-постоянния зает в японската фирма е обвързано с производствените резултати на наелата го фирма, като ликвидността на този актив е значително ограничена. При „системата на старшинството“ квази-постоянният работник поема част от разходите за инвестиции в специфичен за фирмата човешки капитал когато е в началото на кариерата си, а постига възвращаемост от тези инвестиции едва когато е натрупал стаж във фирмата. Освен това му се начисляват суми (полици), които може да получи едва в края на кариерата си под формата на еднократно пенсионно плащане. Важно е не само, че потенциалните активи на квази-постоянния работник под формата на добавка за стаж и пенсионно плащане са непрехвърляеми, а също и че рискът, свързан с тяхното придобиване, е специфичен за фирмата и недиверсифицируем.

И така, значителна част от активите, притежавани от квази-постоянния работник в японската фирма са заложили в нея. С други думи поемането на риска е споделено между инвеститорите и работниците, като при това рискът на последните не може да бъде прехвърлян чрез финансовите пазари като този на първите. В подобна ситуация кръстосаното владение на акции в рамките на корпоративни групи може да намали несигурността по отношение на доходите както на участващите фирми, така и на квази-постоянните работници в тях.

Вътрешнофирменият контрол се изразява в подбора на най-подходящите и мотивирани кадри за висшите управленски позиции, който е гарантиран чрез максималната обективност на критериите за служебни повишения и ротация на персонала. Оценката на даден служител се осъществява от множество ръководители чрез ротацията на персонала (както редовия, така и ръководния) между различните подразделения на фирмата, което прави тази оценка максимално близка до „общественото мнение“ във фирмата.

При условие, че фирмата функционира ефективно, висшето ръководство се избира от уволняващия се президент (или председател на Съвета на директорите) измежду собствения ръководен екип на фирмата. По този начин висшето ръководство е достъпен ранг в процеса на напредък в кариерата на даден служител. От това наблюдение, някои автори¹⁶ заключават, че на практика японските фирми се управляват в интерес на заетите в тях (в условията на определени финансови ограничения).

Аоки пише: „Ако възнаграждението на заетите не може да бъде определено изцяло от външна пазарна конкуренция, а се договаря в рамките на фирмата, работниците също ще са заинтересувани как се вземат корпоративните решения. Корпоративните решения ще оказват въздействие върху краткосрочните и дългосрочните позиции на работниците в

¹⁶ Вж. Abegglen, J. C. and Stalk, G. Jr. *Kaisha, the Japanese Corporation*. NY: Basic Books, 1985; Komiya, R. *The Japanese Economy: Trade, Industry, and Government*. University of Tokyo Press, 1990.

корпоративната йерархия, които определят приходите им в течение на работния им живот. Заетите са не само заинтересувани, но също са и способни да оказват влияние върху корпоративните решения. Когато заетите получават повишение до позиция в изпълнителното ръководство, тяхната мотивация е твърде вероятно да остане смесена и да съдържа остатъци от предишната им кариера на по-ниските служебни равнища. ... те могат да продължат в определена степен да се отъждествяват с интересите на работниците и да имат определена свобода да ги подкрепят. ... Заетите като група могат да прекратят сътрудничеството си в хоризонталната координация, ако усещат, че ръководството не се отнася „справедливо“ към тях що се отнася до паричното възнаграждение и участието в процеса на вземане на решения в корпорацията.”¹⁷

Проявление на традиционните механизми за контрол в японските корпорации до 90-те години на XX век

Вътрешни механизми

Общото събрание на акционерите в японските фирми

Въпреки че през периода след Втората световна война законовите разпоредби, засягащи акционерното дружество в Япония са аналогични на регламентацията в другите развити страни, до 90-те години органите и механизмите за контрол са преобразувани във формални ритуали, целящи да удовлетворят изискванията за процедурна законност, но в значителна степен лишени от действително съдържание. Това ясно се разкрива при функционирането на два от традиционните органи за акционерен контрол – Общото събрание на акционерите (ОСА) и Съветът на директорите (СД).

Японският търговски кодекс предвижда значителни правомощия за събранието. В действителност обаче ОСА е само една юридическа формалност – една церемония, чието значение се заключава не в обмяната на информация между акционерите и ръководството, а в посланието, което съдържа относно контрола върху корпорацията и в начините за утвърждаване на положението на компанията в по-широката делова общност. Едрите, “стабилни” акционери обикновено не се явяват на събранието. В почти 80% от компаниите участниците в събранието представят по-малко от 20% от акциите на корпорацията.¹⁸ Едно изследване установява, че в над 2/3 от корпорациите ОСА е приключвало за по-малко от 20 минути, а в над 95% – в рамките на половин час.¹⁹ Тази продължителност не позволява ОСА да се превърне във форум за изслушване мненията на акционерите или за откровеното им запознаване с политиката на фирменото ръководство.

Съвет на директорите и негови подструктури

В рамките на законодателството за акционерното дружество и в Япония, както беше отбелязано, ОСА е упълномощено да избере Съвет на

¹⁷ Aoki, M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm. – *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVIII, March 1990, 19-20.

¹⁸ Hefftel, Christopher Lee. Corporate Governance in Japan: The position of shareholders in publicly held corporations, *University of Hawaii Law Review* 5, 1983, 169-170.

¹⁹ Ibid, 135-206.

директорите, който осъществява фирменото управление и взема необходимите управленски решения, освен в случаите, които са изключително в компетенцията на ОСА. СД на свой ред има правомощие да избере един или повече директори-представители. Последните представят корпорацията пред трети лица и са отговорни за изпълнението на фирмените решения. Според вътрешните правила на компанията на един от тях обикновено се дава титлата “ръководител на дружеството”. Освен това Търговският кодекс не забранява на корпорациите да създават с вътрешнофирмени разпореждания подструктури на СД, на които могат да се делегират функции на Съвета с изключение на тези, които според закона са изключително в компетенцията на пълния му състав (например изборът на директори-представители и решенията за нови емисии на акции в рамките на уставния капитал). Подобна подструктура, наричана обикновено Съвет на щатните директори се състои от директори-представители и някои от другите старши директори.

На практика повечето “редови” директори в Съвета, като се изключат няколкома представители на основната банка и на деловите партньори, са отговорни за главните производствени подразделения на корпорацията, отдел кадри, финансовия отдел, централната изследователска лаборатория. В този състав влизат и ръководителите на по-големите заводи. Така в определен смисъл СД представлява коалиция от групи, представящи различни вътрешни интереси. Освен това, при условие, че корпорацията не е разкъсвана от противоречия между вътрешни фракции и не изпитва делови затруднения, налагащи външна помощ от страна на основната банка и деловите партньори, “ръководителят на дружеството” обикновено се избира от уволняващия се негов предшественик и разполага със значително влияние върху предложенията при избора на постоянни (щатни) директори, издигайки кандидати измежду редовите директори. Така отношението между директорите-представители и Съвета на директорите, а също и между Съвета на щатните директори и Съвета на директорите, на практика е обратно на уставната уредба. При нормалното протичане на фирмената дейност СД функционира *фактически* като подструктура на ръководната система, подчинена на директорите-представители и на щатните директори.

Финансово-ревизорска служба

Тъй като СД не изпълнява функцията на източник на независим надзор и контрол, японските законодатели отговарят на нуждата от независим орган за наблюдение над изпълнителните директори като включват в преработения Търговски кодекс от 1982 г. службата на финансовия ревизор (ФР). Съгласно закона ОСА трябва да избере повече от един ФР с цел проверка дейността на ръководството. Финансовите ревизори имат широки пълномощия за контрол върху счетоводството, но не могат да се намесват в решенията на директорите, съдържащи елемент на преценка. Все пак за да се предпази СД от вземане на крещящо несправедливи решения, ФР имат право да участват със съвещателен глас в работата на Съвета. При установяване на сериозни нарушения ФР могат да възбудят вторично дело за запрещение без да залагат ценни книжа срещу разходите.

По този начин теоретично финансово-ревизорската служба може да бъде мощно дисциплиниращо средство спрямо директорите на японската корпорация. Ефектът от тяхната дейност обаче може да бъде зачеркнат, ако не са достатъчно компетентни и не разполагат с независимост от ръководството.

В първоначалния проект на действията до 90-те години Търговски кодекс, подготвен от Министерството на правосъдието, е била включена клауза, според която поне един *ФР* трябва да бъде "външно лице", което не е заемало директорска или друга длъжност в корпорацията през определен период преди да поеме службата на *Ревизор*. Обаче в резултат на силно противопоставяне от страна на деловите кръгове тази клауза е премахната от окончателния вариант. Но в такъв случай съществува опасност финансовите ревизори да срещнат изключителни трудности при упражняване на контрол над по-старшите си колеги.

Външен надзор и контрол над акционерното дружество

Особеностите на акционерната собственост се отразяват и на пазара за корпоративен контрол в Япония. Той се превръща до голяма степен в един администриран пазар, където сливания и поглъщания се осъществяват между добре познаващи се партньори, а враждебни превземания са практически изключени.

Една от особеностите на японския пазар за фирмени сливания и поглъщания е голямото значение, което се придава на спечелване одобрението на основните групи с интереси в корпорацията. Най-важната група са нейните работници и служители и особено фирменият профсъюз. Няколко значителни сливания са били отлагани или не са се състояли именно защото не са получили одобрението на работещите. Деловите партньори са външна група, чието мнение също има голяма тежест. Една последица от съобразяването с тях са изключително редките сливания на фирми, които не принадлежат към дадена групировка.

Значението на тези групи произтича от особеностите на японската система за управление. Както беше отбелязано, фирмите поемат неофициален ангажимент да осигурят работа на заетите в тях до пенсионирането им – т. нар. "доживотно наемане", а голяма част от деловата дейност се извършва върху основата на лични контакти, изградени в течение на дълги периоди на взаимодействие, а не посредством формално определяне на ролите и отговорностите. Квази-постоянните работници и служители в японските фирми се стараят да развият собствена междуличностна мрежа като ценен актив в организацията, където работят. При сливането на две корпорации обаче тези неформални мрежи не могат лесно да се разпрострат извън границите на предишните организации поради инерцията на вече създадените личностни връзки. Такава потенциална загуба на ефективност при вътрешнофирменото протичане на информация, която се появява в резултат на механичното съединяване на отделни организации, може да обясни редкостта на фирмени поглъщания в Япония.

"В Япония използването на финансова мощ за обсебване на това, което други фирми грижливо са създали, се приема за противоречащо на добрите делови нрави. Но вероятно по-прагматичната причина е практически

непреодолимата трудност две затворени в себе си общности да се слоят в една ефективна делова организация.”²⁰

Друго обяснение за рядкото използване на фирмени поглъщания в Япония може да се открие в явлението на взаимното владение на акции между корпорациите - кръстосаната акционерна собственост. Наличието на “стабилни” акционери практически изолира корпорациите от опитите за враждебно поглъщане.

*

Така на пръв поглед до 90-те години на XX век положението на едноличните акционери в Япония изглежда безнадеждно по отношение на способността им да държат отчетни ръководителите на корпорацията. Но всъщност нещата стоят така само от гледна точка на неокласическата парадигма, която разглежда корпорацията като собственост на акционерите, а ръководителите – като техни посредници. Естествено е от тази гледна точка акционерите да са поставени на първо място в йерархията на интересите.

Японската корпорация обаче е доста по-сложна организация от неокласическия си аналог. В нея се преплитат множество интереси, излизаци извън рамките на двуполусния модел акционери – ръководители, като ръководството ѝ е поставено в институционалната обвивка на други сложни механизми за надзор и контрол, различни от заплахата за поглъщане.

Моделът на многоотрасловите сдружения на акционерни дружества (*МОСАД*)²¹ позволява да се отрази в по-голяма степен сложността на взаимоотношенията в акционерното дружество в Япония. Необходимостта от заплахата за поглъщане на корпорацията като контролен механизъм произлиза от неспособността на акционерите да осъществяват надзор над дейността на ръководството. Ако отделните лица, които владеят акциите на корпорацията, имат условия да си сътрудничат, за да принудят ръководството да съблюдава интересите им, не би трябвало да се очаква честото използване на фирмено поглъщане, имайки предвид загубата, която трябва да се понесе в резултат от нарушаване на нормалното функциониране на корпорацията. Такива условия за сътрудничество съществуват в *МОСАД*. Те създават възможност да се извършва взаимен надзор между корпорациите, който спомага за ранното откриване на отклоненията на фирмените ръководства от курса, отговарящ на интересите на акционерите. Съществуването на групировки благоприятства формирането на коалиции между участващите компании за оказване на въздействие върху ръководството на отделна корпорация. Освен това и основните банки, заемащи централно място в многоотрасловите групировки изпълняват важни контролни функции.

Това предопределя и различието в нагласата и целите на фирмените ръководители в Япония.

²⁰ Hattori, Tamio. The relationship between zaibatsu and family structure: The Korean case. – In Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka (eds.) *Family Business in the Era of Industrial Growth*. Tokyo: University of Tokyo Press, 1984.

²¹ Виж по-горе 3.

Цели на фирмените ръководители в Япония

Историкът William Tsutsui описва по следния начин възгледите на Японската асоциация на корпоративните служители (Кейдзай дооюкай) в ранния ѝ период.

“В анализът на Кейдзай дооюкай, опитът от войната и окупацията катализира фундаментални структурни промени в японския капитализъм. Най-важната от тях е т.нар. “разделяне на ръководството от капитала”, явление за което често се казва, че е произлязло от разпространението на съвременната корпоративна форма с характерната за нея разпръсната собственост и бюрократична надстройка от ръководители-специалисти. Резултатът от този процес, твърди Дооюкай, е преобразуване на властовите отношения в индустрията, тъй като собствеността престава да включва в себе си контрола, а разделението между капитала и труда е размито от появата на ръководители-експерти, като независима група на интереси. Неподвластни на капитала ... но също така обособени от работниците (чрез притежаването на способността да ръководят съвременната индустрия и да познават съвременната технология) ръководителите, представляващи този междинен слой биват изтъквани като фактори за едно ново политическо и икономическо равновесие.

През 1948 г. икономистът Ейичи Фуракава заявява, че “новите ръководители” от Дооюкай “придават особено значение на изгодите за държавата, обществото и нацията, а не на индивидуалните печалби. Те ценят работните места и труда повече от парите.”²²

През 80-те години на миналия век едно широкомащабно анкетно проучване прави сравнителен анализ на мотивацията на корпоративните ръководители в САЩ и Япония при вземане на стратегически решения и инвестиране.²³ При подреждането на девет предварително зададени корпоративни цели според относителната им важност между двете групи ръководители се установяват значителни различия. Далеч пред останалите корпоративни цели като най-важна американските висши ръководители поставят възвращаемостта на инвестициите, следвана от капиталовите приходи на акционерите. В Япония като водеща цел се отбелязва увеличаването на пазарния дял, следвана от възвращаемостта на инвестициите и делът на новите продукти на компанията (последната е на седмо място в предпочитанията на американските ръководители). Капиталовите приходи на акционерите са наредени в дъното на списъка и почти никой от японските ръководители не ги посочва като важна цел за своята компания.

Изменения в системата на корпоративно управление през 90-те години на XX век

Много от условията, които са препятствали прилагането на традиционните механизми на корпоративно управление в Япония се

²² Tsutsui, W. *Manufacturing Ideology: Scientific Management in Twentieth-Century Japan*, Princeton University Press, 1998, p. 125.

²³ Kagono, T., I. Nonaka, K. Sakakibara, and A. Okumura. *Strategic vs. Evolutionary Management: A U.S. – Japan Comparison*. Amsterdam: Elsevier North Holland, 1985.

променят. Компаниите продават акциите, които не носят достатъчно приходи, Съветите на директорите се „отварят“. Цените на недвижимата собственост (активите) падат в продължение на десетилетие, също и цените на акциите достигат по-достъпни равнища. Финансовите служби в корпорациите са принудени да обръщат по-голямо внимание на възвращаемостта от капитала. Така се създават възможности за по-силна конкуренция за контрол над недостатъчно производителните компании и за тяхното евентуално преустройство.

Поради продължителната стопанска стагнация след борсовия спад в началото на 90-те години отношенията между компаниите, характеризиращи се и с кръстосано притежание на акции и стабилни акционерни позиции на банките, започват да променят структурата си, да стават по-гъвкави и да функционират по-малко гладко. Същевременно в края на 90-те години се засилва активността на институционалните акционери. Водещи са корпоративните пенсионни фондове и техните учредители, които в течение на дълго време преди това са били „мълчаливи акционери“.

Големите доверителни банки и животозастрахователни компании, които са учредители на пенсионни фондове, заявяват, че те ще заемат активни позиции като акционери, вкл. упражнявайки правото си на глас. Увеличава се заинтересуваността им от повишаване пазарната стойност на държаните от тях активи. Забележителна е тази „историческа“ промяна, при която те избират опцията „глас“²⁴ за да оправдаят доверието на своите клиенти и крайните потребители на техните услуги.

Промяна в нормативната база на корпоративното управление в Япония

От началото на 90-те години на XX век формалноинституционалната среда за японското корпоративно управление е подложена на значителни реформи и при това с ускорени темпове. Този период може да се характеризира като период на фундаментални промени в японското корпоративно право, тъй като тогава се извършват най-широкообхватните и бързи изменения и поправки в Търговския кодекс от неговото приемане преди повече от век.

Най-общо измененията могат да се отнесат към две групи. В първата може да се включат измененията, *увеличаващи гъвкавостта*. Те разширяват възможностите за финансиране на корпорациите и увеличават организационната гъвкавост на японските корпорации в областта на сливанията и реорганизациите. Втората група обхваща изменения, *засилващи надзора и контрола*. Те включват промените в механизма на контрол от страна на акционерите, в системата на щатните финансови ревизори, както и реформите в структурата на корпоративните Съвети на директорите.

²⁴ Термините „глас“ и „изход“ са въведени от Albert Hirschmann. Виж: Hirschmann, A. O. *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.

Изменения, увеличаващи гъвкавостта

Либерализация на режима на опциите за закупуване на акции. От 1997 г. Търговския кодекс регламентира официално издаването на опции на определени фирмени служители (въпреки че по-пълната либерализация налага допълнителни изменения през следващите години).²⁵

Либерализация на процедурите по сливанията. През 1997 г. са либерализирани също и процедурите по сливане на фирми.

Размяна на акции. Холдингови компании. Преработването на Търговския кодекс през 1999 г. въвежда замяната на акции срещу акции.²⁶ То се появява като допълнение към отмяната през 1997 г. на забраната на холдинговите компании в Антимонополния закон. Размяната на акции може да се използва за създаване на изцяло притежавани филиали в структурата на холдингова компания. Тя също позволява на компаниите да използват своите акции като средство за придобиване на частично притежаван филиал или на друга компания.

Премахването на забраната на холдинговите компании може да се отрази благоприятно на японските компании в няколко направления.²⁷ То несъмнено ще насърчи обособявания, сливания и фирмени преустройства. Освен това, ще позволи юридическо разграничаване (когато това е целесъобразно) между стратегическите и оперативните единици на корпорацията, както и диференциране на системите за управление на персонала. Фирмите могат да запазят традиционната японска система на наемане, където това е целесъобразно, като същевременно внедряват различна уредба в някои филиали. За финансовите учреждения, премахването на забраната на финансови холдингови компании улеснява преустройството на финансовия отрасъл чрез образуване на групи с разнообразни функции, предлагащи продукти и услуги в областта на банковото дело, застраховането и на ценните книжа.

Обособяване и разделяне на фирми. През 2000 г. нова нормативна схема създава гъвкава рамка за разделяне на стопански единици от компанията-майка.²⁸

Корпоративни финанси. Множество поправки и специални законодателни актове през последното десетилетие на практика премахват забраната за обратно изкупуване на фирмените акции и разширяват кръга на ценните книжа, които корпорацията може да емитира.²⁹

Фирмени преустройства. Граждански закон за преустройство (Civil Rehabilitation Act) в сила от 2000 г., който е създаден по подобие на режима на Глава (Chapter) 11 в САЩ, регламентира по-гъвкави и ефективни процедури за преустройство, отколкото в предшестващата го нормативна база.

²⁵ *Commercial Code*, Art. 280-19.

²⁶ *Commercial Code*, Art. 352 et seq.

²⁷ Виж: Aoki, M. *Information, Corporate Governance, and Institutional Diversity: Competitiveness in Japan, the USA, and the Transitional Economies*. Oxford University Press, 2000, pp. 133-140.

²⁸ *Commercial Code*, Art. 373 et seq.

²⁹ *Commercial Code*, Art. 210 et seq.; Art. 222.

Изменения, засилващи надзора и контрола

Вторични искиове от акционерите. До 1993 г. повечето японски съдилища изискват ищците при вторичните дела за запрещение да заплащат такса за подаване на иск според плъзгаща се стълбица, основана на количеството на исканото обезщетение. Изменението от 1993 г. фиксира таксата за подаване на иск на номиналната сума от 8200 йени, като така отстранява една от основните пречки пред тази форма на акционерен надзор/контрол. Като част от този пакет изменения изискваното минимално количество от притежавани акции, даващо право за инспекция на корпоративните книги и записи, е намалено от 10 на 3 процента.

Промени в системата на щатните финансови ревизори. В японското корпоративно законодателство присъства заимстваната от немската система институция на щатния финансов ревизор, чиято основна функция е да контролира спазването от страна на *СД* на регламентациите на законите и корпоративния устав. От началото на 90-те години в този орган се извършват няколко промени. Поправки от 1993 г. задължават големите компании да назначат поне трима ревизори, които да функционират като Съвет за финансов контрол.³⁰ Поправки от 2001 г. са насочени към укрепване режима на финансов контрол чрез удължаване срока на служба (мандата) и разширяване отговорностите на ревизорите, като същевременно се увеличава броят и изискванията към квалификацията на външните ревизори.³¹ От 2005 г. външните ревизори трябва да съставляват поне половината от Съвета за финансов контрол.

Промени в *СД*. В резултат на основно преразглеждане на Търговския кодекс през 2002 г. на корпорациите е предоставена възможност да се откажат от системата на щатните финансови ревизори в полза на подобна на американската "система на специализирани комитети".³² Вместо щатни ревизори компаниите могат да създадат към *СД* комитети, отговарящи за финансовия контрол, назначенията и възнагражденията. Мнозинството от членовете на всеки комитет трябва да са независими.

Една поправка от 2001 г. въвежда нормативно разграничение между директори, осъществяващи надзор, но не и всекидневни ръководни функции, и изпълнителни служители, които на практика управляват корпорацията.³³

Тези реформи целят да засилят надзорните функции на *СД* и разделението между тези по контрола и по вземането на решения.

Реформи в системата на счетоводство. Японските счетоводни стандарти са значително преработени през последните години и по същество са приведени в съответствие с международните счетоводни стандарти.

³⁰ *Law for Special Exceptions to Commercial Code Concerning Audit, Etc.* (Special Exception Law), Arts. 18, 18-2.

³¹ Вж. *Special Exception Law*, Art. 18; *Commercial Code*, Art. 260-3 (1); Art. 273.

³² *Special Exception Law*, Arts. 21-5 et seq.

³³ *Special Exception Law*, Arts. 21-5, 21-15.

Изменящата се реалност на корпоративното управление в Япония

Промени в структурата на акционерната собственост

Въпреки че и в съвременната структура на собственост в японския корпоративен сектор основните дялове се падат на банките и нефинансовите компании, все пак през 90-те години на XX век се наблюдават забележими изменения.

Първо, проследява се слабо, но трайно намаляване дела на банките и нефинансовите компании в акционерната собственост. Както се вижда от таблица 1, делът на търговските и дългосрочните кредитни банки е 15,7% през 1990 г., но спада до 13,7% през 1998 г. Делът на нефинансовите компании през този период също намалява от 30,1% до 25,2%.

Таблица 1

Разпределение на акциите на регистрираните на Фондовата борса компании в Япония

| Година | Индивиди ¹ | Чуждестранни лица ² | Нефинансови компании | Банки ³ | Доверителни банки ⁴ | Институционални инвеститори ⁵ | (A+B) | Други | Общо |
|--------|-----------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------|--------------------------------|--|-------|-------|-------|
| | | | | | (A) | (B) | (A+B) | | |
| 1990 | 20,4 | 4,7 | 30,1 | 15,7 | 5,2 | 16,6 | 21,8 | 7,3 | 100,0 |
| 1991 | 20,3 | 6,0 | 29,0 | 15,6 | 5,3 | 16,6 | 21,9 | 7,2 | 100,0 |
| 1992 | 20,7 | 6,3 | 28,5 | 15,6 | 5,5 | 16,8 | 22,3 | 6,6 | 100,0 |
| 1993 | 20,0 | 7,7 | 28,3 | 15,4 | 5,7 | 16,4 | 22,1 | 6,5 | 100,0 |
| 1994 | 19,9 | 8,1 | 27,7 | 15,4 | 6,4 | 16,2 | 22,6 | 6,3 | 100,0 |
| 1995 | 19,5 | 10,5 | 27,2 | 15,1 | 6,3 | 15,1 | 21,4 | 6,3 | 100,0 |
| 1996 | 19,4 | 11,9 | 25,6 | 15,1 | 6,8 | 15,5 | 22,3 | 5,7 | 100,0 |
| 1997 | 19,0 | 13,4 | 24,6 | 14,8 | 8,0 | 16,0 | 24,0 | 4,2 | 100,0 |
| 1998 | 18,9 | 14,1 | 25,2 | 13,7 | 7,4 | 16,0 | 23,4 | 4,7 | 100,0 |

1 Включително неинкорпорирани.

2 Включително инкорпорирани асоциации.

3 Включително търговските банки и дългосрочните кредитни банки.

4 С изключение на инвестиционните и анюитетните доверителни фондове.

5 Включително животозастрахователните компании, пенсионните доверителни фондове и инвестиционните фондове.

Източник: Tokyo Stock Exchange, *Fact Book* 2000.

Второ, слабо се увеличават и институционалните инвестиции. През 1998 г. институционалните инвеститори, вкл. животозастрахователните компании, доверителните банки, пенсионните и инвестиционните фондове, владяят 23,4% от акциите на всички регистрирани на борсата компании. Освен това, повечето от чуждестранните инвестиции на борсата са осъществени също от финансови институции. Характерно за 90-те години е увеличаващото се присъствие на чуждестранни участници на Токийската фондова борса (ТФБ). През фискалната 1998 г. на чужденците се пада

рекордно високият дял от 40% от стойността на търговията на *ТФБ*.³⁴ Делът на притежаваните от тях акции се увеличава от 4,7% през 1990 г. до 14,1% през 1998 г.

Таблица 2

Стабилно владееие на акции от финансови институции и нефинансови компании (%)

| Години | Стабилно владееие на акции | | | Общо |
|--------|----------------------------|---------------------|----------------------|-------|
| | Общо | Кръстосано владееие | Еднострaнно владееие | |
| 1990 | 41.1 | 21.2 | 19.9 | 100.0 |
| 1991 | 41.1 | 21.2 | 19.9 | 100.0 |
| 1992 | 41.3 | 21.1 | 20.2 | 100.0 |
| 1993 | 40.6 | 20.8 | 19.8 | 100.0 |
| 1994 | 40.5 | 20.8 | 19.7 | 100.0 |
| 1995 | 39.0 | 20.6 | 18.4 | 100.0 |
| 1996 | 37.7 | 19.6 | 18.0 | 100.0 |
| 1997 | 35.7 | 18.2 | 17.5 | 100.0 |

Кръстосаното владееие е взаимно притежание на акции между дадена нефинансова компания и дадена финансова институция. Стабилното владееие е сумата от кръстосаното владееие и еднострaнното владееие между определена нефинансова компания и определена финансова институция.

Източник: NLI Research Institute, Nissei Kisoken Shoho, Vol.10 Summer 1999, p. 47, Table 4.

Трето, през 90-те години се наблюдава тенденция към отслабване на тесните и стабилните междуфирмени отношения на акционерна собственост. Както става ясно от таблица 2, *КАС* като процент от общото количество акции намалява от най-високата си стойност 21,2% през 1990 г. до 18,2% през 1997 г. Еднострaнното стабилно владееие на акции от големите компании или финансови институции също спада от 41,1% до 35,7% през този период.

Тези факти предполагат, че японската система на корпоративно управление е навлязла в нов етап. Финансовите институции и нефинансовите компании не могат да понесат увеличаващите се разходи за поддържане на традиционната структура на акционерна собственост при продължителната стагнация на фондовия пазар през 90-те години. Изглежда, че главната цел на притежанието на акции от финансовите институции постепенно се променя от търсене на стабилност на междуфирмените отношения към постигане на ефективност в управлението на активите.

Активизиране на акционерите

Привидно техническата промяна в процесуалното право през 1993 г., която намалява разходите за възбуждане на вторични дела за запрещение, довежда до значително разпространение на тази форма за акционерен контрол. Между 1950 г. и 1990 г. японските акционери са подали общо около 20 вторични искове. За сравнение, само между 1991 и 2000 г. са възбудени

³⁴ *Nihon Keizai Shimbun*. "Foreigners account for record 40% of FY98 trading value in Japan", April 2, 1999.

поне 494 вторични дела.³⁵ Освен това, през последните години за създаването на подходяща среда за активизиране на акционерите допринася и една нестопанска организация за корпоративни реформи, известна като "акционерен омбудсман".³⁶

Организационни промени, сливания и поглъщания в реалния сектор

Съвпадането по време на дерегулацията и глобализацията на финансовите пазари в съчетание с намаляващите банкови гаранции принуждава корпоративните кръгове в Япония да насочат отново вниманието си към рентабилността и възвращаемостта от инвестирания капитал. Като част от този процес през 1998 г. нови висоти достигат както фалитите, така и сливанията и поглъщанията.

Въпреки че правителството разширява програмата си за гарантиране на кредитите за малкия бизнес през 1999 г. в опит да обуздае банкрутите сред тези компании, задълженията на фалирала фирми продължават да се покачват, което отразява също така факта, че и по-големи стопански единици се изправят пред неплатежоспособност. Основна характеристика на новата ситуация при сливанията и поглъщанията е значителното увеличение през 1999 г. на чуждестранните поглъщания на японски компании. Въпреки това, независимо от безпрецедентния брой на поглъщания както от японски, така и от чужди фирми дейността в тази област е само една малка частица в сравнение със САЩ или Великобритания.

Нежелани (враждебни поглъщания)

Въпреки че още са крайно ограничени по брой, през последните години се наблюдават безпрецедентни (поне по японските стандарти) случаи на действия за враждебни поглъщания. Например, през 2000 г. японската корпорация за поглъщания M&A Consulting предприема действия за изкупуване акциите на Shoei Corporation, като това е първият следвоенен опит за нежелано поглъщане на една японска компания от друга японска компания. През 2002 г. M&A Consulting продължава тази линия на поведение, като повежда битка за получаване на пълномощия от акционерите по повод на политиката на дивидентите във корпорацията Tokyo Style. И двата опита пропадат. Когато те обаче се разглеждат във връзка с няколко успешни сделки, инициирани от чуждестранни компании и нежелани от японските фирми, като поглъщането на IDC от Cable & Wireless, или придобиването от Boehringer Ingelheim на блокиращ пакет (повече от 33.3% от акциите) в SS Pharmaceuticals, може да се твърди, че ръководителите на японските компании вече не са напълно застраховани срещу заплахата от враждебно поглъщане или други нежелани атаки от страна на акционерите.

³⁵ Milhaupt, C. J. "Nonprofit organizations as investor protection: economic theory and evidence from East Asia", *Yale International Law Journal* 29, 2004, pp. 169-207.

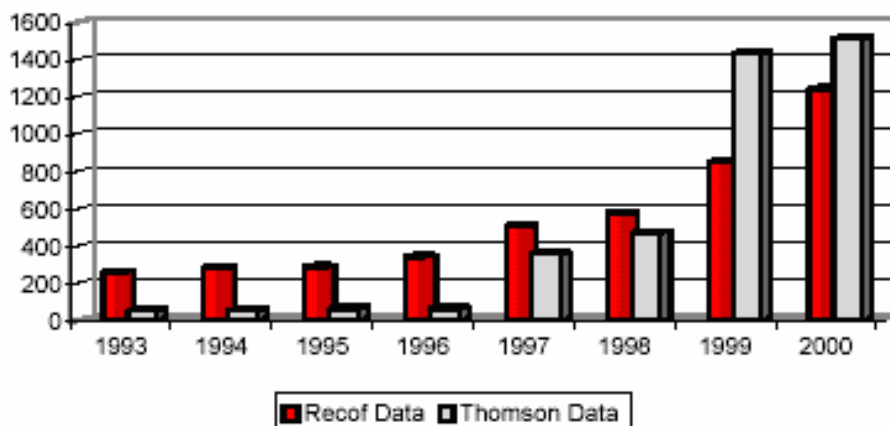
³⁶ Пак там.

Договорени (приятелски) сливания и поглъщания

През последните години значително се увеличава осъществяването на договорени (приятелски) сливания и поглъщания в Япония.³⁷ Въпреки че са все още малки в сравнение със САЩ, нарастването на броя и величината на сделките е поразяващо. Наличните данни показват забележимо увеличение през 90-те години, както е илюстрирано на фиг. 1.

Данните от Recof³⁸, според които през 1991 г. се осъществяват приблизително 300 сливания и поглъщания на японски фирми, отбелязват 847 сделки през 1999 г., 1241 през 2000 г. и 1348 през 2001 г.

Фигура 1
Брой на сделките (сливания и поглъщания), включващи японски обекти (1993 – 2000 г.)



Източници: Thomson Financial. *Merger Yearbook* (различни години); Recof. *Mergers and Acquisitions Report*, 2001, и Recof. 2002. http://www.recof.co.jp/01_market/index.htm

Данните на Thomson Financial показват значително нарастване на чисто вътрешнояпонските сливания и поглъщания (“in-in”). След като се движат средно около 100 сделки годишно през периода 1990-1994 г. със средна брутна стойност от около 800 млрд. йени, вътрешнояпонските сливания и поглъщания достигат до над 1300 сделки пред 1999 г. с брутна стойност от 13 000 милиарда йени. Броят на сливанията и поглъщанията на японски компании от чужди (“out-in” сделки), който е средно по около 50 годишно за периода 1990-1994 г. с обща средна стойност само 50 млрд. йени, се увеличава до 227 сделки на стойност 3000 млрд. йени през 1999 г. През първото тримесечие на 2003 г., след рязък спад на сливанията и поглъщанията в световен мащаб, Япония се нарежда на пето място по стойност на осъществените такива – 444 сделки за почти 20 млрд. долара, в

³⁷ За повече подробности виж: Milhaupt, C. and M. West. “Institutional Change and M&A in Japan: Diversity through Deals”. In C. J. Milhaupt ed. *Global Markets, Domestic Institutions: Corporate Law and Governance in a New Era of Cross-Border Deals*. New York: Columbia University Press, 2003.

³⁸ Recof. 2001 и Recof. 2002, виж горе 37.

сравнение с 396 сделки на стойност 17,4 млрд. долара за първото тримесечие на 2002 г.³⁹

Тенденцията към разпадане на „кейрецу“ и слабостта на основните банки поставя чуждестранните компании в по-добро положение на японския пазар. Ярък пример за това е поглъщането на Ниссан от Рено. Основните банки на Ниссан са Фуджи и Индустриалната банка на Япония, които от средата на август 1999 г. също провеждат преговори за сливане с банка Дай-ичи Кангьо. Поради собствените им сериозни затруднения те не могат да предоставят средствата, необходими за предотвратяване на поглъщането. Всъщност това е първото поглъщане от чуждестранен конкурент на един от следвоенните символи на японската икономика. Под опеката на Рено, на 18 октомври 1999 г. Ниссан обявява комплект от мерки за преустройство, които трябва да завършат до 2002 г. Основните пунктове са: затваряне на 5 завода в Япония за да се намали капацитета от 2,4 до 1,65 млн. коли; съкращаване на 21 000 работници или 14% от заетите във корпорацията; продажба на акциите на Ниссан от всички (освен 4) 1 394 компании, с които досега е поддържал делови отношения; намаляване броя на доставчиците от 1 145 на 600 компании до 2002 г.

Такова драстично преустройство на голяма компания е нещо съвсем ново за Япония. Ниссан не само се оттегля от МОСАД Фуйо, но също се подготвя да разпусне собствената си производствена група. Френският председател на Ниссан Carlos Ghosn оправдава тази стъпка по следния начин: “На нашите доставчици се дължат 60% от разходите ни. Нужни са ни иновативни доставчици. Искаме доставчици, които продават на няколко производителя, така че да има по-добро протичане на информация за най-добрите налични стандарти. Това не може да се направи в рамките на кейрецу.”⁴⁰

При следването на тази стратегия Ниссан несъмнено няма да остане сам, тъй като и други (също известни) компании осъзнават, че радикалното реструктуриране няма алтернатива, ако искат да оцелеят в един свят със засилваща се конкуренция. Това отваря нови възможности за още чуждестранни компании. Като пример може да се посочи немската корпорация Даймлер Крайслър, която придобива контролен пакет в Mitsubishi Motor Corporation, друг средноголям производител на автомобили в тежко финансово състояние.

Не разполагаме с данни за юридическата форма на всяка от сделките. Но някои сливания, като например при образуването на финансовата група Мидзучо, включваща банките Дай-ичи Кангьо, Фуджи и Индустриалната банка на Япония е приложена нововъведената структура на холдингова компания. Широко се използва също новата за Япония система за размяна на акции. Един източник изброява 17 такива сделки през 1999 г. и още 25 през първото

³⁹ Mergers Snapshot. *Wall Street Journal*, April 2, 2003, C5.

⁴⁰ Цитирано в: Abrahams, P. and G. Tett “The circle is broken. Japan's keiretsu face collapse as traditional corporate relationships are undermined by bank mergers and a search for higher return on capital”, *Financial Times*, January 9, 1999, p. 26.

шестмесечие на 2000 г., в които участват такива фирми като Сони, Мацушита, Исудзу и Тойота.⁴¹

Промени във формата и състава на СД

В усилията си да повишат ефективността на СД в средата на 90-те години много компании започват да предприемат съкращаване броя на участниците в него, както и включване на външни директори. Данните от изследванията показват нарастване от 28,6% през 1998 г. до 46,2% през 2000 г. на дела на фирмите с изявен интерес към намаляване броя на директорите⁴² От фирмите, прибягващи до такива съкращения, 79,9% свеждат броя до по-малко от 10 директора. Към май 2001 г. 38,8% от корпорациите в Първа секция на Токийската фондова борса са включили външни директори в своите СД.⁴³ Освен това, като отличителна черта за японските корпорации се утвърждава стремежът отделните членове на СД да са от различни сфери на стопанската дейност.⁴⁴

Заедно с намаляване размера на СД, много компании прибавят и нов орган за корпоративно управление – изпълнителния служител (директор). Както отбелязва Milhaupt⁴⁵, изпълнителните служители се превръщат от нововъведение на Сони през 1997 г. до неотменна част за над 200 фирми през 1999 г. Данните от проучване също потвърждават, че 71,4% от отговорилите корпорации са възприели такъв механизъм.⁴⁶

Обратно изкупуване на акции

След поправките в Търговския кодекс през 1998 г. 1179 компании обявяват намерения за обратно изкупуване на акции, а 186 го осъществяват през същата година.⁴⁷ Количеството на обратно изкупените акции превишава 2 млрд. и е на стойност над 2300 млрд. йени, което е почти 100% увеличение спрямо финансовата 2000 г.⁴⁸

Промяна на социалните норми, свързани със системата на корпоративно управление в Япония

Основните характеристики на следвоенното корпоративно управление в Япония (системата на основната банка, съпътстващото я отсъствие на

⁴¹ Kikuchi, M. *TOB, Kaisha bunkatsu ni yoru M&A senryaku* [TOB, Стратегия за сливания и поглъщания чрез подразделяне на компаниите]. Tokyo: Toyo keizai shimbunsha, 2000, с. 118-119.

⁴² Tokyo shoken torihikijo. *Kooporeto gabanansu ni kansuru ankeeto no chosa kekka ni tsuite* [Резултати от анкетно проучване относно корпоративното управление], 30.11.2000 г.

⁴³ Shagai torishimariyaku 38% ga sennin [38% избират външни директори], *Nihon keizai shinbun*, June 16, 2001, p. 1.

⁴⁴ Diversity Distinguishes IY Bank. *Nikkei Weekly*, June 11, 2001, p. 13.

⁴⁵ Milhaupt, C. Creative Norm Destruction: The Evolution of Nonlegal Rules in Japanese Corporate Governance *University of Pennsylvania Law Review* 149, 2001, pp. 2083-2129.

⁴⁶ Shoji homu kenkyukai. *Kabunushi sokai hakusho* [Бяла книга за общите събрания на акционерите]. Shoji homu 1234, 1999, с. 3-118.

⁴⁷ Yasui, T. *Corporate Governance in Japan*. OECD paper, March 1999; Zang, H. *Share Repurchases in Japan: Market Reaction and Actual Implementation*, 2000. Достъпен на: <http://www.efmaefm.org/hzang.pdf>.

⁴⁸ Jisha kabu kai baizo, 2 cho encho [Обратното изкупуване на акции се удвоява, преминава 2 трилиона], *Nihon keizai shinbun*, April 28, 2002, p. 1.

пазар за корпоративен контрол, *СД* с преобладаващо участие на служители на компанията и с акцент върху оперативното управление, а не надзора, а също и системата на дългосрочно наемане) са оформени и поддържани с помощта на социални норми.⁴⁹ Това означава, че функционирането на тези институции е силно повлияно от обществените представи за това какво и как трябва да вършат японските банки, фирми и държавните органи.

През последното десетилетие обаче тези представи са поставени на сериозно изпитание. Очевидно е, че в Япония се извършва значителна промяна на нормите: нарастващо, макар и неохотно, приемане на поглъщанията като пълноправно средство за провеждане на корпоративна стратегия и надзор, по-пълно осъзнаване на икономическите очаквания на акционерите, промяна в начина на мислене на ръководителите относно тяхната роля в управлението на корпорацията, понижени очаквания за снизхождение към фалиращите фирми от страна на банките и регулиращите органи, повишаващо се колебание относно ползите от трудови отношения на основата на старшинството (продължителността на стажа във фирмата).⁵⁰ В такъв смисъл, заедно с корпоративното право, и неформалната институционална среда на японското корпоративно управление се е изменила по начин, който е бил почти немислим само преди десетилетие.

Трудово-наемни отношения

През 90-те години на XX век гъвкавостта на системата на „доживотния наем“ се увеличава в няколко направления.⁵¹

Първо, засилва се конкуренцията между компаниите за наемане на висшисти със специфични способности. За разлика от предишните периоди, когато корпорациите се придържат към принципа да набират кадри по едно и също време всяка година, които да започват работа от 1-ви април, през 90-те години става допустимо да се наемат нови работници през цялата година.

Освен това се променя и традиционната практика да се попълват всички свободни места с новозавършили училище или *ВУЗ* и след това те да преминават вътрешнофирмено обучение за придобиване на специализирани умения. Много японски компании започват да наемат кадри, които вече са развили специализирани умения или чрез предишен работен опит, или чрез обучение в университета. В същото време все по-голям дял от младите работници в корпорациите по няколко пъти сменят работните си места, въпреки че все още крайната цел на това движение на работната сила е да се открие компанията, която предлага привлекателна дългосрочна кариера.⁵²

Второто направление на измененията е в областта на възнагражденията. Както беше отбелязано, за следвоенна Япония е

⁴⁹ Milhaupt, C., Цит. съч.

⁵⁰ Пак там.

⁵¹ Kameyama, N. "Japanese-Style Employment Practices at a Turning-Point?", *Japan Labor Bulletin* 32, No. 6, June 1, 1993; Ornatowski, G. "The End of Japanese-Style Human Resource Management?", *Sloan Management Review* 39, No. 3, 1998, pp. 73-84; Takanashi, A. "Shaky Employment Practices in Japan", *Labour Quarterly Issues* 38, Winter 1998.

⁵² Nitta, M. The Employment Practices and Employment of Young Workers in Japan: Past Experience and Present Situation, *Japan Labor Bulletin* 34, No. 10, October 1, 1995; Ishibashi, A. Companies ease rules on hiring as global competition mounts, *Nikkei Weekly*, August 26, 1996; Ornatowski, G. The End of Japanese-Style Human Resource Management?. – *Sloan Management Review* 39, N 3, 1998, 73-84.

характерна „системата на старшинството“ при определяне възнагражденията на работещите. През 90-те години на XX век индивидуалните резултати започват да се отчитат в много по-голяма степен при определяне на възнаграждението и при повишение.

Друго направление за гъвкавостта на трудово-наемната система е пренасочването на трудовите ресурси към длъжности в компании-филиали, които са с по-ниско заплащане и/или отговорност. Обект на тези премествания, които се осъществяват след консултации с професионалните съюзи, са предимно служители в края на 40-те и началото на 50-те си години.

Именно от гледна точка на това преразпределение на трудовите ресурси отделянето на нови предприятия от вече съществуващите придобива по-голямо значение през 90-те години.⁵³ През първата година след приемането на законовата база за подобно обособяване се осъществяват повече от 200 такива сделки,⁵⁴ вкл. и няколко комбинации, които не биха били предприети без нормативната промяна.⁵⁵

Перспективи пред реформата в системата на корпоративно управление в Япония

През 90-те години на XX век в системата на корпоративно управление започват да се извършват значителни изменения. Преобразуването (т. нар. „голям взрив“) на японския финансов сектор⁵⁶ в посока разширяване на дейността по управление на активи и последващото преминаване към „секюритизация“ на общественото осигуряване създава възможност за предоставяне на по-важна роля на система на корпоративно управление, основана върху принципа за максимизиране на акционерната стойност.

През последното десетилетие на XX век служителите в японските компании са под засилен натиск да приемат характерната за САЩ идеология, че най-ефективният начин за управление на корпорацията е стремежът за постигане максимална стойност на акциите. Някои японски компании, като Хоя и Каоо дори са приели измервателни за „акционерната стойност“ като един от най-важните показатели за резултатите на корпорацията.⁵⁷

Въпреки че от 90-те години на миналия век в системата на корпоративно управление в Япония несъмнено се извършват изменения, техният обхват е сравнително ограничен. Все още относително малък брой фирми са преминали от предишната система на щатни финансови ревизори към подобна на американската система на специализирани комитети от външни директори. Институционалните инвеститори в Япония още не са

⁵³ Odagiri, H. *Growth Through Competition, Competition Through Growth.: Strategic Management and the Economy in Japan*. Oxford University Press, 1994; Ito, K. Japanese Spinoffs: Unexplored Survival Strategies. – *Strategic Management Journal* 16, 1995, pp. 431-446.

⁵⁴ “Kaisha bunkatsu: 1 nen de 200 ken” [200 случая на подразделяне на компании за 1 година], *Nihon keizai shimbun*, Mar. 31, 2001, p. 1.

⁵⁵ Kaisha wa kooshite henshin saseru [Така се променят компаниите], *Shukan toyo keizai*, Apr. 6, 2002, pp. 42, 43-45.

⁵⁶ Вж. Найденов, Н. Системата на основната банка в Япония и кризата от 90-те години на миналия век. – *Икономическа мисъл*, 2004, N 5.

⁵⁷ Hoya. *Annual Report 1998*. На интернет страницата на Hoya: <http://www.hoya.co.jp/eng/company/index.html>; “Stock in focus: Kao,” *Nihon Keizai Shimbun*, July 28, 1999.

готови да оказват натиск върху фирмените ръководства за постигане на по-добри резултати, или да продават притежаваните от тях акции, когато получават изгодни предложения.

Докато самото наличие на опити за враждебни поглъщания и борби за пълномощия е знак за промяна, все пак и двата неотдавнашни „вътрешнояпонски“ опита за нежелани (враждебни) поглъщания не успяват. До голяма степен техният неуспех се дължи на безусловната подкрепа на банките и институционалните инвеститори за съществуващото ръководство при появата на нежелания купувач.⁵⁸

Ръководствата на японските корпорации все още са твърде изолирани от натиска на пазара, като по този начин лишават системата на корпоративно управление от един важен фактор за нейното усъвършенстване.

Досегашните данни показват, че дългосрочното наемане остава същностна характеристика на японските корпорации, дори и при условие, че количеството на работниците, получаващи тази гаранция, намалява. Едно изследване от 1999 г. установява, че мнозинството от компаниите възнамеряват да запазят системата на дългосрочно наемане, като повечето се стремят да намаляват броя на заетите разчитайки на естествения процес на пенсиониране или на стимули за по-ранно прекратяване на трудовия договор от страна на работниците.⁵⁹ Резултатите от проучвания не намират достатъчна подкрепа за твърдението, че практиката на дългосрочно наемане е на път да бъде изкоренена. Едно неотдавнашно изследване заключава, че “засега не съществуват доказателства, че фирмите в производствения сектор са променили системата си на дългосрочно наемане с изключение на няколко, които са изпитвали финансови проблеми”.⁶⁰

В заключение може да се твърди, че въпреки осъществените стъпки в посока приближаване към американския тип корпоративни управленски структури, ръководствата на японските корпорации оперират в рамките на почти същата система от стимули, както и преди 15 години, като се изключат някои периферни, но все пак важни изменения.

За да може японската система на корпоративно управление да се приближи в по-голяма степен до американската е нужно да се извършат порадикални промени в основните институции, практиката и начина на мислене. Необходима е нова структура на акционерната собственост, която може да се постигне чрез увеличаване на преките чуждестранни инвестиции и по-нататъшно съкращаване на кръстосаното притежание на акции. Трябва да се възприеме нов подход към капиталовите пазари както от корпорациите, така и от регулиращите органи, включващ увеличаване на вложенията на пенсионните фондове в акции и по-широко използване на нежеланите поглъщания като средство за подмяна на фирменото ръководство, а също и отказ от опитите на правителството да управлява цените на акциите в “полза” на банките, които все още притежават значителни портфейли от нискодоходни акции. Необходима е и нова схема за стимулиране на висшето

⁵⁸ Виж например: “Institutions Threaten Corporate Governance”. *Nikkei Weekly*, July 22, 2002.

⁵⁹ Hisada, K. et al. “Japan Sticks to Lifetime Job System”, *Asahi Shimbun*, Dec. 2, 1999.

⁶⁰ Miyajima, H. and H. Aoki. “Changes in the J-Type Firm: From Bank-Centred Governance to Internal Governance”. In *Japan—Change and Continuity*. J. Maswood et al eds. Routledge Curzon: London, 2002.

фирмено ръководство, което и в началото на XXI век може спокойно да очаква пенсионирането си, при условие, че не се стига до финансова криза.⁶¹ Трябва да се измени и съществуващата нагласа у фирмите, че пренасочването на корпоративните активи към по-печеливши дейности е сигнал за “неуспех” или представлява “продажба на хора”.

В резултат на продължителността на рецесията и в отговор на призивите за корпоративно реструктуриране по американски образец видни представители на деловите среди изразяват мнение, че Япония трябва да намери собствен път към устойчив подем. В подкрепа на корпоративна реформа, която ще породи “пазарна икономика с човешко лице” Хироши Окуда, президент на Toyota Motor Corporation и новоназначен лидер на Японската федерация на сдруженията на работодателите Никкейрен заявява, че “сляпото упование на пазара отива твърде далече” и “е жалко, че деловите лидери често приравняват реструктурирането със съкращения на персонала”⁶². В същия дух Йотаро Кобаяши, председател на Fuji Херох и лидер на Кейдзай Дооюукай от април 1999 г. призовава процесът на реформи да излезе извън границите на “манифеста за пазарна икономика”. Както се изразява Й. Кобаяши във встъпителното си обръщение към Кейдзай Дооюукай: “Компаниите получават все по-точна оценка от пазара. И като корпоративни граждани те могат да поддържат динамизма си в дългосрочен план само ако завоюват доверието на обществото и са отзивчиви към разнообразните му нужди. Затова е съществено от тази гледна точка пазарноориентираната природа и социалната природа на стопанските корпорации да се приведат в хармония на една по-висока плоскост, в контекста на епохата. Необходима е теоретична рамка, която ще обоснове взаимоотношенията на компанията с всички свързани с дейността ѝ групи лица и почтените отношения между самите тези групи. Такава рамка е съществена, ако ние ще развиваме в Япония корпоративно управление за новото време, отвъд пазарноориентираната икономика.”⁶³

През последните две десетилетия на XX век максимизирането на акционерната стойност се е превърнало в утвърдена идеология на корпоративното управление в САЩ. Но дори и там възгледът, че максимизирането на акционерната стойност ще доведе до по-добри стопански постижения е сравнително нововъзникнал в резултат на структурните промени в американската корпоративна икономика и глобалната конкуренция през 60-те и 70-те години на XX век.⁶⁴ Докато в много анализи разцветът на американската икономика в края на 90-те години се приписва на такова съсредоточаване върху акционерната стойност, все още предстои да се провери устойчивостта на подема в национално стопанство, придържащо се към този принцип на корпоративно управление. Много от потенциалните източници на нестабилност в американската икономика (като неустойчивия

⁶¹ Вж. Lucier, C., R. Schuyt and E. Spiegel. Why CEOs Fall: The Causes and Consequences of Turnover at the Top. *Booz Allen Hamilton Special Report*, 2002.

⁶² Цитирано в: “Companies should determine business viability”, *Nihon Keizai Shimbun*, May 24, 1999.

⁶³ Kobayashi, Y. Beyond the ‘Manifesto for a Market-Oriented Economy’: Four Aspects of Governance for the Next Era, *Inaugural address at the 1999 Annual meeting of Keizai Doyukai*, April 22, 1999, pp. 3-4.

⁶⁴ Lazonick, W., and M. O’Sullivan. Maximising Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. – *Economy and Society* 29, No. 1, 2000, pp. 13-35.

подем на фондовия пазар, влошаващото се разпределение на доходите и богатството, постоянният търговски дефицит, безпрецедентно ниското равнище на спестявания на домакинствата и нарастващото количество на международни заеми) може да се окаже, че са свързани, пряко или непряко, с маниакалното следване от американските корпорации на принципа за максимизиране на акционерната стойност.⁶⁵

⁶⁵ Пак там.

ОРГАНИЗИРАНИТЕ СТОКОВИ ПАЗАРИ В БЪЛГАРИЯ

Съвременната пазарна икономика не може да се развива без да се основава на изградена и непрекъснато усъвършенстваща се модерна пазарна инфраструктура. Важни нейни елементи са организираните стокови пазари.

Студията разглежда законовоурегламентирани организирани стокови пазари в България – стоковите борси и стоковите тържища. Обосновава се необходимостта от тяхното развитие, анализира се състоянието им и се правят изводи по съпътстващите ги основни проблеми. Вследствие на това се предлагат решения за подобряване на дейността им.

JEL: L81

Глобализацията на пазарите и развитието на интернационалната пазарна инфраструктура изисква уеднаквяване на условията за предприемаческа и търговска дейност в отделните национални икономики. В Европейския съюз се създава общоевропейско законодателство, което ще наложи приемането на новите прогресивни форми на организация на търговската дейност. Съвременни и прозрачни механизми на търгуване се осъществяват на организираните стокови пазари – важни елементи на модерната пазарна инфраструктура. Динамичното развитие на тези пазари ще допринесе за ограничаването на сивата икономика и ще създаде благоприятни условия за ефективен бизнес.

Развитието на стоковата борсова и тържищна търговия в България е неразривно свързано с изграждането и функционирането на пазарното стопанство и с усъвършенстването на пазарните отношения.

Въпреки увеличени брой публикации, посветени на организираните пазари, се констатира все още недооценяване на актуалността на този феномен в стопанската практика за реализирането на високоефективни стратегии на пазарно поведение, присъщи най-вече на високоорганизираните пазари.

Целите на изследването са: анализиране състоянието на организираните стокови пазари в България, очертаване на проблемите в развитието им и на тази база – предлагане на решения за усъвършенстване на тяхното функциониране и активизирането на борсовата и тържищната търговия.

¹ Марияна Божинова е доц., преподавател в катедра „Търговски бизнес“ на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, Тел. 0631/64140; e-mail: mbozh@uni-svistov.bg.

1. Организираните стокови пазари – елемент на модерната пазарна инфраструктура

Съвременната пазарна икономика не може да се развива без да се основава на изградена и непрекъснато усъвършенстваща се модерна пазарна инфраструктура. Важни нейни елементи са организираните стокови пазари.

Обособяването на пазарите по критерия „степен на организираност“ е сравнително ново за системите на пазарна класификация в икономическата наука, допринасящо за обогатяване на тази класификация.

От гледна точка на свойството „организираност“ се разграничават основно два типа пазари – неорганизирани и организирани. Главна характеристика на **неорганизирания пазар** е липсата на конкретни изисквания към правилата на търгуване, към процедурите за сключване на сделките и към участниците в тях, с изключение на най-общите нормативни ограничения в търговията, залегнали в общото търговско законодателство.

За разлика от неорганизираните, **организираните пазари** функционират чрез описани, предварително утвърдени в тях, конкретни правила и определени изисквания към участниците.

Организираният пазар е постоянно или периодично действащ на определено място, в установено време и съгласно законни изисквания и/или обичайно приет ред и начин на сключване на сделки за покупко-продажба на стоки и/или услуги. Това означава, че сделките, обработвани на организирания пазар, следват формализиран технологичен цикъл, установен съгласно правилника или статута на съответния пазар в съчетание със закони и трайно действащи търговски обичаи и традиции.²

От гледна точка на своето формиране, организираните пазари могат да се разграничат на законоворегламентирани и незаконоворегламентирани.³

Незаконоворегламентираните пазари се създават и работят без приемането на специален закон за тях, а функционират в рамките на общото търговско законодателство за страната. Те представляват модерни едрови търговски и маркетингови системи, включващи определени специфични правила и отделни изисквания към участниците в тях.

Законоворегламентираните пазари се създават в съответствие с изискванията, залегнали или в специален закон за функционирането им, или в друг закон, свързан с тяхната работа. Според нормативизирането им могат условно да се обособят в две групи. Първата група включва организирани пазари, които са визирани в даден закон, но не са изключителен негов обект. Такива са различните търговски форуми и изложения, браншовите изложби и др. Към втората група спадат организираните пазари, въвеждани в нашата практика със специален закон, посветен изцяло на тях и те ще бъдат в центъра на нашето внимание, поради особеното им значение за съвременното развитие на страната. Една от главните им характеристики е, че те са контролирани от обществото пазари.

² Каракашева, Л. и Б. Маркова. Борси и борсова политика. ИК „Призма“, С., 1999, с. 15.

³ Елазаров, С., Б. Маркова и Хр. Миленков. Организиран пазари. Ciela, С., 2000, с. 51-52.

Законоворегламентираните организирани стокови пазари решават три главни проблема в стопанския прогрес на икономически развиващите се държави, а именно:

- утвърждаване на законността и легитимността на бизнеса;
- стандартизация на качеството на търгуваните стоки;
- внедряване на модерни търговски техники и процедури, гарантиращи честността на търговската дейност.

В България законоворегламентирани организирани стокови пазари са стоковите борси и стоковите тържища, чиято нормативна уредба е Законът за стоковите борси и тържищата (ЗСБТ).⁴

Стоковата борса е постоянно действащ организиран пазар на едро, на който се търгуват масови, еднородни, партиднозаменяеми стоки в големи количества. Тя е институция, чиято юридическа форма най-често е особен вид акционерно дружество, което не формира печалба и не разпределя дивиденди.

В своята еволюция стоковите борси са изминали път от сделки за налични стоки към сделки за реални стоки с отложена доставка за определено време след сключване на контракта и, накрая, е извършен преход към съвременните фючърсни сделки, неизискващи реална доставка на стоки.

На съвременния етап в международната търговия преобладават фючърсните стокови борси, но същевременно се осъществява и търговия на борсите за реални стоки.

На стоковата борса се срещат масовото предлагане и масовото търсене, което води до формиране на равновесни пазарни цени на търгуваните стоки. Всяка борса се стреми да стане все по-притегателно място за своите клиенти, които са извън нея – търговците и предприемачите, предоставяйки им нарастващи възможности за решаване на техните проблеми чрез усъвършенстване на борсовите процедури и механизми на търгуване.

Съвременната стокова борса има следните основни характеристики:

- извършване на покупко-продажба не на стоки, а на контракти за тяхната доставка;
- контракти се търгуват само за стандартизирани видове стоки, които могат да се продават на крупни партии по образец или техническо описание;
- регулярност на борсовите търгове, позволяваща съсредоточаването на голям брой купувачи и продавачи на борсата и определянето на базисните пазарни цени;
- равнопоставеност на всички участници в борсовата търговия;
- свободно движение на пазарните цени, формиращи се под влияние на реалното съотношение между търсене и предлагане;
- осъществяване на търговията по единни борсови правила;
- активно и непосредствено участие в търговете на борсовите посредници (брокерите).

⁴ Закон за стоковите борси и тържищата. Държавен вестник, бр. 93 от 01.11.1996г.

Колкото до “прозрачността” в сключването и изпълнението на борсовите сделки, то това е и едно от главните предназначения на стоквата борса в качеството ѝ на съвременен високоорганизиран пазар, а именно – да направи бизнеса “открит” и да се превърне в катализатор на цивилизованата законна търговия. Цялата борсова дейност е подчинена на изискванията за откритост на сделката, прозрачност на процедурата по сключването ѝ, достъпност до процеса на търгуване от страна на всички заинтересовани от него.⁵

Фючърсната стокова борса дава възможност за реализирането на уникални за нашата динамична и непредсказуема действителност застрахователни (хеджингови) и спекулативни борсови операции. Важен шанс, който предоставя модерният борсов пазар, е застраховането на производителите едновременно както срещу повишаването на цените на необходимата им в бъдеще суровина, така и срещу понижаване цената на тяхното планирано производство в перспектива.

Със стандартизирането на контрактите на фючърсните борси се появяват и професионалисти, които спекулират на база ценовите флукутации на контракта, търгувайки в краткосрочен аспект. Голямото предимство, което спекулантите осигуряват на фючърския пазар, е ликвидността. Високоликвидният пазар по правило елиминира прекалената ценова нестабилност, т.е. спекулациите подпомагат стабилността и ефективността на пазара.⁶ В този смисъл основните функции на фючърсните борси са:

- намаляване на загубите, които могат да възникнат вследствие на резките колебания на пазарните цени на вече произведени, но все още нереализирани стоки, а също и на включените в тях печалби;
- създаване на предпоставки за ускорено възвръщане на авансирания капитал в парична форма, независимо от това дали стоката е реализирана;
- облекчаване на финансирането и поевтиняване на кредитирането на търговията;
- създаване на сфера на печелившо разпределение на свободните парични капитали в условията на понижаваща се норма на печалба;
- смекчаване въздействието на инфлацията върху ръста на издръжката на производството в преработващите отрасли (преди всичко на селскостопански и минерални суровини);
- осигуряване по-гъвкава тактика на покупките и продажбите и др.

Важните признаци на фючърсната търговия са следните:

- фиктивен характер на сделките, т.е. осъществява се покупко-продажба на контракти, но обмен на стоки практически отсъства (реалните доставки представляват само 1-2% от целия оборот), тъй като задълженията на страните по сделката се прекратяват чрез обратни операции с изплащане на разликата в цените;
- преимуществено косвена връзка с пазара на реални стоки чрез хеджирането, а не чрез доставка на стоката;

⁵ Елазаров, С., Б. Маркова и Хр. Миленков. Цит. съч., с. 72.

⁶ Трайков, Хр. Борсова търговия. Унив. издателство, ИУ – Варна, 2004, с. 224.

- предварително строго определена и унифицирана потребителна стойност на стоката. Вследствие на това борсовият контракт се използва само в качеството си на носител на цената, непосредствено се приравнява към парите и се разменя с тях в избран момент;
- пълна унификация на условията относно количеството, мястото и срока на доставка на стоката;
- обезличеност на сделката и заменяемост на контрагентите по нея. Фючърските сделки се сключват между конкретни брокери, упълномощени от продавача и купувача, но се регистрират като сключени между брокерите и клиринговата къща. Тя е специална организация при борсата, която поема ролята на гарант по изпълнение на задълженията между страните при покупката или продажбата на техните борсови контракти. При това клиринговата къща може да замени някой купувач и продавач без тяхното предварително съгласие.

В обобщение можем да посочим, че при фючърските операции е запазена пълна свобода на страните само по отношение на цените, а ограничена свобода – по отношение избора на срока за доставка на стоката. Всички други условия са строго регламентирани и не зависят от волята на участниците в сделката.

Еволюцията от сделки с реални стоки към сделки с фиктивни стоки може да се сравни с по-познатия прогрес от обръщение на пари с реална стойност към книжно-паричното обръщение⁷.

Именно като “пазар на цените” фючърската борса съответства на изискванията на крупното производство. Заедно с това преходът към висшата форма на борсовата търговия е съпроводен със съществени изменения в номенклатурата на борсовите стоки и дори в самото понятие борсова стока.

Невъзможно е да имаме развити и стабилни пазари на налични стоки без действащи открити срочни пазари, както и обратно. Пазарите на налични стоки ще станат стабилни само тогава, когато динамиката и непредсказуемостта на бъдещата ценова конюнктура се прехвърлят на срочните стокоси борси, където си дават среща големите пазарни сили. Само тогава бизнесът ще се превърне в стабилна и последователно осъществявана, обособена човешка дейност с ограничен разумен риск и с предвидими и защитими очаквани резултати.⁸

2. Анализ на състоянието на стокосите борси в България

Борсовата търговия в България датира като практика от началото на XX век, а нейното законодателно уреждане – от 1907г. Първата борса в България е създадена във Варна през 1902г. През 1928г. се приема Закон за стокосите борси, тъй като първият закон урежда статута на стокосите и фондовите борси. И двата закона свидетелстват за избора на европейски тип борси в България, с което българският законотворец е доказал

⁷ Reas, G. L. Britain's Commodity Markets, London, 1972, p. 52.

⁸ Елазаров, С., Хр. Миленков и В. Симов. Стокоси борси. УИ “Стопанство”, С., 1998, с. 206.

принадлежността си към Европа. Законът за стоковите борси регулира стоковата борсова търговия до 1947г., когато е отменен.

Демократичните промени в българската икономика от началото на 90-те години обусловиха и възраждането на традициите на борсовата търговия в България. С последната година от отминалото хилядолетие завърши и едно десетилетие, през което в страната ни се възроди, укрепна и се разви борсовата стокова търговия. На 11.04.1991г. тринадесет учредители подписват договор за съвместна дейност и учредяват Софийска стокова борса на основание чл. 357-364 от Закона за задълженията и договорите, тъй като все още липсва специален закон, регламентиращ борсовата дейност. През лятото на същата година са изградени и стоковите борси в Пловдив, Бургас, Русе и Разград, а до края на годината техният брой нараства на 15. Реализира се и съвместна инициатива за създаване на борсово сдружение – Асоциация на стоковите борси, целящо подпомагане първите стъпки на новосъздадените борси, за да могат те да се развиват на основата на класическия пример като съвременни стокови борси. В резултат на това стоковата борса в България преминава през период на ентузиазъм – първите 3-4 години възникват 36 стокови борси. Последва период на обективни трудности и скептицизъм, през който броят на стоковите борси в страната започва естествено да намалява, за да се стигне до края на 1996г., когато е приет Закон за стоковите борси и тържищата, дал не само законова регламентация, но и тласък в борсовата търговия.

От 1997г. на практика започва период на консолидиране на българския борсов пазар, за да се стигне до януари 1998г., когато повечето от действащите дотогава регионални стокови борси в България се обединяват в едно акционерно дружество под името Софийска стокова борса АД.

Регулиращата роля на държавата по отношение на борсовата търговия включва и лицензиране на всяка стокова борса. Разрешения за функциониране до 2005г. са получили само три борси: Пловдивска стокова борса АД (ПСБ), Русенска стокова борса АД (РСБ) и Софийска стокова борса АД (ССБ), като доминираща роля в борсовата търговия има последната борса.

Естествено дейността на стоковата борса не може да бъде изолирана от обективните икономически процеси в страната. Силно е влиянието и на международните фактори, определящи ценовите флукуации в българската икономика. Основните задачи, стоящи за решаване пред стоковите борси продължават да бъдат:

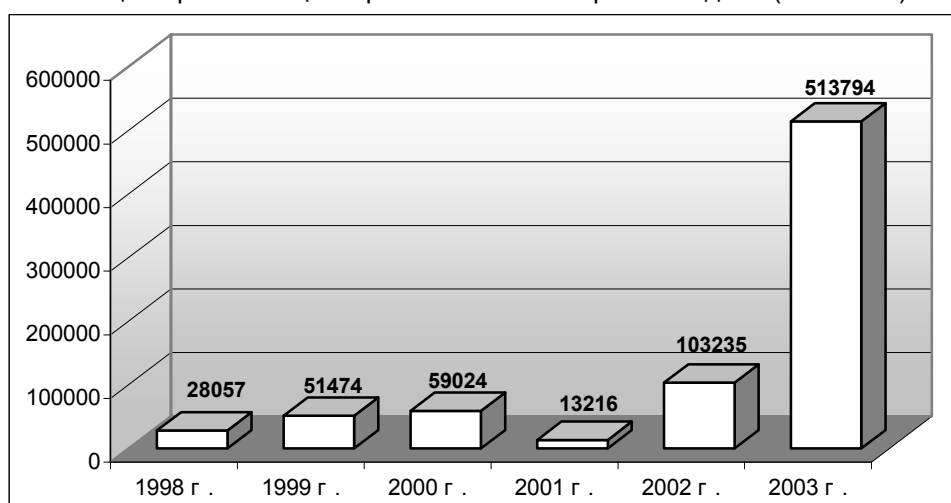
- интеграция на националното борсово пространство и концентрация на открития стоков пазар;
- развитие и утвърждаване на борсовите принципи и процедури на цивилизованата прозрачна и достъпна търговия на открития стоков пазар;
- разясняване и популяризиране на предимствата на борсовата търговия и на улесненията и гаранциите, предлагани от нея;
- усъвършенстване реализацията на борсовата търговия в условията на пълна прозрачност и равнопоставеност на участниците в нея и при гарантиране изпълнението на сключените борсови сделки;

- увеличаване броя на участниците в борсовата търговия чрез привличане на утвърдили се търговци с трайни интереси в откритата търговска посредническа дейност;
- бързо и качествено информационно осигуряване на всички заинтересовани стопански и нестопански субекти с ценова информация относно търгуваните борсови стоки, както у нас, така и в чужбина.

На фиг. 1 е отразен общият оборот на трите български стокови борси от годината на лицензирането им (1998г.) до 2003г.⁹

Фигура 1

Общ оборот на лицензираните стокови борси по години (в хил. лв.)



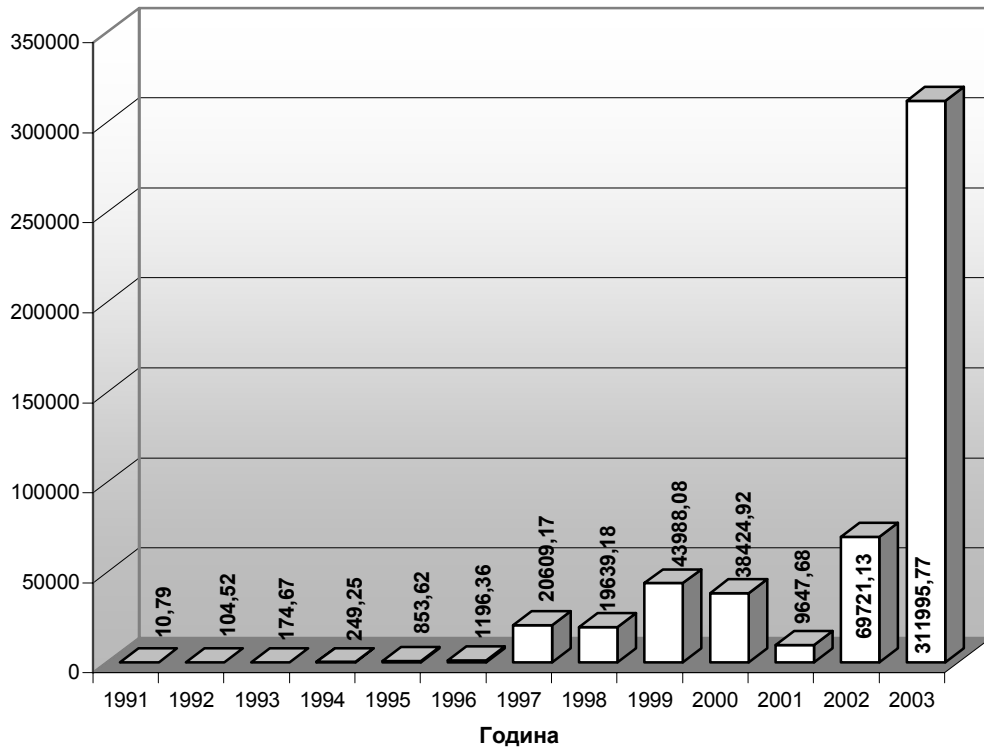
Както се вижда от фигурата, през периода 1998-2000г. се наблюдава положителна тенденция на нарастване на борсовия оборот, но през 2001г. той драстично намалява. Това се дължи главно на минималния оборот от зърно, търгувано на борсите през годината. Например през 2001г. относителният дял на оборота от зърно на ССБ е само 8.34% от общия оборот на борсата, а през 1998г. той е бил 58%. През 2002г. оборотът значително нараства, за да се стигне до рекордните постижения на стоковите борси през 2003г.

В общия стойностен обем на борсовата търговия в България участието на трите лицензирани стокови борси показва ясно изразено неравновесие в полза на ССБ АД, което през годините е както следва: 1998г. – 70% от оборота на борсите; 1999г. – 86%; 2000г. – 65%; 2001г. – 73%; 2002г. – 68% и 2003г. – 62%. Следователно ССБ АД със своите 12 регионални центрове се очертава като борса с национално значение, а ПСБ АД и РСБ АД – като регионални борси. На фиг. 2 е отразен оборотът на ССБ АД от възстановяването и през 1991 г. до 2003г.

⁹ По данни от отчетни доклади на ССБ, ПСБ и РСБ за изследвания период

Фигура 2

Оборот на ССБ АД по години (в хил. лв.)



Както се вижда от фигурата, от 1997 год. оборотът значително нараства (без 2001г.), като преобладаващ дял в него се пада на хранителните и нехранителните стоки, с изключение на 1994г. и 1998г., когато борсовият кръг “Зърно” е регистрирал по-големи обеми. Последната година (2003г.) е рекордна по отношение на цялата тринадесетгодишна практика на Софийска стокова борса.

Общата констатация е, че по относително участие в стойностния обем на сключените сделки и на трите борси преобладават индустриалните стоки – горива, метали, химикали, дървесина, хартия и др. Тази трайна тенденция е в съответствие с развитието на световната борсова практика и свидетелства за правилната ориентация на националния борсов пазар. Все още големи резерви има в борсовата търговия със зърно и занапред усилията трябва да бъдат насочени главно в тази област.

През първото полугодие на 2003 г., оборотите, реализирани на лицензираните стоковите борси в България, достигат стойност от 104 287 306 лв. Търгувани са предимно хлябно зърно и нехранителни стоки. Основен купувач и продавач е ДА “Държавен резерв и военновременни запаси”.

През второто полугодие, особено през последното тримесечие на годината, търговската активност на стоковите борси се засилва и през месец

декември оборотът достига 163 760 308 лв., своеобразен рекорд в борсовата търговия в България.

В края на годината реализираният общ оборот на трите борси достига сумата от 513 793 703 лв.

Правейки сравнение между резултатите, постигнати от трите стокови борси в България през 2003 г. спрямо 2002 година, се забелязва нарастване на оборотите над 5 пъти. Ръстът на търговията се дължи най-вече на увеличените покупки и продажби на хлебна пшеница от ДА "ДРВВЗ" и на сделките, сключвани по условията на Закона за обществените поръчки (ЗОП).

При търговията с нехранителни стоки (горива, моторни масла, дървен материал, метали, хартия, картони, автомобилни гуми и др.) основен продавач отново е ДА "ДРВВЗ". Близо 70% е делът на търговията с нехранителни стоки на борсовия пазар в България.

В същия сегмент (нехранителни стоки) на борсовата търговия се сключват почти изцяло сделките по ЗОП. Търгувани са предимно нетипични борсови стоки като автомобили (специализирани и леки), компютри, офис и специализирано оборудване и други подобни стоки. Общият обем на сделките по ЗОП заема около 90% от цялата търговска активност на този борсов сегмент.

Въпреки ръста от 1,8 пъти в сравнение с 2002г., през 2003г. слабо се търгуват хранителните стоки. Относителният им дял в общия оборот на борсите заема по-малко от 1%. Търговията с тях се извършва главно на ССБ и ПСБ. Сделки се сключват със зрял фасул на зърна, бяло брашно, минерална вода и сокове. Основен дял заемат зрелият фасул и брашното.

Особено висока активност през 2003 г. отбелязва борсовата търговия със зърнени храни (основно хлебна пшеница и по-малко царевича, ечемик и др.). Могат да се открият ясно два етапа на търговията.

1. През първата половина на годината ДА "ДРВВЗ" продължава акцията, започната през есента на 2002 г., да изкупува хлебно зърно на цени 160 – 170 лв/т. (без ДДС). Изкупени са 124 635 т пшеница на стойност 20 971 952 лв. Целта на сделките е попълване на държавните запаси и поддържане на цени, удовлетворяващи и защитаващи лицензираните зърнопроизводители в България.
2. През втората половина, главно през есента, ДА "ДРВВЗ" отново излиза на зърнения пазар чрез стоковите борси, този път като купувач и продавач. Общият обем на изкупените и продадени количества е 573 249 т на обща стойност около 144 млн. лв. Продажбите на хлебна пшеница са извършени изцяло на ССБ, като интервенцията има за цел преодоляване на очертаващия се недостиг на хлебно зърно в страната, овладяване на опитите за спекулации от страна на някои зърнени търговци и подтискане на започналото покачване цената на пшеницата в страната. През септември на пода на ССБ са продадени от държавните резерви 34 408 т и сделки са сключвани на цена 247 лв/т. През останалите два месеца освободените от резерва количества нарастват, но нарастват и цените, по които се сключват сделките. Така например през месец октомври са продадени 43 192 т на цени 248 – 249 лв/т, ноември – 51 714 т, но вече цената достига 270 лв/т без ДДС, почти

достигайки световните борсови цени на хлебното зърно, въпреки многото ограничителни условия за купувачите и по-лошото качество на българското хлебно зърно.

По същото време на останалите две стокови борси в Русе и Пловдив тече обратния процес – ДА “ДРВВЗ” купува пшеница, внос от чужбина.

От останалите зърнени продукти са по-големи продажбите на царевица на РСБ през месец ноември 11 000 т на цена 220 лв/т (без ДДС). Сключени са сделки и с ечемик на същата борса.

На табл. 1 е показано движението на реализираните обороти на лицензираните стокови борси в България за 2003 г.¹⁰

Таблица 1

Обороти на лицензираните стокови борси по месеци (лв.) за 2003г.

| Месец | ССБ АД | | ПСБ АД | | РСБ АД | | Общо |
|-------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|-------------------|--------------|--------------------|
| | ст-ст | % | ст-ст | % | ст-ст | % | |
| Януари | 5 186 357 | 88,86 | 608 696 | 10,43 | 41 234 | 0,71 | 5 836 287 |
| Февруари | 10 858 228 | 80,46 | 2 560 717 | 18,97 | 76 275 | 0,57 | 13 495 220 |
| Март | 8 519 770 | 55,63 | 1 572 577 | 10,27 | 5 224 035 | 34,11 | 15 316 382 |
| Април | 13 033 784 | 71,02 | 5 028 692 | 27,40 | 289 647 | 1,58 | 18 352 123 |
| Май | 16 006 358 | 79,50 | 2 106 753 | 10,46 | 2 021 026 | 10,04 | 20 134 227 |
| Юни | 24 471 418 | 78,55 | 6 524 418 | 20,95 | 157 129 | 0,50 | 31 153 065 |
| Юли | 19 187 958 | 79,41 | 4 626 594 | 19,15 | 348 574 | 1,44 | 24 163 225 |
| Август | 14 182 638 | 60,97 | 8 704 606 | 37,42 | 374 617 | 1,61 | 23 261 959 |
| Септември | 47 900 327 | 73,80 | 9 370 093 | 14,44 | 7 633 860 | 11,76 | 64 904 368 |
| Октомври | 35 839 836 | 55,83 | 26 211 002 | 40,84 | 2 139 096 | 3,33 | 64 190 031 |
| Ноември | 46 326 700 | 66,92 | 7 706 509 | 11,13 | 15 193 221 | 21,95 | 69 226 508 |
| Декември | 75 977 286 | 46,40 | 30 341 235 | 18,53 | 57 441 787 | 35,07 | 163 760 308 |
| Общо | 317 490 660 | 61,79 | 105 361 892 | 20,51 | 90 940 501 | 17,70 | 513 793 703 |

През 2003 г. ССБ се утвърди като водеща стокова борса в страната по отношение на оборотите и търговската активност. Реализираният оборот през годината е в размер на 317 490 660 лв.

Главната причина за рекордния оборот на стоковата борса са сделките (покупки и продажби) на хлебна пшеница от страна на ДА “ДРВВЗ” и прекратените по закон вече сделки по реда на ЗОП. Търговията с хлебно зърно заема около 16 % от оборота на стоковата борса, а сделките по ЗОП представляват малко над 60 %.

По горепосочените причини, търговията през последните четири месеца на 2003 г. рязко се оживи, особено през месец декември, със сключените сделки с хлебна пшеница, продавана от ДА “ДРВВЗ” и многократно увеличеният обем на сделките по реда на Закона за обществените поръчки. Показател за това е огромният брой реализирани сделки през този период, като само за декември те са 385, а също и отчетеният най-висок за борсовата дейност в България месечен оборот от 75 977 286 лв.

На табл. 2 са показани оборотите на ССБ по кръгове и месеци за 2003 г.

¹⁰ Данните са предоставени от Държавната комисия по стоковите борси и тържищата

Таблица 2

Обороти на ССБ АД по месеци и борсови кръгове за 2003г. (лв.)

| Месец | Зърно | | Хранителни стоки | | Нехранителни стоки | | Общо |
|-------------|-------------------|--------------|------------------|-------------|--------------------|--------------|--------------------|
| | ст-ст | % | ст-ст | % | ст-ст | % | |
| Януари | 1 760 000 | 33,94 | | | 3 426 357 | 66,06 | 5 186 357 |
| Февруари | 8 860 000 | 81,60 | | | 1 998 228 | 18,40 | 10 858 228 |
| Март | 1 724 950 | 20,25 | | | 6 794 820 | 79,75 | 8 519 770 |
| Април | 2 180 000 | 16,73 | | | 10 853 784 | 83,27 | 13 033 784 |
| Май | | | 420 000 | 2,69 | 15 586 358 | 97,38 | 16 006 358 |
| Юни | | | 19 365 | 0,08 | 24 452 053 | 99,92 | 24 471 418 |
| Юли | 379 800 | 1,98 | | | 18 808 158 | 98,02 | 19 187 958 |
| Август | | | | | 14 182 638 | 100,00 | 14 182 638 |
| Септември | 11 094 120 | 23,16 | | | 36 806 207 | 76,84 | 47 900 327 |
| Октомври | 10 731 443 | 29,94 | | | 25 108 393 | 70,06 | 35 839 836 |
| Ноември | 13 962 780 | 30,13 | 740 268 | 1,42 | 31 623 652 | 68,45 | 46 326 700 |
| Декември | | | 221 753 | 0,01 | 75 755 533 | 99,99 | 75 977 286 |
| Общо | 50 693 093 | 15,97 | 1 401 386 | 0,44 | 265 396 181 | 83,59 | 317 490 660 |

Общият оборот на РСБ за първото шестмесечие на 2003г. възлиза на 7 809 346 лв. Сравнението показва, че за разлика от същия период на предходната година, през анализирания на РСБ са реализирани по-високи обороти. Основна причина е търговията с пшеница през месеците март и май.

През втората половина на годината тенденцията за увеличаване на търговската активност е валидна и на стоквата борса в Русе.

През 2003 г. на РСБ, за разлика от 2002 г., са сключени сделки с **хранителни стоки** в размер на 362 300 лв.

На кръг **“Индустриални стоки”** през цялата 2003 г. активно се търгуват прокатни изделия, като шини, профили, винкели и др. подобни стоки, предназначени за строителството. През есента на борсата се сключени три по-големи сделки с дизелово гориво.

На кръг **“Зърно”** през първите шест месеца са търгувани 38 150 т хлебна пшеница на цени 165 – 170 лв/т и ечемик 1 100 т на цени 155 – 165 лв/т.

През последното тримесечие на годината са сключени две сделки с хлебна пшеница за 16 400 т на цени 210 – 230 лв/т. Продадени са 11 000 т царевича на цена 220 лв/т (ноември). През декември на РСБ са сключени седем сделки с вносна хлебна пшеница, чиито обем е 144 500 т на средна цена 317,04 лв/т.

Над 98% от търговията на РСБ АД се извършва с ДА “ДРВВЗ”. Сключените сделки по реда на ЗОП на борсата през 2003г. се реализират по-малко едновременно в последните месеци на годината, но остават далече по-ниски по обем и стойност в сравнение с другите две лицензирани стокови борси, особено Софийската.

На следващата таблица са показани оборотите на РСБ по кръгове и месеци за 2003 г.

Таблица 3

Оборот по кръгове и месеци на РСБ за 2003г. (лв.)

| Месец | Индустриални стоки | | Аграрни стоки | | Хранителни стоки | | Общо |
|-------------|--------------------|--------------|-------------------|--------------|------------------|-------------|-------------------|
| | ст-ст | % | ст-ст | % | ст-ст | % | |
| Януари | 41 234 | 100,00 | | | | | 41 234 |
| Февруари | 76 275 | 100,00 | | | | | 76 275 |
| Март | 124 035 | 2,37 | 5 100 000 | 97,63 | | | 5 224 035 |
| Април | 210 597 | 72,71 | 79 050 | 27,29 | | | 289 647 |
| Май | 155 018 | 7,67 | 1 866 000 | 92,33 | | | 2 021 026 |
| Юни | 157 129 | 100,00 | | | | | 157 129 |
| Юли | 266 274 | 76,39 | | | 82 300 | 23,61 | 348 574 |
| Август | 94 617 | 25,26 | | | 280 000 | 74,74 | 374 617 |
| Септември | 7 633 860 | 100,00 | | | | | 7 633 860 |
| Октомври | 417 096 | 19,50 | 1 722 000 | 80,50 | | | 2 139 096 |
| Ноември | 10 887 221 | 71,66 | 4 306 000 | 28,34 | | | 15 193 221 |
| Декември | 11 624 932 | 20,24 | 45 816 855 | 79,76 | | | 57 441 787 |
| Общо | 31 688 288 | 34,85 | 58 889 905 | 64,76 | 362 300 | 0,40 | 90 940 501 |

ПСБ приключи 2003г с реализиран оборот в размер на 105 361 892 лв. (20,51% от общия оборот на борсите).

Новото за отбелязване в търговията на ПСБ през 2003г. са сделките, сключени на кръг "Хранителни стоки" в размер на 2 005 893 лв. През 2002г. не е сключена нито една сделка на този кръг.

Отново през 2003г. информацията и анализът показват, че практически целият стокооборот на ПСБ АД е реализиран със сделки на ДА "ДРВВЗ" и сключените сделки по реда и условията на ЗОП.

На таблица 4 са показани оборотите на ПСБ по кръгове и месеци за 2003г.

Таблица 4

Обороти на ПСБ по кръгове и месеци за 2003г. (лв.)

| Месец | Прод. от растит. произход | | Хранителни стоки | | Нехранителни стоки | | Общо |
|-------------|---------------------------|--------------|------------------|-------------|--------------------|--------------|--------------------|
| | ст-ст | % | ст-ст | % | ст-ст | % | |
| Януари | | | | | 608 696 | 100,00 | 608 696 |
| Февруари | | | | | 2 560 717 | 100,00 | 2 560 717 |
| Март | | | | | 1 572 577 | 100,00 | 1 572 577 |
| Април | 280 000 | 5,57 | | | 4 748 692 | 94,43 | 5 028 692 |
| Май | | | | | 2 106 753 | 100,00 | 2 106 753 |
| Юни | 420 000 | 6,44 | | | 6 104 412 | 93,56 | 6 524 418 |
| Юли | | | 700 000 | 15,13 | 3 926 549 | 84,87 | 4 626 594 |
| Август | 217 000 | 2,49 | 433 180 | 4,98 | 8 054 426 | 92,53 | 8 704 606 |
| Септември | | | 632 266 | 6,75 | 8 737 827 | 93,25 | 9 370 093 |
| Октомври | 21 452 000 | 81,84 | 142 762 | 0,54 | 4 616 240 | 17,61 | 26 211 002 |
| Ноември | | | | | 7 706 509 | 100,00 | 7 706 509 |
| Декември | 18 800 100 | 61,96 | 97 685 | 0,32 | 11 443 450 | 37,72 | 30 341 235 |
| Общо | 41 169 100 | 39,07 | 2 005 893 | 1,91 | 62 186 848 | 59,02 | 105 361 892 |

От представените данни за 2003г., въпреки реализираните неколккратно по-високи обороти (над 5 пъти) в сравнение с 2002г., **изводът**, който се налага е, че стокооборотът на лицензираните стокови борси в България на практика е изцяло резултат на сделките за покупки и продажби, реализирани от изпълнените обществени поръчки по реда на ЗОП, предимно

нехранителни стоки (горива, масла, специализирано оборудване, гуми, метали и др) и ДА "ДРВВЗ" за същите стоки и стокови групи. Изключение са покупките и продажбите на хлебна пшеница от държавните резерви, в частност интервенцията на зърнения пазар, осъществени през първото полугодие на годината по цена и количество, определени с постановление на МС. През втората половина на годината интервенираните на пазара на зърно количества целят компенсиране недостига на хлябно зърно в страната и растящото увеличение на цената му. В края на 2003г. се засилва многократно изпълнението на обществени поръчки на стоковите борси и за стоки, които не притежават типичните белези на борсовите стоки (автомобили, компютри, офис оборудване и други подобни стоки), явяващо се главна причина за регистрираните през тази година високи обороти.

Сделките за покупка на хлебна пшеница по реда на ЗОП дори не могат да бъдат определени като сделки в условията на активен пазар, регулиран от търсенето и предлагането, и борсовата процедура, формираща пазарната цена на стоката. Целта е единствено попълване на държавните резерви и постигане на защитни (по-високи) цени за определени лицензирани зърнопроизводители.

Продажбите на зърно от държавните резерви през есента на 2003г., обявени като интервенция на зърнения пазар, с цел стабилизиране цената на хляба за населението на приемлива цена, не постигат тази цел. Всъщност те водят до ускорено формиране на цена, близка до световната пазарна цена на хлябното зърно в България, въпреки многото ограничителни условия за купувачите и по-лошото качество на зърното.

Горните факти потвърждават становището, че стоковите борси в България в този си вид не са нито институция на пазарното стопанство, нито инструмент за пазарна регулация на стопанските пропорции на национално ниво за основни стратегически групи и видове стоки.

Те представляват всъщност средство на един държавен орган с функции по управление на държавните запаси от тези стратегически стоки, ползващ стоковите борси за организатори на "публичен търг или аукцион". С нормативната възможност за изпълнение на обществени поръчки по реда на ЗОП на стоковите борси, се предоставя възможност и на други органи на централната и местна власт за разходване в края на годината на неусвоените от тях бюджетни средства по сметките им.

Един от основните проблеми на стоковата борсова търговия в България е ***ниската степен на развитие на търговията със селскостопанска продукция на борсите.***

Въпреки че не може да бъде точно определен, делът на "сивата" икономика в България е значителен, а при търговията със селскостопански стоки (особено зърно) той е още по-висок. Причините за това са няколко, като избягването на данъчното облагане е само една от тях. Не по-маловажна причина е и ниското качество на стоките, което затруднява търгуването им на официалния пазар. На следващо място може да се посочи и възможността за манипулиране на цените в условията на неофициална бизнес дейност. При легалното производство и търговия всеки елемент и процес се документират, а за "сивия" сектор е характерно отсъствие на каквито и да е документи.

Сериозно препятствие пред всички изброени слабости на “сивия” сектор е именно търговията на стоковите борси и тържищата, където, от една страна, съществува пълна прозрачност, равнопоставеност и обективност, а от друга – “сблъсъкът” между голям брой продавачи и купувачи неизбежно “ражда” най-справедливата цена на съответната стока в конкретния момент и на конкретното място. Световната практика не познава по-надеждно действащ антимонополен механизъм от борсовата търговия. Не бива да се забравя и фактът, че “разбиването” на монополите е сериозна предпоставка за ограничаване на корупцията.

До 1945 г. в България са действали четири стокови борси – във Варна, Бургас, Русе и София, както и 191 тържища, 49 от които житни. По нормативен път е било установено зърнените сделки задължително да се сключват на стокова борса или тържище. Този впечатляващ брой на организирани пазари е бил обусловен както от разбирането за необходимостта от близост на пазарите до продавачите и купувачите, така и от обективната предпоставка, че цените на едни и същи стоки не са еднакви в различните райони на страната.

Би следвало на настоящия етап по нормативен път да се активизира търговията със зърно на стоковите борси. Това налага промяна в Закона за съхранение и търговия със зърно.

Главният проблем на българските стокови борси е **липсата на развита фючърсна търговия** на тях, въпреки че Законът за стоковите борси и тържищата регламентира фючърните борсови сделки. Освен това в правилниците на трите борси тези сделки са утвърдени и са стандартизирани фючърсни борсови контракти за зърно. Регистрирани са обаче само оферти за продажба, а купувачи липсват. По-важните причини са: недостатъчно развития борсов спот пазар за зърно; несъвършената система от гаранции на борсите и неяснотата на режима на фючърните сделки от гледна точка на Закона за ДДС.

Фючърсната търговия е една от основните характеристики на световните стокови борси, а постигнатите цени са сериозен и дългосрочен индикатор за състоянието на пазара. Функционирането на фючърсен пазар гарантира постоянни и сигурни доходи на участниците на борсовия пазар, прилагайки механизма на хеджирането и спекулирането. В тесен смисъл нуждата от фючърсна търговия имат членовете на стоковите борси и техните клиенти, а в широк смисъл - зърнопроизводителите, зърнотърговците, публичните складове, търговските банки, застрахователните дружества и други организации, имащи отношение към борсовия пазар. В крайна сметка от резултатите ще се ползват всички пазарни субекти, тъй като чрез механизма на фючърсната търговия ще се гарантира ценова стабилност в дългосрочен план на пазара. Наличието на нормативна база и развиващи се лицензирани от държавата пазарни структури (стокови борси, тържища, публични складове и др.) формират обективната даденост за развитие на фючърсната борсова търговия. Световните постижения в областта на телекомуникациите /Интернет/ представляват електронно-комуникационната среда за бърз обмен на обективна пазарно- ценова информация, базирана на сключените фючърсни сделки.

Най-актуално на настоящия етап е активизирането на търговията със складови записи за зърно на борсите. При тях реалната стока е заместена и гарантирана от ценни книжа, което в голяма степен съдейства за значително повишаване на ликвидността на борсовата търговия с този вид стока. Търговията със складови записи е основата на фючърсната търговия със зърно.

За развитието на фючърсната борсова търговия е необходимо да се усъвършенства и системата от гаранции на борсите.

Друг проблем на борсовата търговия е **липсата на пазарна култура изобщо и в частност на борсова култура на българските търговци**, както и липса на мотиви за придобиване на подобна култура, повлияна както от наличните икономически проблеми, така и от отсъствието на нормативни разпоредби за това.

Необходима е широка разяснителна работа и популяризиране на предимствата и улесненията, които дава борсовата търговия за участниците в нея. Същевременно е **наложително да се повиши квалификацията на брокерите** с цел да се стимулира тяхната активност и гъвкавост. В тази връзка считаме, че брокерът трябва да бъде лице, притежаващо висше образование, което не е регламентирано в ЗСБТ. Следователно член 40 от съответния закон, касаещ изискванията за брокер, може да бъде допълнен с посоченото условие. За повишаване квалификацията на брокерите би допринесло и сътрудничеството между българските борси и борси от други страни. То цели обмен на информация, работни групи, участие в общи проекти и др.

Предвид тенденцията към интернационализация на стопанския живот и евроориентацията на България се възлагат големи надежди на междуборсовите контакти за рязко увеличаване на стокообмена между членовете на борсата и техните партньори от съседните страни.

Усилията на стоковите борси трябва да бъдат насочени към **създаване на Интернет базирана обединена система за електронна търговия** при спазване на принципите на борсовата търговия. Разбира се, това е нелека задача, но решаването ѝ би допринесло значително за активизирането на стоковата борсова търговия в България.

Електронната търговия може да се приложи на стоковите борси, ако съществува пълна координация между участниците в борсовите сделки, което е свързано и с необходимостта от наличието на съвместими компютърни системи със съответния хардуер и софтуер, както и от компетентност по използването им.

Въвеждането на електронна търговия ще спомогне за окрупняване на стоковата борсова търговия на трите лицензирани стокови борси в България, а с това и за по-голямата заинтересованост на фирмите, търгуващи с борсови стоки. Електронната търговия на стоковите борси в България би улеснила сключването на борсовите сделки. При наличието и на електронно банкиране, обвързано със системата на борсовата търговия, клиентът може веднага да преведе депозита по сметката на члена на борсата, чието посредничество използва, да получи потвърждение за приемането на поръчката и съответно по електронен път и напълно автоматизирано

поръчката да бъде изпълнена в негова полза за максимално кратък период от време.

Не можем да говорим за ефективно приложение на електронната търговия без активизиране на реалната стокова борсова търговия в България. От друга страна обаче, практикуването на електронното търгуване на борсите би допринесло за привличане на по-голям брой продавачи и купувачи. Това би било допълнителен фактор за активизирането на стоковата борсова търговия в България.

3. Състояние на лицензираните стокови тържища

Другият вид организиран стоков пазар, уреден в Закона за стоковите борси и тържищата е стоковото тържище.

Стоковото тържище е място, на което търговецът, организиращ тържището, предоставя за възмездно ползване складови, хладилни, търговски площи и други материални активи на производители, вносителни и търговци за продажба на едро на налични хранителни продукти и на животни, осигурява достъп на купувачи на тържището, създава необходимите условия за защита на интересите на производителите и потребителите и за постигане на възможно най-ниски разходи при извършването на продажби¹¹. Характерното е, че организаторът на тържището трябва да осигури равни условия за дейността на всички търговци на тържището съобразно вида на търгуваните от тях стоки.

Държавният орган за регулиране и контрол върху създаването и дейността на стоковите борси и тържища е Държавната комисия по стоковите борси и тържища .

Важно предимство на стоковото тържище е, че стоките, търгувани на него, задължително се придружават от документи за произход, за съответствие със задължителните изисквания за качество и безопасност и за съответствие със санитарните, ветеринарно-санитарните, хигиенните и други норми, издадени от специализираните държавни контролни органи. За разлика от стоковата борса, на стоковото тържище се допуска извършването на сделки само с налични хранителни продукти, приети на територията на тържището и на местата, определени за продажби.

Продавачът предоставя на купувачите информация за предлаганите от него стоки, която съдържа:

- пълно описание на стоката, сертификационни и качествени характеристики;
- данни за съответствие на предлаганата стока с хигиенните и санитарните норми и с нормите за безопасност при употреба от крайните потребители;
- данни за произхода на стоката;
- продажната цена и нейните задължителни елементи, посочени в съответствие с изискванията на нормативните актове;
- предлаганото количество;
- начина на плащане.

¹¹ ЗСБТ, член 3

За участие в стоковото тържище се заплащат такси в размери, определени с правилника за организацията и дейността на тържището.

ЗСБТ регламентира източниците за формиране на приходите за издръжка на стоковото тържище и направлението за разходване на тези приходи.

Приходите за издръжка на тържището се осигуряват от:

- наеми за предоставените търговски площи и съоръжения;
- такси за участие в стоковото тържище;
- входни такси;
- такси за извършени услуги;
- санкции за нарушения;
- други източници.

Получените приходи от дейността на стоковото тържище могат да бъдат разходвани за:

- разработки и проекти, свързани с организацията и дейността на тържището;
- закупуване на съоръжения, необходими за дейността му;
- изпълнението на технически решения за преодоляване на последиците от действието на непреодолима сила;
- извършване на проучвания, анализи и прогнози;
- разходи за възнаграждение на органите на управление и на персонала на организатора на тържището;
- други разходи съобразно Закона за счетоводството, свързани с дейността на стоковото тържище, подробно описани в бюджета на тържището.

До 2005г. в България са получили разрешение за извършване на дейност като стокови тържища 77 фирми, разположени в 37 населени места на територията на цялата страна /вж. табл. 5/. Най-голям е броят на стоковите тържища в София - 9, следвана от Пловдив – 5, в градовете Бургас, Плевен, Сливен и Хасково са регистрирани по 4 стокови тържища, а в Русе, Добрич, Шумен и Ямбол - по 3. Все още обаче оборотът, реализиран на стоковите тържища, е недостатъчен, имайки предвид предимствата, които те предоставят за търговците и потребителите.

Извършено е изследване на профила на продажбите на стоковите тържища в България с цел да се определи профилът на преобладаващите стоки и стокови групи, продавани на тях. Изследването е направено за период от една календарна година от 1 август 2002г до 1 август 2003г. Разглежданият период обхваща всички сезони, което е необходимо условие, имайки предвид сезонния характер на производство и продажба на преобладаващите стоки, търгувани на стоковите тържища. Изследването е извършено на базата на данни и информация от 35 стокови тържища в България, локализирани в 25 области по действащото в момента административно деление на страната, от което следва, че данните са достатъчно представителни.

Базата данни на ДКСБТ за разглеждания период има достатъчен обем за целите на изследването. Периодичността на подаване на информация е ежедневна, което дава възможност за определяне на честотата на продажбите по дни за разглеждания период. Освен цени, базата данни

съдържа ежедневна информация за продадените на тържищата количества от наблюдаваните стоки.

Таблица 5
Лицензирани стокови тържища в България по области до 2005г.

| Област | Брой тържища | Тържищна площ | Застроена Площ | Население | Кв.м/човек (обща) | Кв.м/човек (застр.) |
|----------------|--------------|------------------|----------------|-----------|-------------------|---------------------|
| Благоевград | 4 | 105 676 | 31 055 | 341 316 | 0,31 | 0,09 |
| Бургас | 4 | 136 397 | 51 464 | 423 670 | 0,32 | 0,12 |
| Варна | 2 | 98 372 | 32 344 | 462 423 | 0,21 | 0,07 |
| Велико Търново | 3 | 53 476 | 20 598 | 293 416 | 0,18 | 0,07 |
| Враца | 1 | 28 387 | 10 345 | 243 042 | 0,12 | 0,04 |
| Габрово | 1 | 8 082 | 2 474 | 114 172 | 0,07 | 0,02 |
| Добрич | 3 | 88 635 | 25 999 | 215 247 | 0,41 | 0,12 |
| Кюстендил | 3 | 70 873 | 14 221 | 162 712 | 0,44 | 0,09 |
| Кърджали | 2 | 30 775 | 16 005 | 164 019 | 0,19 | 0,10 |
| Ловеч | 2 | 25 674 | 8 136 | 169 954 | 0,15 | 0,05 |
| Монтана | 2 | 57 300 | 23 500 | 182 276 | 0,31 | 0,13 |
| Пазарджик | 2 | 56 275 | 18 968 | 310 759 | 0,18 | 0,06 |
| Перник | 1 | 9 800 | 1 100 | 149 880 | 0,07 | 0,01 |
| Плевен | 6 | 58 770 | 12 860 | 312 051 | 0,19 | 0,04 |
| Пловдив | 8 | 228 690 | 135 048 | 715 992 | 0,32 | 0,19 |
| Русе | 3 | 78 500 | 30 874 | 226 269 | 0,35 | 0,14 |
| Силистра | 1 | 2 826 | 2 146 | 142 006 | 0,02 | 0,02 |
| Сливен | 4 | 145 464 | 39 916 | 218 474 | 0,67 | 0,18 |
| Смолян | 1 | 5 000 | 2 400 | 140 067 | 0,04 | 0,02 |
| София | 9 | 546 360 | 120 942 | 1 450 397 | 0,38 | 0,08 |
| Стара Загора | 4 | 113 792 | 34 590 | 370 715 | 0,31 | 0,09 |
| Хасково | 5 | 135 672 | 27 670 | 277 488 | 0,49 | 0,10 |
| Шумен | 3 | 23 783 | 10 963 | 204 412 | 0,12 | 0,05 |
| Ямбол | 3 | 58 500 | 22 920 | 156 090 | 0,37 | 0,15 |
| Общо | 77 | 2 167 079 | 696 538 | | | |

Източник: ДКСБТ

Изследването на профила на стоките и стоковите групи се основава на две променливи:

- **Обем продажби** – количеството на продадените стоки или стокови групи за разглеждания период.
- **Честота на продажбите** – брой дни, в които има сключени сделки за съответната стока или стокова група и %-но съотношение спрямо всички работни дни за разглеждания период.

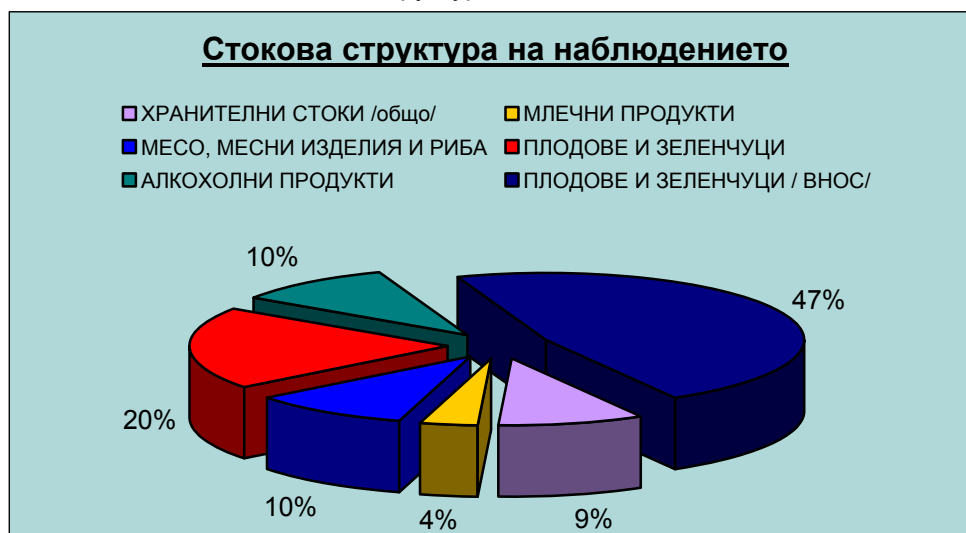
За целите на изследването се разглеждат 110 стоки, диверсифицирани в 6 основни стокови групи, както следва:

| СТОКОВИ ГРУПИ | Брой на стоките в стоковите групи | %-но съотношение на стоковите групи в зависимост от броя на стоките във всяка една от тях |
|-----------------------------|-----------------------------------|---|
| ХРАНИТЕЛНИ СТОКИ /общо/ | 10 | 9 % |
| МЛЕЧНИ ПРОДУКТИ | 4 | 4 % |
| МЕСО, МЕСНИ ИЗДЕЛИЯ И РИБА | 11 | 10 % |
| ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ | 22 | 20 % |
| АЛКОХОЛНИ ПРОДУКТИ | 11 | 10 % |
| ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ / ВНОС/ | 52 | 47 % |

Стоковата структура е показана на фиг. 3.

Фигура 3

Стокова структура на наблюдението



Анализът на **обема продажби** показва, че на стоковите тържища през разглеждания период са търгувани най-много стоки от стоковата група "Млечни продукти", която включва стоките: сирене, кашкавал и масло. Количеството продадени стоки от тази група представлява 39% от общия обем продажби на тържищата за периода. /вж. Фиг. 4/

На второ място по обем продажби са стоките от стоковата група "Хранителни стоки", включваща стоки като: захар, ориз, олио, брашно и други. Относителният дял на стоките от тази група представлява 35% от общия обем продажби.

Най-малък дял от продажбите на тържищата заемат стоките от стоковата група "Месо, месни изделия и риба" - едва 3%, тъй като основната част от търговията на тези стоки не се осъществява на тържищата.

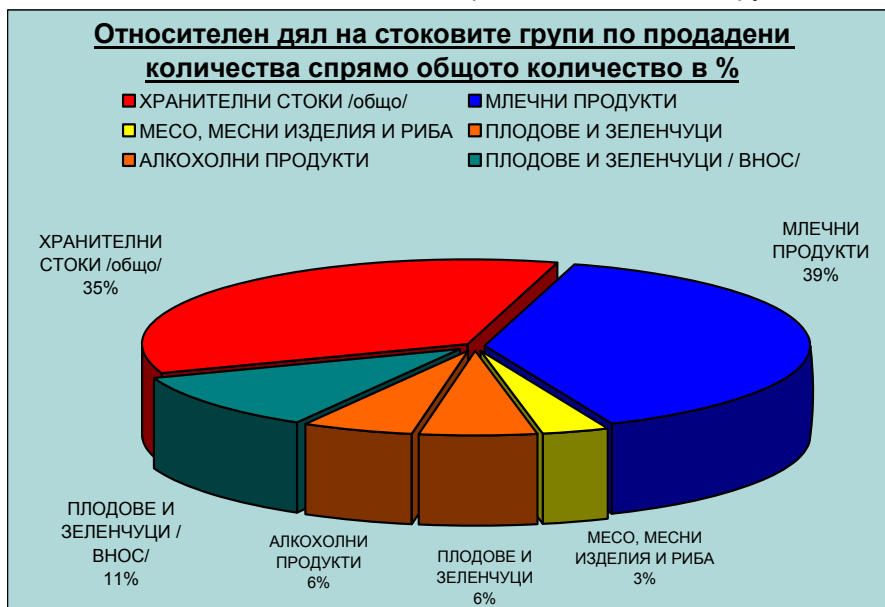
Сравнението между обема продажби на плодове и зеленчуци местно производство и от внос показва, че количествата, продадени плодове и зеленчуци от внос заемат по-голям дял от общите продажби в сравнение с тези от местно производство. Причината е, че стоките от внос се предлагат цялостно, а сезонният характер на българските плодове и зеленчуци води до продажбата им само през определена част от годината. Освен това стоковата структура на групата "Плодове и зеленчуци от внос" включва стоки, които не се произвеждат в нашата страна, а потреблението им от българското население е през цялата година.

Анализът на продажбите по променливата "честота на продажбите" показва, че най-често търгувани на стоковите тържища са стоките от стоковата група "Хранителни стоки" и "Алкохолни продукти" /вж. фиг. 5/. За разлика от стоките от стоковите групи на млечните произведения и плодове и

зеленчуци, стоките от тези групи са по-дълготрайни и нямат изразен сезонен характер.

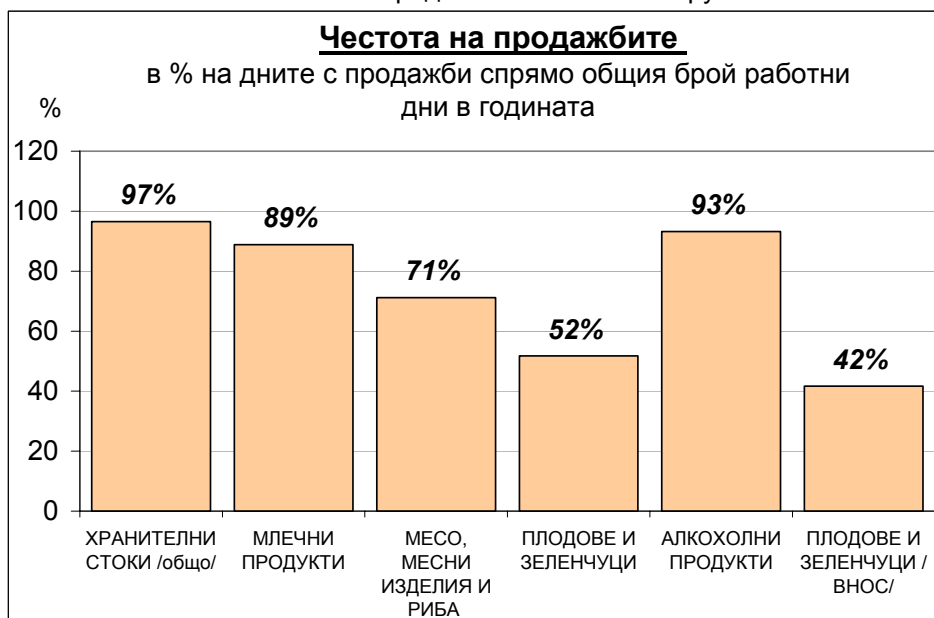
Фигура 4

Относителен дял на обема продажби по стокови групи



Фигура 5

Честотата на продажбите по стокови групи



Стоките от групата “Хранителни стоки”, включваща захар, брашно, олио и др., са ежедневните продукти за българското население и се търгуват с еднаква честота през всички сезони. Засилено потребление на някои стоки като захар и олио, свързано с бита на населението, се наблюдава през есента. Анализът показва, че сделки със стоките от групата на хранителните стоки са осъществени през 97% от периода на една календарна година. През 89% от дните на годината се извършват продажби на млечни произведения, а логично по-малка честота на продажбите се наблюдава при плодовете и зеленчуците във връзка със сезонния им характер.

Въз основа на изследване и на обема и честотата на продажбите в отделните шест стокови групи могат да се направят следните **изводи**:

- Най-голям **обем продажби** на стоките тържища се реализира от стоквата група “Млечни продукти”, следвана от групата “Хранителни стоки”. Най-малък относителен дял заемат продажбите от стоквата група “Месо, месни произведения и риба”. С изключение на пилето и колбасите на тържищата почти не се осъществяват сделки с месо и риба.
- Количествата продадени плодове и зеленчуци от внос са повече от тези от местно производство. Причина е вноса на продукти, които не са типични за българското производство, както и целогодишният внос на тези продукти.
- Най-висока **честота на продажбите** се наблюдава при стоките от стоквата група “Хранителни стоки”, което е свързано с ежедневното потребление на тези стоки от населението и относително по-голямата трайност на тези продукти (захар, брашно, олио и т.н.). Най-ниска честота на продажбите е регистрирана при групата “Плодове и зеленчуци”, както местно производство, така и от внос. Определящ в случая е сезонният характер на тези стоки.
- От стоквата група “**Хранителни стоки**” най-висок обем продажби се наблюдава при захарта, следвана от брашно, олио и т.н. Най-висока честота на продажбите от същата група се наблюдава при слънчогледовото олио (100%), следвано от захар, фасул, ориз, брашно и т.н. Сделки с продуктите от стоквата група “Хранителни стоки” са регистрирани през 95-100% от дните на наблюдавания период.
- Най-голям обем продажби от стоквата група “**Млечни произведения**” е регистриран при кравето сирене, чиито относителен дял от всички продажби от тази група на тържищата е 97%. Значително по-ниски са обемите продажби на овчето сирене, свързано с по-малката му консумация от населението и по-високата му цена. Най-висока честота на продажбите от тази група се наблюдава при кашкавал “Витоша” и кравето сирене.
- От стоквата група “**Плодове и зеленчуци – местно производство**” най-висок обем продажби, както и най-висока честота на продажбите се наблюдават при картофи, лук, ябълки и т.н. Най-нисък обем продажби и същевременно най-ниска честота на продажбите от тази група се наблюдава при силно изразени сезонни продукти – череша, ягоди, кайсии, праскови.

- От стоквата група **“Плодове и зеленчуци – внос”** най-висок обем продажби, както и най-висока честота на продажбите се наблюдават при портокали, банани, лимони и т.н.
- Най-висок обем продажби от стоквата група **“Месо, месни произведения и риба”** се наблюдава при продажбата на пиле замразено, следвано от кренвирши и колбаси. Най-нисък обем продажби се регистрира при месата и рибите. Най-висока честота на продажбите от тази стокова група се наблюдава при кренвиршите, следвани от колбасите.
- От групата на **“Алкохолните произведения”** най-висок дял от продажбите на тържищата заема гроздовата ракия, а най-висока честота на продажбите регистрира бирата.
- **Обобщаващият извод** е, че на стоковите тържища целогодишно се осъществяват сделки с всички основни хранителни стоки, млечни произведения, част от плодовете и зеленчуците, колбаси и пиле, алкохол. Въпреки това, реализираният обем продажби на лицензираните стокови тържища все още е незадоволителен в сравнение с обема продажби на едро, извършван извън стоковите тържища.

4. Основни изводи и препоръки

Анализът и оценката на резултатите от дейността на лицензираните стокови борси и стокови тържища в България позволява някои изводи и препоръки, обосновани и от конкретните социално–икономически и политически условия за тяхното развитие:

- стоквата борсова и тържищна търговия в България все още е затворена в национални граници;
- търгуваните на лицензираните борси групи и видове стоки показват съществени различия от традиционната и утвърдена стокова номенклатура за известните борси в света. Твърде голям е делът на стоките, които не показват необходимата характеристика на стандартност и още по-малко на партидна заменяемост;
- нито една от действащите борси в България няма характерен облик, т.е. липсват достатъчно добре открити основни видове стоки, а разнообразието на стоките е твърде голямо, което приближава борсите на този етап към стоковите тържища;
- все още се наблюдава значителен превес на предлагането над търсенето, което не позволява постигането на основния ефект от борсовия механизъм – формиране на равновесна пазарна цена в резултат на свободна пазарна конкуренция;
- извършват се сделки само с налични стоки, въпреки че ЗСБТ позволява прилагането и на форуърдни, фючърсни и опционни борсови сделки. Липсата на развита фючерсна търговия на борсите показва, че те все още нямат типичния облик на високоорганизиран пазар;

- не са отработени в необходимата степен достатъчно стандартизирани борсови договори за реална и фючърсна търговия, типизирана система на движение на поръчките и др.;
- материално–техническата база на българските борси е далече от равнището на съвременните борси;
- ниската степен на икономическо развитие на страната е обективна пречка за развитието на борсите, тъй като те са пазари, свързани с висока степен на развитие на производството и потреблението, в основата на което стои и богатата финансова и кредитна мрежа;
- липсва нормативна регулация за борсовия посредник (търговец, член на стоковата борса), извършващ по занятие дейност – осъществяване на борсови операции, която дейност е изключена от приложното поле на Търговския закон. Той изрично препраща регулирането на борсовото представителство и посредничество към специална нормативна уредба;
- липса на легално, точно и изчерпателно определение на предмета на борсовите сделки, съответно механизъм и инструменти на борсовия пазар, имайки предвид, че борсата е безналичен пазар, което е особено важно за развитието на сročния борсов пазар;
- недостатъчна и неточна нормативна уредба на клиринговата институция - устройство и механизъм, предвид основните ѝ дейности по администриране на сметки и управление на парични средства за гаранции и функциите на институцията за текущ клиринг и сетълмент на борсовите операции, както и функцията на депозитарна институция за инструментите на борсовия пазар, материализиращи правата и задълженията за страните по борсовите сделки;
- налице е невъзможност за поддържане на нормално пазарно поведение на стоковата борса, на формираните се вече със съответната нормативна уредба стокови фондове с функции за регулативна намеса на пазара на някои стратегически стоки и суровини в качеството им на институционализирани борсови агенти;
- необходимо е активизиране на контактите и сътрудничеството между стоковите борси и съответно стоковите тържища от региона;
- необходимо е създаване и приемане на хармонизирани правила на съответните организирани пазари и утвърждаване на международните стандарти за качество на стоките, търгувани на тях, което ще позволи увеличаване обема на търговията с широка гама аграрни и индустриални стоки и ще рефлектира върху повишаване на експортните възможности;
- почти липсват модерни крупни стокови тържища, на които да се извършва мащабна и ефективна търговия;
- необходимо е да се създаде регионален съюз на стоковите тържища, който да координира техните усилия и информационния обмен в посока на обособяване на крупни специализирани стокови тържища. Страните с развита пазарна икономика имат активна тържищна търговия. Създадена е и Световна организация на стоковите тържища (World Union of Wholesale Markets), чиято задача е да

подпомага международния информационен обмен за тържищата с оглед подобряване на тяхната структура, организация и управление.¹²

Осъществяването на формулираните препоръки ще способства за изграждане не само на стабилни национални стокови пазари, а и за отварянето им един към друг с цел формиране на единно регионално пазарно пространство.

Заклучение

Независимо от проблемите и несъвършенствата на организиранието стокови пазари в България, резултатите от дейността им показват благоприятни перспективи за тяхното активно и стимулиращо участие в утвърждаването на пазарната икономика в страната. Предложените решения за усъвършенстване функционирането на стоковите борси и стоковите тържища ще допринесат за активизирането на стоковата борсова и тържищна търговия в България. Взаимодействието на отделните стокови борси и тържища на регионално, национално и международно ниво на принципите на доброволността и равнопоставеността, без да се нарушава тяхната автономност и специфичност, ще създаде единно пазарно пространство като благоприятна среда за по-нататъшното развитие на стоковите борси и тържища в България.

Активно функциониращите законово регламентирани организирани стокови пазари ще допринесат за ограничаването на нелегалния бизнес и на сивата икономика. С тях ще се реализира на практика истинската борба с корупцията и увеличаването на прозрачността в бизнеса.

¹² www.wuwm.org

SUMMARIES

Nina Yankova

DIFFERENCES IN THE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF THE REGIONS IN BULGARIA IN THE PERIOD 2000 – 2002

The study reveals the results of a study of the level of social-economic development of regions in the country for the period 2000 – 2002. The methodology used here includes double use of the taxonomic method: in determining generalizing measurers, characterizing different aspects of the development, and in determining an integral evaluation, characterizing the level of development of the regions. On this base an arrangement and grouping is made. Comparisons with previous periods are made.

Studied are the sustainability in the development, potential and competitiveness of the regions in Bulgaria.

JEL: R12, R50; O18

Silvia Parusheva

ELECTRONIC BANKING IN BULGARIA – STATE AND PERSPECTIVES

The aim of this publication is making analyses and evaluation of the current situation of the electronic banking, offered by the commercial banks in Bulgaria, and to draw the perspectives of its future development.

A detailed inquiry was made of the basic forms of the electronic banking – telephone, PC-, Internet and GSM-banking, offered by the commercial banks. The distribution of electronic channels was evaluated according to several criteria: type of clients, subject of the definite channel (juridical and physical persons); operations (informational or active), to which access is allowed and level of expenses for getting the service; way of stimulating the consumers of electronic channels in comparison with those of the classic channel (i.e. banking on a desk), level of security and protection, guaranteed by the systems for electronic banking.

As a result of the analyses some conclusions were reached regarding the situation on the Bulgarian banks' market in regard of offering of different forms of electronic banking and were shown the perspectives for their future development. The Internet banking, offered by 56% of the banks, and the GSM-banking, the access to which for the moment is hardly reachable prove to be with the biggest potential.

JEL: C88, G21, O3

Bojidar Hadjiev

SOME OPPORTUNITIES FOR INCREASE OF THE EFFECTIVENESS OF THE FIRMS FROM FOOD INDUSTRY IN BULGARIA

Globalization, opening of the economies, the rise of internet economy and the high dynamics of the business relations, developing as a constantly increasing and ascending process, require the use of some new opportunities for increase of the effectiveness of the firms from the food industry in Bulgaria.

On the road of the analysis of the production and marketing option of some industrial enterprises and through the prism of the re-engineering approach were revealed many problems in the food industry, as well as opportunities for their solving.

The study outlines important ideas and develops some mechanisms for fastened development of the processes of the firms, as well as the environment, in which they act.

An attempt for **integrating the potential of the firms with the potential of the situation, in which they are revealed, is made. Based on this approach is formulated the thesis**

that the effectiveness of the firms from food industry can increase through binding their activity with the agriculture and tourism (including with the historic, spiritual, medical and cultural tourism). As a result a satisfaction of the increasing demand of high quality and various food products, spiritual and cultural values is achieved.

The study makes an attempt to promote the idea of creation of a uniform **national strategy**, in which **strategies of the agricultural, food industry, tourism and those of the spiritual and cultural development could be integrated**.

In this direction through the prism of the re-engineering approach are mentioned some main problems and opportunities for their solving in the market of buyout and of demand and in the inter-branch firm interaction.

JEL: L22, L66

Bratol Koprinarov

ENTREPRENEURSHIP RISK IN THE MARKET ECONOMY: PRINCIPLES AND METHODS OF MANAGEMENT

The modern economic risks, including the entrepreneurial risk, are the result of predominantly human decisions and actions, and not only in response to human imprudence and senselessness, but mostly due to human incapability to foresee the far-reaching effects of man's technological and social protagonism. The new type of risk is a serially produced insecurity – a mixture of risk, greater knowledge, greater ignorance and reflectivity.

Today's business is unthinkable without risk, since success in business very often depends not only on the right choice of strategy, but also on discerning the probable critical situations. Thus the major concern of every entrepreneur is the ability to assess the degree of the risk and to govern it, not to escape from it.

The structural changes caused by the economic liberalization, the global competition and the technologically entrapped markets lead to viewing risk management as the core of entrepreneurship.

The better knowledge of the problems of risk, which every businessman and investor tends to face in market economy, as well as the goals to enhance the effectiveness of risk management, requires a wider application of the mechanisms and practical approaches to decrease the value of entrepreneurial risk.

Achieving the goals in risk management demands the formation of a definite approach to minimize and do away with it. The efficient approach includes an estimate, choice and substantiation of the admissible risk which, methods to decrease it, forming variants for venture investments, estimation of their optimality on the basis of expected profit and size of risk.

JEL: M13

Orlin Todorov

CERTAIN FINANCIAL PROBLEMS THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES FACE IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN ECONOMIC AREA (EEA)

In issue three of 2002 of Economic Studies the author defined three assumptions, which in general assert that under the conditions of information asymmetry the small and medium enterprises (SMEs) are affected in a relatively greater degree by the problems of financing. In addition, according to one of the assumptions, there is a negative relationship between the factors "age" and "size" of the enterprises and the problems, while the influence of the "growth" factor can be controversial. In the present paper the author gives proof to his hypotheses concerning the problems of financing of the SMEs in the countries of the EEA. He also analyses the influence of the above- mentioned factors (age, size and growth) on

the problems of financing of the starting and high technology businesses, as well as on the smaller exporters.

JEL: D82, G14

Nikolay Naydenov

CHANGES IN THE JAPANESE POSTWAR CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM IN THE 1990S

The study deals with the specific features of Japanese corporate governance that can be summarized in: 1) insider control system with internal disciplining mechanisms based on lifetime employment and the employee ambition for promotion, and 2) internalized monitoring by external stakeholders through establishment of long-term interfirm relationships within a common grouping based on cross shareholding and corporate interconnectedness.

The traditional corporate control mechanisms – internal and external – in Japanese companies until the 1990s have been analyzed, as well as the objectives of corporate managers in Japan.

The changes in the corporate governance system have been traced both in the formal institutional framework and in economic practices. The changes in employment relations have been discussed as the basis of the internal disciplining mechanisms.

In conclusion, the incompleteness of the changes in the corporate governance system, and the possible directions for its future development have been analyzed.

JEL: G30, P12, P14

Mariana Bozhinova

THE ORGANIZED COMMODITY MARKETS IN BULGARIA

The modern market economy could not develop without a well-structured and constantly improving market infrastructure. The organized commodity markets are considered its key elements.

This article examines the legislatively created commodity markets – commodity exchanges and wholesale markets. The necessity of their development is explained, their state is analyzed and conclusions are drawn regarding their main problems: the low level of the trade with agricultural goods; the lack of futures trade on the commodity exchanges; the need for raising the brokers qualification; the creation of Internet-based unified system for electronic commerce. In consequence of this solutions are offered in order to approve the work of the organized commodity markets.

JEL: