

ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ECONOMIC STUDIES

Книга 2, 2016 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Mykhailo Kuzheliev, Igor Britchenko</i> – Theoretical and Methodological Aspects of Formation of Corporate Control System in Ukraine	3
<i>Mihaela Simionescu</i> – The Impact of Work Accidents on the Sickness/Health Care Expenses in Romania. A Panel Data Approach	29
<i>Mohsen Amini Khouzani, Davoud Behboudi, Parviz Mohammadzadeh, Mahmoud Shirkosh, Ehsan Rajabi</i> – A Consumer and Investment Model of Housing Demand of Iran: Estimation and Policy Implications	41
<i>Божидар Хаджиев, Иван Хаджиев, Таня Хаджиева</i> – Предизвикателства пред съвременното предприемачество	59
<i>Светла Бонева</i> – Пазари и цени на електрическа енергия в България и ЕС	90
<i>Юлияна Яркова, Стоян Тотев, Емил Мутафов</i> – Мерки срещу обезлюдяването на българското село: нагласи и мотиви за миграция	129
<i>Али Вейсел</i> – Представяне на финансовите отчети – изследване на българската практика	157
Резюмета на английски език	176

ECONOMIC STUDIES

Volume XXV
2016, Number 2

Editorial Board

Prof. Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NENO PAVLOV
Prof. Dr. EVGENI STANIMIROV
Prof. Dr. GEORGE SHOPOV
Prof. Dr. ISKRA BALKANSKA
Prof. Dr. PLAMEN CHIPEV
Prof. Dr. STOYAN TOTEV
Prof. Dr. TATYANA HOUBENOVA
Prof. Dr. VASIL TSANOV

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)
Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV
Prof. BILIANA ANGELOVA (Macedonia)
Prof. Dr. BOIAN DURANKEV
Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASOV
Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)
Prof. GABOR HUNIA (Austria)
Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)
Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)
Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)
Prof. SAUL ESTRIN (UK)
Prof. XAVIER RICHET (France)

DIANA DIMITROVA – journal secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

The papers should be sent by e-mail, in Word format, in black and white colors, in volume of 40 standard pages (1800 characters with spaces), including tables and figures. References should be listed at the end of the paper, with referring in the text (Harvard style of referencing). The papers should be accompanied by 1/2 page of summary and JEL classification codes. The papers should also include contact information of the author (address, phone, fax, e-mail).

All papers are “double-blind” peer reviewed by two reviewers.

Economic Studies has a SCImago Journal Rank (SJR).

Economic Studies is indexed and abstracted by ***Journal of Economic Literature/EconLit, RePEc, EBSCO, SCOPUS***.

All papers are included in CEEOL library at <http://www.ceeol.com>.

Address: Economic Research Institute at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria

Chief Editor: +359-2-8104016, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg

Secretary: +359-2-8104019, e-mail: econ.studies@iki.bas.bg

<i>Mykhailo Kuzheliev, Igor Britchenko – Theoretical and Methodological Aspects of Formation of Corporate Control System in Ukraine</i>	3
<i>Mihaela Simionescu – The Impact of Work Accidents on the Sickness/Health Care Expenses in Romania. A Panel Data Approach</i>	29
<i>Mohsen Amini Khouzani, Davoud Behboudi, Parviz Mohammadzadeh, Mahmoud Shirkosh, Ehsan Rajabi – A Consumer and Investment Model of Housing Demand of Iran: Estimation and Policy Implications</i>	41
<i>Bojidar Hadjiev, Ivan Hadjiev, Tania Hadjieva – Challenges to Contemporary Entrepreneurship</i>	59
<i>Svetla Boneva – The Energy Market and Prices of Electricity in Bulgaria</i>	90
<i>Yuliyana Yarkova, Stoyan Totev, Emil Mutafov – Measures against the Depopulation of the Bulgarian Village: Attitudes and Motives for Migration</i>	129
<i>Ali Veysel – Presenting the Financial Reports – Study of the Bulgarian Practice</i>	157
Summaries in English	176

ISSN 0205-3292

© Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, 2016

Mykhailo Kuzheliev¹
Igor Britchenko²

ГОДИНА XXV, 2016, 2

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF CORPORATE CONTROL SYSTEM IN UKRAINE

This article suggests theoretical and methodological approach to corporate control system formation in Eastern Europe (case study of Ukraine). It considers historical and controversial aspects of corporate control implementation and suggests the systematization of subjects and objects in terms of corrective actions and outlines of corporate relations. Existing types of corporate control in Ukraine have been investigated on the basis of legal and regulatory framework and corporate practice. The article suggests measures in respect of management of the corporate control system development, based on the improvement of certain components of corporate control implementation and structural peculiarities.

JEL: G30; K22

Problem setting

Economies of Eastern Europe (including Ukraine) have entered the stage of transformation to become market economies and are yet transitional, in fact, as shown by, first of all, poor market infrastructure, unstable and incomplete regulatory framework, often too active and non-professional administrative regulation of economy, which damages creation of the competitive environment.

The amount of direct investment needed for the development of the national economy has recently increased in Ukraine, but its level remains the lowest in Europe. Investment incorporation into further economic development of join-stock companies requires effective corporate control, which provides reliable protection of investors' rights, openness and transparency of corporations. Inconsistency of existing corporate control system to requirements of a modern corporate governance system makes it essential for the study to clarify the nature of tasks, subjects and objects of corporate control.

¹ Mykhailo Kuzheliev is Doktor of Science (Economics), Professor, National State Tax Service University of Ukraine, phone: +380 (50) 9812419, e-mail: m-kristo@yandex.ua.

² Igor Britchenko is Doktor of Science (Economics), Professor, Uzhgorod Trade and Economic Institute KNTEU, phone: +380 (95) 0050102, e-mail: ibritchenko@gmail.com

Formation of national system of corporate control is one of the key directions in corporate relations system. At the same time, Ukrainian studies in economics pays insufficient attention to the factors, which hinder the development of national economy.

Recent research and publications analysis. The issue of the formation and operation of corporate control was studied in papers by the leading researchers, including G. Mians (1962), A. Berle (1963), A. Carroll (1979), A. Williamson (2008) and others.

However, not all aspects of this issue have been fully detected, which causes a necessity to determine objectively theoretical basis of formation of corporate control system and preconditions of its inception.

The aim of this article is to analyze theoretical and methodological aspects of formation of corporate control regional systems and develop recommendations as for the formation of corporate control system in Ukraine.

The main part

The origination and development of corporate control system is the result of market transformations, accompanied by changes of organizational and legal forms of former state enterprises. In the end of the last century, the national corporate sector was formed as a result of mass privatization of Soviet industry. Joint stock companies became the dominant legal form. The necessity to survive and develop in response to new economic conditions required the formation of a totally new system of economic relations and the balance between the interests of stakeholders. It is impossible to solve this problem without an effective system of corporate control in Ukraine.

The following typical negative phenomena have been caused by hindered development of the corporate control system from transformational processes (Kuzheliev and Britchenko, 2013):

- redistribution of property in favor of management board members of a joint-stock company at the expense of minority shareholders' rights violation;
- limitation or absence of free sale of shares on the secondary securities market;
- nominal managerial power of supervisory boards, which results in monopolization of power by corporation's executive body;
- attribution to the scope of confidential information, which shall be disclosed according to law and international standards;
- lack of qualified experts on corporate governance.

However, attraction of investment for further economic development of both certain joint-stock companies and the state, in general, requires effective corporate control implementation, which provides adequate protection of investors' rights, reliable

functioning system, including a valid management system, openness and transparency of companies' activities (Shershniova, 2005, p. 13).

Emergence of a "corporate control" category is closely interconnected with corporate structures appearance and corporate relations formation even at *the first stage* of their development. Establishment and development of corporate economic sector lasted for a long historical period. From the process of tribal system disintegration, separate unions began to form on the basis of the expression of participants' (members') free will in respect of certain private interests coordination and the subordination of their common goal – collaborative exercise of economic activity or to support such activities in property for profit, to withstand other producers' competition or to protect common interests in the market. From those days two main categories of such unions' participants began to form – the organizers and the owners of business, and the participants, limited in property shares. The first mentioning of such unions can be found concerning ancient Assyrians, Phoenicians, Greeks (Dmytrychenko and Khimchenko et al., 2012).

Such corporate forms as contractual sociable union – *societas*, corporate type organization, which became the prototype of legal entity institute – *universitatis corpus*, and publicant society – *societas publicanorum (veigalium)* as a mixed form of *societas* and *universitas* (Kashanyina, 1999, p. 27). In other words, at that time, the very first processes of economic system corporatization began, and the Roman private law became the first model of corporate law.

During *the second stage*, in the Middle Ages corporate forms of management spread all over Europe. This period includes the processes of "socialization" of corporate structure and building the social position vertical, i.e. strict hierarchy and the place of each individual in society was determined. One more important peculiarity of this stage was the emergence of the term corporation (*corporatio*) in the contemporary sense of the word. Corporate law, which begins to defend professional, moral and legal interests of corporate relations subjects, faces some transformation too, backgrounds of corporate control system formation.

The third stage of corporate relations formation began between XVI and XVII centuries, when first joint-stock companies began to appear. The English East India Company (1600) and the Dutch East India Company (1602) can be considered as the first prototypes of modern corporate structures. During the period of discovery, corporatization processes became especially topical, as only this corporate form was able to provide large amounts of capital. Further corporate relationships were intergrading constantly, spreading and became the key form of business organization in most developed countries of the world over the past two hundred years (Klejner, 2005, p. 32). The corporate control system was developing concurrently, because during this period control function took on special significance for shareholders and other stakeholders (including states).

The fourth stage of corporate relations development is the formation/establishment of first business association of independent legal entities and monopolies. John R. Rockefeller, who created a trust "Standard Oil" in 1882 by combining multiple oil corporations on the basis of trusts, was a pioneer in this area. Following Rockefeller's oil trust, three other trusts appear in the USA: oil-cotton (1884), oil-linen (1885), distillery, sugar, lead (1887).

At this stage, the production was concentrated. For example, Morgan and Rockefeller' group on the eve of World War II had 56% of all US equity capital (\$2 billion of shares) (Dmytrychenko and Khimchenko et al., 2012). Later in 1890, after the Sharman Anti-Trust Act had been adopted new organizational and legal form of corporate structures arose, called holding. Of course, in terms of production concentration, requirements to the corporate control system rose.

The fifth stage of corporate relations persuasively began after the World War II. Transformations were inherent to this stage. Material and non-material human needs led to the expansion of product and service range based on diversification of production functions, and caused the revision of forms of motivation for employees' productive work. These innovations required a scientifically grounded tool for decision-making and new approaches to protect the interests of stakeholders, that is, the system of corporate control enters a new development stage.

Regarding Russia, the establishment of joint-stock forms began in XVII-XVIII centuries. "Russian company trading in Constantinople" established in February 24, 1757 was considered to be the first corporate structure. It was established on the initiative of Venetian merchants who wanted to trade between Venice and Russia across the Black Sea and provide trading house or office on the Don river for that matter (Bandurin, 2003). This company was actively trading and existed until 1762. In 1758 Persian trade company was founded, and in 1794 another trade company – a Russian-American one. By the beginning of 1820s the development of corporate structures in Russia was accelerated and their number increased significantly: by November 1917 there were about 2 850 commercial and industrial joint stock companies (taking into account liquidation and reduction of capital during the World War I) with registered capital of 6040 million rubles (Kuzheliev and Britchenko, 2013).

After the Great October Revolution of 1917 all joint-stock companies and other corporate structures were nationalized and evolution process of corporate sector was interrupted. The situation changed slightly during the NEP (New Economic Policy) period. Thus, in January 1922 first joint-stock company of the Soviet period was founded, a joint-stock company of internal trade and import of leather stuff "Shkirsyrovyna" (Bandurin, 2003). At that time corporate control was replaced by administrative command system of "corporate" relations. In the late 20's of the 20th century corporations were transformed into state associations, i.e. corporate relations ceased to exist temporarily. However, some corporatization basics reflected in the Soviet industrialization process.

The current stage of corporate relations formation in Ukraine began after the Law of Ukraine "On Business Associations" was adopted in 1991, which formed a collective organizational and legal form of ownership, based on combining members' property (1991). The law determines the formation of different types of business associations in Ukraine, but, as above stressed, joint-stock companies, which form the basis of national corporate sector in the modern context, became the most widespread. The dominance of corporations was quite objective and was the result of the former USSR's state property privatization, which began in late 1991 and got widely spread in 1995-1997. Privatization of former state enterprises caused substantial transformations in the structure of Ukrainian economy. Thus,

all the objective conditions for the national system of corporate control formation and development in Ukraine were created.

Concerning the corporate control as a system of economic relations, according to some researchers, its formation was caused by the business development and by the separation between owners' and hired managers' institutions (Mullahmetov, 2009). It is difficult to accept this idea, since it provides corporate control acquisition only under the condition that a corporation gets hired professional managers, who assume management and agent conflicts emergence. But an owner of the capital, investing in his stocks, acquires certain corporate rights from the moment of purchase and acquires the power to influence certain management decisions that he is already endowed with rights to preside the corporate control. It means that the moment when a shareholder makes assets to the statutory fund of a corporate structure and the moment of acquiring the corporate control are indissoluble.

The second group of researchers interpret the corporate control in both legal and physical sense. Thus, from legal point of view corporate control is the fact that the major shares in the charter capital of the company or an asset with a certain right belongs to a stakeholder (Ioncev, 2005). I.e. corporate control appears only if someone owns over 50 percent of issued shares. Physical control in the current context is a complete absence of any obstacles to the realization of the above rights. It is difficult to accept this idea too, since it is based on the idea that only a major shareholder acquires the corporate control. But the owner of the corporation is endowed with certain corporate rights (including the possibility to exercise corporate control) in case he purchases at least one simple share. The level of such a control is definitely weak and token, but it exists and has to be taken in consideration and get a protection.

The third group of researchers (Popov, Kotov, Zaitseva, 2009) believe that certain shareholders or their groups, management staff, finance partners and labor groups, consumers and suppliers, state authorities and the public. This point of view is false too, since corporative control provides certain property law on corporation property. But the important thing in this approach is that corporate control is assigned to shareholders de jure, and de facto corporate control belongs to other groups of stakeholders (for example: majority shareholders and top management).

This point of view is found in studies of M. Radieva (2008) who also observes the possibility of corporate control transition from shareholders (especially in cases of high diversification of a stock ownership) to management. That is, disintegration of corporate property disables the realization of corporate rights of "ordinary" owner (minoritary) and led to the loss of ability to control actions of the management.

Kovalska and Rak (2008) also focus on an increasing role of implicit management control of corporate structures with a great number of shareholders and, as a result, are characterized by disintegration of the stock capital.

Gubin's (1999) thought regarding the essence of a corporate control deserves attention. He defines corporate control as the ability of entities of stock relationship to provide a continuing impact on rendition of strategic management decisions. But subjects of corporate relations: market counterparts, public organizations, state authorities, which do

not acquire the corporate control *de jure*, can also influence activity of a corporation, which means that this point of view is also false.

Key attention to issues of corporate control is given to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), which declares that good corporate governance should provide proper incentives for the board and management to pursue objectives that meet the interests of the company and shareholders and should facilitate effective monitoring, thereby encouraging firms to use resources more efficiently.

The Law of Ukraine "On Joint Stock Companies" (2008) gives the following interpretation of the term "control": the decisive influence or the ability to exercise the decisive influence on business activity of an economic entity, which, in particular, is exercised by realization of the right to own or to use all the assets or their major part, the right of profound impact on the composition formation, voting results, adoption of a decision by governing bodies of an economic entity, and also the right to execute the deal that enables to determine conditions of business activity, to give binding instructions or serve as the governing body of the economic entity.

Thus, the concept of "corporate control" means a management function, which consists in the ability of stakeholders of corporate relationships to make constant decisive influence on tactical and strategic decisions of corporate association, dispose of capital and property of the association on the basis of property authority or a personal one, aimed to effectuate corporate relations and set targets in general. This interpretation of the concept narrows the circle of subjects of corporate control to shareholders and managers, since they have an opportunity to exercise the constant decisive influence on a current work of the joint stock company, to make strategic decisions, to dispose company's capital (Kuzheliev and Britchenko, 2013).

The control is carried out by a system which, if functions properly, should include legal regime, management decision-making, owners' rights, reliable finance accounting and a corporate culture. An effective corporate control system determines powers of each participant of corporate relationships, equality of their rights is the component of the corporate governing, and is based on some general principals of information disclosure, managers' accountability, sharing responsibilities and proper internal control (Cherpak, 2004, p. 30).

In our opinion, corporate control is a specific form of control, resulting in a sufficient number of rights in a joint stock company, which provides the continuing impact on making strategic and tactical decisions, and also provides proper protection of investors' rights, reliably functioning system and transparency of corporation activity aimed to present authentic information to stakeholders, protection and preserving of valuable resources and the invested capital (Kuzheliev, 2012, p. 52).

In the modern practice of corporate governance complex mechanisms that contribute to the resolution of the contradictions that arise in corporate control are formed. The following directions of corporate control are distinguished within this system:

1. *Control of the workforce.* This type of control provides employers and managers of corporations, while exercising their functions, not to separate their own interests from the interests of the workforce (Ped'ko, 2008, p. 21).
2. *Control of management corporations.* This type of control is in joint stock companies where management has a significant stake, resulting in the division of interests of company' leadership and employees, but has no strong external shareholders (Ped'ko, 2008, p. 21).
3. *External control.* This type of control is the result of distribution of ownership functions and business conducting. Management of the corporation acts in this case as hired from outside shareholders. Practical realization of powers belongs to shareholders (Kuzheliev, 2012, p. 29).
4. *Share control* is a possibility for shareholders who have the required number of shares to accept or reject the decision.
5. *Management control* – is the ability of individuals and/or entities to ensure the economic management of the company.
6. *Financial control* is an opportunity to influence the decisions of the company through the usage of financial instruments.

Formation of corporate control is possible only in the case of implementation of the following ***corporate control principles***:

- *the principle of legality*, which assumes that all subjects of corporate relations conscientiously follow all legal standards of the society;
- *the principle of objectivity*, which provides that corporate relationship is a reflection of material reality and the corporation is unable to influence significantly some of them;
- *the principle of combining the interests of all stakeholders* while implementing control, which provides the balance of the interests of all groups of stakeholders as the main objectives of corporate control;
- *the principle of effective management of the corporation*, does not provides, but confirms that the main objective of building a system of corporate governance is ensuring the effective functioning of corporations and profit maximization;
- *the principle of sharing controlling powers* of involves separation of functions of corporate control initiation and implementation among different governing bodies of the corporate structure and among external controllers, including auditors, public organizations and trade unions;
- *the principle of control actions' balance* is a coherence of internal and external orientation of corporate control, providing optimal degree of control;
- *the principle of timely implementation* provides early warning control actions to prevent conflicts of interest of stakeholders and significant deviations of the corporation from established standards to ensure its financial security;

- *the principle of continuity of corporate control*, which provides permanent control by the subjects of corporate relationships for the realization of certain interests and objectives;
- *the principle of coverage* that is possible on the basis of constant monitoring of objects of corporate control;
- *the principle of mechanisms standardization of corporate control*, which involves the development and implementation of certain formalized procedures for the realization by subjects of corporate control their powers and rights;
- *the principle of disclosure*, which provides access for the subjects of corporate control to the necessary and comprehensive information needed for the implementation of corporate control. It should be noted, that disclosure requirements in developed countries is enshrined in law;
- *the principle of credibility*, providing matching of control information with the real financial performance and results of the corporation activity;
- *the principle of comparison*, which requires comparison of two or more economic indicators having normative and the actual value or a comparison of economic indicators of the corporation and indicative coefficients of system of financial security or comparable according to the industry, country;
- *the principle of unity of corporate control elements* that requires the formation of elements of the control system that can ensure its effective functioning and development;
- *the principle of independent external assessment*, which necessitates the involvement of auditors, experts, consultants and other subjects of market to the process of corporate control and publishing the results of their inspections in the media, the Internet and so on.

Principles of corporate control subjects enable subjects of corporate control to model corporate relationships according to the interests of all stakeholders (Shersh'n'ova, 2005, p. 16-17).

The structure of a system of corporate control includes the following structural elements:

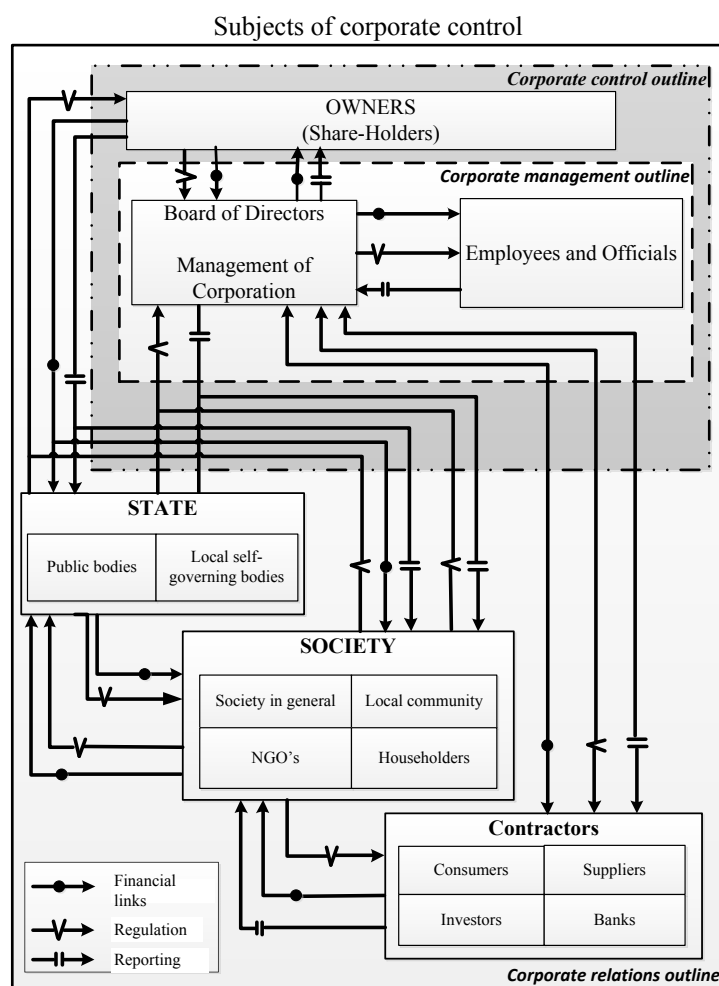
- subjects of corporate control;
- objects of corporate control;
- instruments of corporate control.

We believe that the subjects of corporate control are combination of private individuals and legal entities who have a legitimate right and ability to implement systematic monitoring and corrective impact on objects of corporate control on the basis of usage of complex methods and models of strategic and tactical management taking into account all stakeholders (Kuzheliev, 2012, p. 52). Structure and interrelations of subjects of corporate

control are shown in Fig. 1, where three basic outlines of corporate control are represented: financial management outline; corporate governance outline; corporate relations outline.

The first outline includes a combination of relationships existing between management corporation headed by the board of directors and the workers and officials of the company. The corporate control outline is characterized with relationships between corporation owners, i.e. shareholders and the board of directors. The entire set of interrelations between the corporate governance outline and blocks "State", "Society" and "Market counterparts" (figure 1) represents the outline of corporate relations in the corporate control system. For better understanding of relationships between the subjects of corporate control connections are divided according to belonging to financial flow, circulation of normative documents and accounting which is presented in figure with relative types of arrows.

Figure 1



Let us consider the flows in the financial management outline in details. Company workers and officials perform their productive functions according to the staffing table in accordance with the Statute and other normative documents – all this is the regulatory flow. Corporation management monitors the implementation of the estimated indexes through the system of accounting, marked in figure 1. Financial flows in the given outline represent receiving the remuneration for labor (salaries, allowances, premiums, bonuses etc.) by workers and officials.

The outline of the financial management is fulfilled with flows of financial connections, regulatory documents and accounting between corporation owners and board of directors which forms a corporate governance outline. Company shareholders invest their incomes and savings in securities, anticipating dividends and increasing of market value of shares, which is the basis of financial connections of the outline. As corporation owners, shareholders set certain requirements to the board of directors and management through the regulatory channel and have the right to receive accounting and information regarding the sizes of benefits flow, brought by business.

It is believed that the market value of a company is the most important financial indicator of corporate governance effectiveness. If the market value of the company in the financial market increases, the management and the board of directors get a positive assessment of their activity from owners and material remuneration (royalties, bonuses, corporate rights and so on). The management shall also take care of creditors and shareholders to receive the full income, which they expect, and to leave the money for further development of the corporation.

Corporate relationships outline is characterized by plurality, complexity, and variety of connections between the subjects of corporate control.

“State” and “Society” interact through the following channels:

- financial connection is that the state fulfilling its social functions (education, culture, sport, medical care, law enforcement, etc.) provides their funding from the state budget; on the other hand to apply these functions certain fiscal policy is provided, i.e. households pay established taxes and mandatory fees.
- regulatory connection provides the state with the establishment of certain “rules” that shall be followed by all members of society; on the other hand the society establishes goals and objectives for the state.

“Society” and “Market counterparts” interact through the following channels:

- regulatory connection provides the society to establish social expectations system: job creation, participation in national and regional socio-economic programs and projects, adhering to the requirements, protection of the environment, etc.;
- financial connection is that market counterparts, fulfilling social expectations, implement some financial measures, for example, such as patronage, volunteerism, financing, environmental and social measures, execution of the tax legislation;

- accounting provides systematic composing and submitting the report on the implementation of public expectations of society.

“Society” and “State” form regulatory instruments, which regulate corporation activity. In addition, the “State” sets clear legislative restrictions that regulate the conduct of corporation owners and the “Society” complements them with social regulations. Certain regulatory connection exists between “Market counterparties” and corporation management. On the one hand, counterparties set series of requirements regarding corporation activity: management assessment (availability of strategy, knowledge, experience, dependence of business on the “key personalities”), availability of peculiar risks for the corporation in the given region, indicators of economic environment (investment climate, value of capital, interest rates). On the other hand, management sets its own regulation regarding financial and economic situation of market counterparties (probability of substitute product, the ability to attract other suppliers and creditors or to enter new markets).

Accounting channels in the outline of corporate relationships are represented by the following connections:

- “corporation owners – the state” – rendering legislation tax reporting and competition law compliance, reporting on made transactions in the financial services market;
- “shareholders – society” – adherence to set standards of investors’ social conduct;
- “corporation management – the state” prescribes preparation, provision and promulgation of legally approved regarding corporation activity;
- “corporation management – society” – formation, verification and promulgation of the social report of the corporation, provision of transparent activity of the company and observance of norms of information disclosure;
- “corporation management – market counterparties” involves the establishment of a two-way relationship: on the one hand, corporation management shall provide market counterparties with (investors and financial creditors in the first place) necessary information and accounting; on the other hand, management has the right to require certain accounting from market counterparties for management decision-making and adjustment of its conduct to market environment.

In the Fig. 1 financial connections in the outline are represented by the following pairs:

- “shareholders – the state” – provides for the payment of taxes according to the current tax legislation norms;
- “shareholders – society” – describes the connections which occur between the owner and non-governmental institutions, public organizations, territorial communities (philanthropy);
- “management – market counterparties” characterizes financial flows, which occur in the process of financial and economic activity implementation through financial intermediaries in the financial services market.

Objects of corporate control are trends of interest monitoring, which are determined as subjects of corporate control for the implementation of certain adjusting measures. That is, the system of objects of corporate control allows to solve the interest conflict of a stakeholder to a certain extent and to provide the effective development of the corporate structure. Basic objects of corporate control in terms of the implementation of adjusting measures of subjects are given in the table 1.

Table 1

Objects of corporate control in terms of the implementation of adjusting measures of subjects

Subjects Objects	Board of directors, corporate management	Corporation owners (shareholders)	Workers and officials of a corporation	State	Society	Market counterparties
Dividend policy						
Investment policy						
Conflict of interests						
Financial results of activity						
Structure of owners						
Level of activity transparency						
Corporate social responsibility						
Observance of norms of a current legislation						
Strategic decisions						
Tactical decisions						
Operational decisions						

Source: Developed by the Authors.

Instruments of corporate control are the complex of methods and models of strategic, tactical and operational management, used by subjects of corporate control to implement certain adjusting measure to objects of corporate control. The system of corporate control is a component of corporate relationships, aimed to balance the interests of its participants in the process of corporate activity, basic. Its basic subsystems are systems of external and

internal control, including accountability and communications. The objective of corporate control is to define deviations from current laws, standards and violations of the principles of corporate governance, namely legitimacy, effectiveness, feasibility and economic resources management, and to bring corporate governance functioning in the right direction (Shershn'ova, 2005, p. 30-31).

The objective of corporate control is to determine deviations from the applicable laws, standards and violations of the principles of corporate governance, namely legitimacy, effectiveness, feasibility and economic management of resources, and in bringing corporate governance to function in the right direction (Shershn'ova, 2005: 30-31).

Thus, there are **two subsystems of corporate control**: external and internal. *External corporate control subsystem* includes the following components:

- system of regulatory authorities, powers and duties of which, criteria of relationships with market participants are clearly identified, as the transparency hierarchy is defined between them;
- system of detailed standards of participants, investor rights, corporate practices;
- broad diversified system of sanctions that can be applied to violators of the current legislation, corporate governance standards, the balance of interests of interested in companies' activity people .;
- disclosure system (ensuring the transparency of the company) in the interest of interested in companies' activity people.

Internal control as management subsystem is implemented at all stages of the corporation management. Internal control system focuses on sustainable corporate position on the market; recognition of the organization of subjects on the market and society; timely adaptation of production systems and management of organizations in the dynamic environment.

Thus, the purpose of internal control in the corporation is information support of corporate management to create effective solutions for its further operation and development (Cherpak, 2004, p. 30-31).

On the basis of corporate sector experience in Ukraine **the most common transitional forms of corporate control** of a joint stock company can be identified: private enterprise; collective property managers; concentrated outside ownership; dispersed ownership; mainly state control (Williamson, 2008).

The model of private enterprise provides that on the basis of former state enterprises in the privatization process corporate structures have been created combining ownership and management functions. In the ownership structure director dominates (usually of the former state enterprise) while small stakes belong to managers, workers or the state. This model is inherent in medium and a relatively small business, which operates in sectors oriented on the consumer market (light and food industry) or in the segments of narrow specialization (woodworking, pharmaceuticals, drilling and power equipment, etc.). The model of private enterprise is inherent in close ties between majority owner (former "red director") and

municipal authorities (former part functionaries) who do not interfere in the internal affairs of the corporation and regulating its activity only in the local market.

Corporate relationships among such company are paternalistic in its nature, majority shareholder provides others with work, finances certain social programs and, in general, has the support from the workforce. That is, often the interests of municipal authorities, owners, managers and employees are balanced.

The disadvantages include an authoritarian management style (corporate control is concentrated in the hands of one person or family) and certain opportunism from the middle managers. Furthermore, smallholders have no access to corporate control, and new investors are not allowed to the company. This system may be destroyed by bankruptcy or criminal structures in the process of redistribution of property in the region.

The model of managers' collective property also provides a combination of ownership and management functions. In the ownership structure none of majority shareholders has a "blocking" stake, but the share of director exceeds the share of any of large owners and is close to the "blocking". This type of model of corporate control is quite common and has no clear sectorial binding.

The advantages of the model include the interest of top management in the effective functioning of the corporation, low probability of opportunism provided by the middle managers. However, there are risks of conflicts of interest within majority shareholders that can lead to a split. In addition, this model does not allow to release the owner manager, even if the quality of his work is unsatisfactory.

One more problem consists in the difficulty of motivating corporation non-owner managers, if they are found in the corporate control system. It should be noted, that exacerbation of conflicts of interest is likely to appear, as well as the split in the long term perspective as a result of age replacement of owner-managers with young non-owner managers. Domestic practice shows that many corporations evolutionary transition from this model to a model of private enterprise, due to the increasing role of general director in the corporate control system.

Model with concentrated external ownership is quite common among large corporations, controlling interest of which is in the hands of external owner. The advantages of models with concentrated external ownership are that the owner of the company disposes a controlling interest, and may decide to change the model of corporate control. In addition, a major owner is interested in the development of the company and updating of production technologies, equipment, training of employees.

The main risks of the model are a high probability of opportunism by both middle and top management. Managers within this model feel no confidence concerning the future and try to solve their personal financial and career issues. This is understandable, because the replacement of a top manager involves the replacement of almost the whole team.

Other side represents relationships of small owners and majority shareholders. Within this model the owner of the controlling interest often deduces all the profits through transfer

pricing mechanism to other personal enterprises, and minority shareholders do not get dividends for ages.

The model of dispersed ownership is characterized by the fact that the manager (or team of managers) has a stake which is less than blocking. Other shares are dispersed among a large number of small shareholders, both insiders and outsiders, or a small part of the statutory fund belongs to the state. This model of corporate control inherent in large corporate entities that operate in dysfunctional markets and have great social commitments. Such enterprises often depend on state order and have large accounts payable (defense companies, some large housing and communal enterprises). Distinctive features of this model are the lack of control of management, which sometimes led to the withdrawal of part of the corporation assets.

Corporations with *the model of state control* functioning in the least efficient sectors of economy, are burdened with social obligations and the greatest credit debts. The main characteristic feature of the model is low controlled managers' activity, impossibility to raise a share in ownership, so such enterprises need business restructuring with investment intakes. The model is stable if there are no long-term fluctuations in economic system. Bankruptcy of such enterprises is prevented by public authorities and managers (Britchenko and Knjazevykh, 2013).

Experience of corporation development in economically developed countries proves that only combination of public interests with institutional ones and those of investors, employees, managers of all ranks in respect of developing corporate structures under civilized conditions of interaction can make it possible to achieve expected results and form an effective system of corporate control.

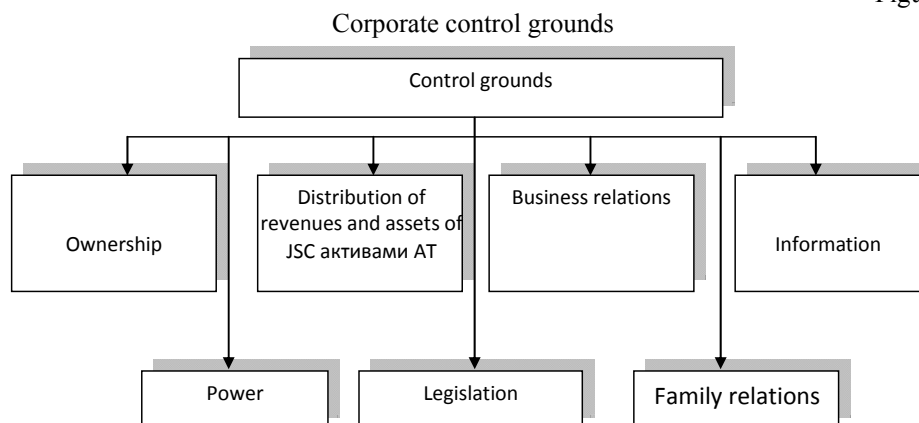
However, a deeper research of theoretical basis of corporate control is impossible without studying the *origins of its emergence*. The motivation of corporate control is connected with accumulation and concentration of possibilities, which brings to the corporate governance directed at agreed corporate interests (Gubin, 1999, p. 18-20).

The study of sources of corporate control in Ukraine is rather disputable. Thus, Gubin (1999, p. 20) believes that the grounds for control can be the following: the formation of technologically extended distributional and financial chain; concentration of resources; integration of markets or formation of new markets, expansion of corporate share in the existing market; defence of capital owner's interests; stronger positions of the administration board, i.e. redistribution of rights and authorities of corporate control entities; elimination of competing interests and corporations; redistribution of cash flow and floating capital; the change of profit and cost centres; the change of a corporation value, profit redistribution, property growth. A.B. Pedko (2008) singles out the sources of control basing on the system approach.

In other words, corporate control is based on three fundamental economic-and-social counterparts: power, property and opportunity to distribute the corporation revenues, connected with one another by a certain reason-result dependance. It means that corporate control is based on private ownership of an individuum, his/her administrative power and

opportunity to distribute corporation revenues, though real sources of control are greater in number (figure 2).

Figure 2



Source: Developed by the Authors.

The ownership is considered in this case as a set of relations of capital wealth belonging to certain individuals with relevant rights of ownership, based on this ownership. An important condition for corporate control is power as an ability of certain individuals to control the process of managerial decision making and implementing.

The distribution of assets, operations and revenues of a joint-stock company serves as a reliable ground for corporate control. The most frequently found ground can be a source of control linked to other sources.

Legislation regulating the relations of control would be reasonable to divide into four groups: legal regulations; contract law regulations; internal-corporate law; court decisions on corporate disputes.

Information plays an important role in establishing, strengthening and distributing control over joint-stock companies. Confidential information as of a JSC that top-managers large shareholders, and banks have, can be grounds for them to control the corporation activity. Gaining the control such groups strive to monopolize the access to confidential information and use it exclusively in their own interests. Family relations are used in world practices to retain the control over family companies. In our countries, as well as in Europe, “family” companies are the basis for small, medium-sized and partially of large business (Ped'ko, 2008, p. 78).

The basis for the control of majority shareholders is their right of ownership for shares, in particular the following (Pedko, 2008, p. 76):

- Right to elect the board of directors and take part in decision making as of the main issues company's activity;

- Right to get dividends;
- Right to compensate costs after the company's liquidation;
- Right for beneficial price for shares of future emission;
- Right to control and obtain the information, personally or through control bodies;
- Right to freely take away shares and single out owner's authorities;

The legal grounds for corporation control from majority shareholders is the principle of shareholder's law, according to which at the general meeting capitals can "vote" not shareholders. Besides, to retain the dominating position the shareholders owning large stocks of shares use a wide range of additional "impact tools", such as increased property and property rights value, included into the statutory capital of a corporation as non-monetary assets; procedural limitations of minority shareholders' rights; division of shares etc.

Financial-and-credit bodies base their control on the following factors: ownership, power, current legislation, non-formal business relations. The broader is the range of financial services provided to financial-and-credit establishments to a certain corporate client, the greater is the probability of putting them under financial control.

State has objectively institutional-legal grounds for putting a corporation under certain control. Moreover, intrusion of public bodies into the activity of a corporation can always be justified by social interests.

A world practice shows that owners' control of debt liabilities of a corporation is often stronger than that of the state. This group of objects of corporate relations has legal rights to claim for the bankruptcy of a corporation, create a committee of creditors, and appoint a manager of the assets of a debtor company. The grounds for putting a corporation under control are a right of a claimer to control the debtor's property.

The control over a corporation carried out by criminal forces can be of different forms. A corporation can be under influence or partial control, experience pressure of criminal structures.

Parity control means that no influential group can control a corporation on its own, i.e. there should be a parity of votes of several groups. The model of parity control is a scheme of distribution of economic power, most widely-spread in modern corporations abroad (Ped'ko, 2008, p. 73-87).

The analysis has proved that modern research of the mechanism of realization of corporate control has been made rather superficially. First of all, it concerns the research of the nature and mechanism of corporate control in the national corporate sector. Under the mechanism of corporate control we understand a scheme describing the process of control in joint-stock companies. Such a mechanism is put into action and directed by interests of controlling group (Dmytrychenko and Khimchenko et al., 2012).

The main *components of corporate control implementation* are as follows:

- Directed corporate control;
- Bodies of corporate control implementation;
- Possibility and form of control centre participation in such bodies;
- Methods and tools of corporate control implementation.

The corporate control centre, led by its interests and chosen control direction, appoints bodies to implement control, forms of its own participation in the bodies and certain methods and tools of corporate control implementation. Actually, particular features of different companies can cause the changes in the algorithm of choosing certain components of the mechanism, though the set of components stays the same.

The main *methods of control implementation* include the following:

- Appointment and dismissal of members of the board and other top managers of the corporation;
- Directive governance of the corporation by issuing orders, regulations and decrees;
- Assessment of managerial decisions and imposing “veto” over decisions, unprofitable for the control centre;
- Informal pressure on the corporation administration to make them follow the interests of a certain group.

A characteristic feature of corporate control process under conditions of dynamic external environment is a complex character of controlling measures and combination of different forms and methods of influence over the corporation. Therefore management of corporation, understanding real functional possibilities of the control centre keeps to the policy which meets interests of the latter; at the same time the control centre may not make pressure over the corporation.

Practices prove that in most cases control is implemented through the board of directors or supervisory board of the corporation. The choice of the board of directors is traditionally made by the control centre. The tactics of a controlling group as of the board of directors consists in appointing their own representatives to the key positions and completing the rest of the board by loyal people. In Ukrainian joint-stock companies the importance of supervisory boards is now gradually increasing.

Though the board of directors is the main pusher of the control centre's interests in corporations abroad, the latter can dictate its policy through continually acting bodies, and certainly, through regular or extra meetings of shareholders.

To conclude with, corporate control is a managerial function, which consists in ability of interested subjects of corporate relations to perform continuous decisive impact on making tactical and strategic decisions of corporate company, distribute the capital and assets of the company on the grounds of property authorities or their own authorities in order to achieve the set purposes by the subject of corporate relations and company as a whole.

As a result of formation of the national market of financial services and system of corporate control lagging behind the transformational processes in its development, a lot of negative features have appeared in the corporate sector, which require regulating. Under such conditions the subject matter of protecting the rights of investors, owning securities, have become really vital. As a result of privatization of public property over 20 mn citizens of Ukraine became shareholders (The National Commission on Securities and Stock Market, 2015). Taking this into consideration, we understand that today's main objective is to build an efficiently operating accounting system with relevant legal provision of investors' rights protection and formation of efficient corporate control system.

The analysis of the corporate relations system in Ukraine has proved that the norms, regulating the rights of owners have been fixed in the articles of laws "On Joint-Stock Companies" (Koval's'ka and Rak, 2008), "On Securities and Stock Market" (2006), in Recommendations from the Best Practices of Corporate Governance for Joint-Stock Companies of Ukraine (The National Commission on Securities and Stock Market, 2002) and other laws and legal acts.

Thus, the article 25 of the Law of Ukraine "On Joint-Stock Companies" (2008) contains the following rights of corporate structure owners:

- participate in governance of a joint-stock company;
- participate in distribution of profit of the company and gain its part (dividends);
- obtain, in case of liquidation, a part of its assets or value;
- gain information about the economic activity of the joint-stock company.

However, shareholders can have other rights as well, which are fixed in the legislation and charter of the corporation, which determines the necessity to create in Ukraine a corporate control system.

The corporate management level and assessment of its attractiveness for investors are affected by the way the minority shareholders are protected, or if they are protected at all.

Therefore the process of state-owned property privatization in Ukraine has resulted in the fact that a great number of small investors, owning stocks of shares up to 1-2% statutory fund of a corporation (The National Commission on Securities and Stock Market, 2015). This category of shareholders is the least protected one in corporate relations, while rough violation of their rights by the management board of the company and large shareholders are "normal" in Ukraine.

The reason for this is not only the weakness of the acting legislation but also a low level of general corporate culture. Shareholders often do not know about their rights and cannot protect them with the help of legal means.

Besides, minority shareholders do not have sufficient financial resources to protect their rights and oppose the alliance of majority shareholders and corporation managers, who can use all the resources.

It should be mentioned that the corporate legislation of Ukraine has experienced certain progress as of the protection of minority shareholders' rights. Thus, the article 28 of the Law of Ukraine "On Joint-Stock Companies" (2008) contains the possibility to protect shareholders' rights, if they are also the employees of the company, by the ban to require from them to reveal the information concerning their decisions during voting at the general meeting.

Most often the issue of protecting the rights of minority shareholders emerges when one of shareholders (or a group of shareholders) gain control over the corporate structure (table 2) (The Verkhovna Rada of Ukraine, 2008).

Table 2

Kinds of Corporate Control in Ukraine

Stock of shares	Owner's rights	Corporate practice
From 1 share to 5%	• Participate in general meetings; • Vote at general meetings; • Make propositions as of the agenda of general meetings (decision as of inclusion of propositions to the agenda is made by the board); • Be a member of administrative bodies of the company; • Claim to court against the company (including the claim as of admitting the general meetings invalid); • Demand the redeem of appropriate joint stock shares in cases, implied by the legislation.	Minority share holders have no real right to influence the decision. The protection is ensured through the court or opportunity to require the redeem of shares by the company
5% + 1 share	• Make changes in the agenda of general meetings; • With representatives of the National Commission of Securities and Stock Market, control the registration of shareholders for the participation of general meeting; • Require extra general meetings of shareholders at any time and for any reason; • In case of the refusal by the board, they can call general meetings on their own; • Require the check of financial-and-economic activity of the board by the revision commission.	Minority share holders have opportunities to make decisions that can influence the activity of a corporation
25% + 1 share	• Only with the consent of the owner of the general meeting may decide on the following matters: • Amendments to the charter of the company;	Small "blocking" package

	• The creation and liquidation of subsidiaries, branches and representative offices; • The decision on the termination of the company.	
40%	• If such an owner is not present at the general meeting there is no quorum, which means the general meetings are blocked	Big "blocking" package
50% + 1 share	• The stock of shares which allows to make decisions at general meetings on any issues that do not require a qualified majority of votes; • The stock of shares is not sufficient to make decisions as of the issues that require a qualified majority of votes; • The stock of shares is not sufficient to provide quorum at the general meetings.	Control stock of shares
60% + 1 share	• The stock of shares is sufficient to provide quorum at the general meetings; • The stock of shares may be not sufficient to make decisions as of the issues that require a qualified majority of votes.	Control stock of shares
75% + 1 share	• The stock of shares is sufficient to carry out general meetings and make decisions on any issues single-handedly	Control stock of shares that gives minority share holders no opportunity to influence the decision at the general meetings
90%	• The stock of shares is sufficient to carry out general meetings and make decisions on any issues single-handedly; • The stock of shares that actually blocks any means of protection of minority rights stated in the Law "On Joint Stock Companies".	Control stock of shares that gives minority share holders no opportunity to influence the activity of the company

Source: Developed by the Authors.

Gaining control over the corporation means the possibility for a person or a group of people to have considerable influence on governance.

The simplest scheme of gaining control over the company is purchasing the control stock of shares. But the modern practice of functioning of corporations shows several kinds of "control stock", which give the owner certain means of corporate control: from obstruction of general meetings of shareholders to strategic decision making on behalf of the whole company. It is worth mentioning that the size of control stock of shares is not a constant, for it depends on the degree of "dispersive character" of share capital and the number of "voting" shares, whose owners attend the general meeting.

The positive changes of legislation include the fact that the Law of Ukraine “On Joint-Stock Companies” (2008) contains a set of regulations directed at the protection of minority shareholders’ rights:

- 1) Per cent border for proposition making has been reduced from 10 to 5% (part 4, art.38);
- 2) Cumulative voting for the election of members of supervisory board has been introduced (art.53): minority shareholders have obtained a right to appoint their representative in the supervisory board;
- 3) The increase of qualified majority, needed for important decision making, from 75% to all the shareholders including those absent;
- 4) The distribution of the number of issues, whose decisions need qualified majority of votes, including the decisions on annulling the redeemed shares; change of company kind, distribution of shares, change of statutory capital size of the company etc. (art.10 of the Law);
- 5) Regulated procedure of establishing the size and payment of dividends within 6 months after the reporting year is over (part 2, art.30) (though the Law does not solve the problem of non-payment of dividends in case the company gets profit);
- 6) Introduction of the obligation for the person purchasing the control stock of ordinary shares (50% and more), to make an irrevocable offer to all the shareholders to buy their ordinary shares by market value with delayed payment up to 30 days (art. 65). But this norm should increase the value of control stock of shares and buyer’s risks;
- 7) Mandatory purchase of shares by the company on the requirement of shareholders, who voted against the most important decisions: reorganization of JSC, change of type from public to private, signing a significant contract by the company (about 25% value of assets of JSC), change of statutory capital amount (art.68).

The world practice has proved that protection of shareholders’ rights is an objective reality of corporation existence, for its activity can cause certain conflict of interests and civilized solution of conflict problems and efficient mechanism of protection of shareholders’ rights are key characteristics of corporate governance development in the country.

It is worth saying that to create a strong mechanism of protecting shareholders’ rights means not only protecting individual interests of a person, but also a way for the corporation to achieve its goal carrying out its activity. It is the possibility of civilized solution of conflicts and efficient mechanisms of protection of rights of owners are key characteristics of developing the corporate control system in Ukraine.

The protection of rights and legal interests of shareholders has to be realized by the method of establishing, applying and implementing the norms of corporate legislation and culture. Efficiency and productivity of mechanisms of implementation and protection of rights and interests of small owners are closely connected with legal guarantees for the realization of such rights, including the right for protection of legal interests. Legal guarantees for the rights of owners are expressed first of all in the fact that, according to the Civil Code of Ukraine, norms of joint stock legislation determine a circle of rights and obligations of

shareholders, and also provide the protection of their rights and interests (part 1, art. 1 “On JSC”) (2008). Such an approach to the definition of legal guarantees is of great importance because establishment and provision of the balance of interests of all interested parties, as well as efficient mechanism of their rights protection are one of the most significant issues for the legal regulations of corporate sector regulation.

The system of guarantees of legal rights as of corporate control consists of two elements: a regulative component and an `organizational component.

Corporate interest of each owner is realized both through realization of rights given by Law and inter-corporate acts of the company and indirectly, through the activity of administrative bodies of the joint-stock company (organizational component) (Kuzheliev, 2012).

The regulative component consists in defining by corporate legislation the means and legal procedures, helping the owner of corporate rights to implement legally meaningful actions, determined by its legal status: legitimate rights of owners of ordinary shares, participation in corporate governance and realization of the right to vote at general meeting of shareholders, availability (reveal) of information about the activity of corporation, right to obtain a part of profit (dividends) of corporation, termination of relations with the joint-stock company, restoration of legal rights etc.

The regulative component of guarantees of rights of a share owner and inter-corporation mechanisms providing realization and protection of rights of owners are interconnected (Kuzheliev and Britchenko, 2013). Thus, the organizational component of corporate control gives a possibility to use efficient means of realization of shareholders' rights. First of all, it is guaranteed by the board of directors of the corporate structure, whose competence is stated in the Law of Ukraine “On Joint-Stock Companies” (2008) and the corporation charter. It is the board of directors that is to provide general conditions for realization of owner's rights, and take measures to restore the violated rights of shareholders.

Besides, the realization of certain rights of owners of the corporation is to be provided by other bodies of corporate governance system, in particular: head manager, revision committee, internal audit, and in some cases, institutes of the national depository system.

Thus, *the system of guarantees of owners' rights in a corporation can be defined as a combination of regulatory and organizational means and procedures of providing property and non-property rights of owners, defence and protection of their rights from possible violations*. An important element of the system of special guarantees of owner's rights is a principle of right protection that are to correlate with the principle of corporate governance (Dmytrychenko and Khimchenko et al., 2012). We consider it important to provide the following principles of owner's rights protection:

- principle of decent behavior of stakeholders of corporate relations and impermissibility of excessive use of rights and opportunities;
- principle of real and guaranteed protection of violated rights of corporation owners;
- principle of priority protection of rights of small owners;

- principle of correlated corporate and private interests of stakeholders while using means of owner's rights protection;
- principle of real restoration of violated rights of an owner.

Legislatively fixed principles of the corporate control system can be observed in some well-developed countries, which provides effective means of realization and protection of minority shareholders' rights. The fixation and implementation of the system of corporate control principles in Ukraine in legislation could result in significant changes in corporate sector operation and to some extent could eliminate the possibility of excessive use of rights in order to violate the rights of other shareholders. The practices in our country show that the main reason for excessive use in the sphere of corporate control is lack of boundaries, stated in the legislation of the country, as of the corporate right protection, indefinite terms of court hearings concerning the legal aspect of use of different means of realization and protection of violated rights, lack of liabilities for excessive use of rights in corporate legislation.

A certain experience in solution of this problem can be found in legislation of other countries. For example, courts in the USA do not consider claims of corporate right owners, if they know that it is issued inadequately in relation to the corporation owners who have already claimed to the court to protect their own interests or interests of the corporation. It means that a share-holder has to give grounds to prove that his claim is not a result of the desire to use court jurisdiction in vested interest (Kuzheliev, 2012). In France to solve corporate control issues the shareholders and courts use a legal concept of "excessive use of right", the limit of corporate control right is determined by the fact that rights and interests of other interested parties are not violated.

In Great Britain, according to the doctrine of "protection of minority" it is prohibited to approve any managerial decisions by corporation administration, if they involve violation of legislation, excessive use of authority or have a purpose to deceive minority shareholders.

Ukrainian practice shows that excessive use of right for protection has become a special kind of civil offence, frequently used by larger shareholders and their groups to use prohibited forms of pressure over small shareholders, or to carry out illegal takeovers.

To ensure no misuse of rights corporate relations need to improve the rules of civil law, corporate law should include provisions that prohibit corporate entities exercise control activities with the intent to cause harm to other shareholders and the corporation as a whole or hinder implementation of the legitimate rights of other shareholders.

Consequently, there is an objective necessity of regulatory consolidation in the corporate legislation system of principles concerning protecting the rights of shareholders, which will increase the level of corporate ethics and corporate culture, exclude the possibility of an improper application of the law when considering the corporate disputes.

From the foregoing, it follows that the formation of a national system of corporate control is at the stage of initial formation. Protecting the rights of shareholders – an important component of the mechanism of realization of rights of participants of corporate relations.

The conditions in which today develops corporate legislation of Ukraine does not allow to assert its excellence and the real possibility of its application. Despite the fact that in the Law of Ukraine "On Joint Stock Companies", it remains the protection of shareholders' rights, that will not disappear in the future and because of the importance and significance of this institution, which is the corporation.

One of the main obstacles to an effective system of corporate control in Ukraine - is insufficient and inadequate corporate and criminal law. Thus, the rules governing the rights holders, secured in some articles of the Law "On Joint Stock Companies", "On securities and stock market", the "Recommendations on best practices for corporate governance of joint stock companies of Ukraine" and other laws and normative acts. However, in a high degree of dispersion of equity and control of corruption, these legal norms do not work properly, and the corporate interests of minority shareholders, and sometimes state as owner, grossly violated mazhorytaryyamy and management of domestic corporations.

Conclusions

Thus, summarizing all the above-stated, the following conclusions can be made:

1. In terms of transformation of the national economic system and its structure formation in the corporate sector issues receive special urgency effective functioning of corporate control. Most of the problems and conflicts that arise between the subjects of corporate relations, to some extent related to the lack of Ukraine normative legal prerequisites of the national system of corporate control, which also increases the lack of desire to comply with the corporate culture in practice functioning national stock companies. Thus, the formation of corporate control in Ukraine – is one of the priorities of reforming the national economy.
2. Corporate control, as a system of economic relations, was quite complex transformational change centuries-old way and today is the effective protection of legal rights of corporate governance (especially of minority shareholders) in countries with developed market relations. As for Ukraine, certain legal conditions for implementing control subsystems in practices of the corporate sector already exist, however, the practice say that the system of corporate control function is not necessary. Not enough attention is paid to this issue and by domestic scientists and economists.
3. Building a system of corporate control should be comprehensive and systematic nature, which is impossible without determining the basic principles of forming system. Therefore, the study of principles proposed formation of an effective system of corporate control. The ability of the proposed principles in Ukraine were discussed in terms of the application under transitional most common forms of corporate control over a joint stock company (private company; collective property managers; concentrated outside ownership; scattered possessions).

References

- Mians, G. (1962). *The Corporate Revolution in America*. New York: Economic Beality US Economic Theory.
- Berle, A. A. (1963). *The American Economic Republic*. New York: Harcourt Brace & World.
- Carroll, A. B. (1979). A three dimensional conceptual model of corporate performance. – *Academy of Management Review*, 4, p. 497-505.
- Williamson, O. E. (2008). Corporate Boards of Directors: In Principle and In Practice. – *Journal of Law, Economics, and Organization*, 24(2), p. 247-272.
- Kuzheliev, M. O., Britchenko, I. G. (2013). Corporate control of insider rent: Methodology for Defining. *Poltava: Naukovyj visnyk Poltavs'kogo universytetu ekonomiky i torgivli (Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade)*, 1 (56), p. 281-285 (in Ukr.).
- Shershni'ova, Z. E. (2005). Ensuring the proper level of corporate control in corporations. – *Rynok cinnih paperiv Ukraїny (Securities market of Ukraine)*, 9-10, p. 13-21 (in Rus.).
- Dmytrychenko, L. I., Khimchenko, A. M. et al. (2012). Corporate relations: research of methodology and mechanisms. *Donetsk: Skhidnyi vydavnychiy dim (in Ukr.)*.
- Kashanyina, T. V. (1999). *Corporate law (right business partnerships and companies)*. Moskva: NORMA – INFRA-M (in Rus.).
- Klejner, G.B. (2005). Management of corporate enterprises and the knowledge economy. – *Mir Rossii (World of Russia)*, 4, p. 30-48 (in Rus.).
- Bandurin, A. V. (2003). Historical and legal analysis of the genesis of corporations. – *Ekonomika Rossii: osnovnye napravlenija sovershenstvovanija (Russian Economy: Key areas for improvement)*, 2, 180-191 (in Rus.).
- The Verkhovna Rada of Ukraine. (1991). *On Business Associations (Law of Ukraine)*. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
- Mullahmetov, H. (2009). Corporate governance and corporate control: the new requirements. – *Obshchestvo i jekonomika (Society and economy)*, 1, p. 45-58 (in Rus.).
- Ioncev, M. G. (2005). *Corporate takeovers: mergers, acquisitions, greenmail*. Moskva: Os'-89 (in Rus.).
- Popov, O. E. (2009). Assessment of quality of performance management functions of joint stock company. – *Visnyk Donec'kogo nacional'nogo universytetu ekonomiky i torgivli imeni Myhajla Tugan-Baranov'skogo (Journal of Donetsk National University of Economics and Trade after M. Tugan-Baranovsky)*, 3, p. 80-86 (in Ukr.).
- Radjeva, M. M. (2008). Institutional mechanisms for corporate control as a tool for smoothing corporate conflicts. – *Ekonomika ta derzhava (Economics and the State)*, 11, p. 27-29 (in Ukr.).
- Koval's'ka, K. V., Rak, R. V. (2008). The role of owners in formulating and implementing the development strategy the company. – *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukraїni (Formation of market relations in Ukraine)*, 10 (89), p. 28-31 (in Ukr.).
- Gubin, E. P. (1999). *Management and corporate control in the Company: a practical guide*. Moskva: Jurist (in Rus.).
- The Verkhovna Rada of Ukraine, (2008). *On Joint Stock Companies (Law of Ukraine)*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
- Cherpak, A. Je. (2004). Subjects and objects of corporate control in the economic transformation. – *Rynok cinnih paperiv Ukraїny (Securities market of Ukraine)*, 1, p. 29-39 (in Ukr.).
- Kuzheliev, M. O. (2012). *Conceptual Foundations of Corporate Relations*. Donec'k: TOV Skhidnyi vydavnychiy dim (in Ukr.).
- Ped'ko, A. B. (2008). *Ownership, control and conflict of interests in joint stock companies*. Kyi'v: Vydavnychiy dim Kyjevo-Mogylyans'ka akademij (in Ukr.).
- Britchenko, I. G., Knjazevyh, A. O. (2013). The essence and specifics of socio-oriented innovation infrastructure. – *Visnyk donec'kogo derzhavnogo universytetu upravlinnja (Bulletin of Donetsk State University of Management)*, 3 (65), p. 68-73 (in Ukr.).
- The National Commission on Securities and Stock Market. (2015). *Information on the stock market of Ukraine*. Retrieved from www.ssmc.gov.ua (in Ukr.).
- The Verkhovna Rada of Ukraine. (2006). *On securities and stock market (Law of Ukraine)*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
- The National Commission on Securities and Stock Market. (2002). *The recommendations on best practices for corporate governance of joint stock companies (Law of Ukraine)*. Ukraine Retrieved from <http://www.uazakon.com/document/spart12/inx12298.htm>.

THE IMPACT OF WORK ACCIDENTS ON THE SICKNESS/ HEALTH CARE EXPENSES IN ROMANIA. A PANEL DATA APPROACH

The main objective of this research is to measure the impact of work accidents rate on the sickness/health care expenses in Romania during 2008-2013. Some of the work accidents might be caused by the professional diseases of the workers, but there is not a database with medical expenses only for professional disease. The statistical analysis proved that in Romania a consistent part of the expenses for sickness and health care are used to solve the health problems of people that suffered from accidents at the place of work. The time series is quite short and a panel data approach is chosen, the cross-sections being represented by these activities of national economy. A panel data approach is applied for all the economic activities in Romania. By taking into consideration all the sectors of the economy, the national perspective is analyzed using the panel technique. A random effects panel model was built for 2008-2013 and there is a positive and significant relationship between the rate of work accidents and sickness/ health care expenses in Romania. If the rate of work accidents increases with 1%, the medical expenses increases with less than 1%. 32.26% of the variation in expenses for sickness and health care in an economic activity is explained by the particularities of the work accidents in each activity.

JEL: C51; C53

1. Introduction

The “occupational or professional disease” represents any disease appeared firstly as a result of an exposure to risk factors arising from work activity. “Work-related diseases” come from multiple causes, where factors in the work environment might have an important role, together with other risk factors, in the development of such diseases.

The World Health Organization Global Plan of Action on Workers’ Health has as objectives: the improvement of the diagnosis, reporting and registration of occupational diseases and the construction of building capacities in order to estimate the occupational burden of diseases.

¹ Mihaela Simionescu is corresponding author from Institute for Economic Forecasting at Romanian Academy of Sciences, e-mail: mihaela_mb1@yahoo.com.

Among the economic effects of the work accidents, the increase of expenses with sickness and health care is essential for a country like Romania where the employees benefit of free medical services in case of emergencies or for usual medical control. None of the previous studies in literature measured statistically the impact of work accidents on national expenses and the specific of economic activity in providing a higher or a lower accidents rate. Therefore, a panel data approach was chosen that also takes into account the limited availability of data regarding the work accidents.

2. Work accidents- causes and effects

Occupational diseases and injuries are influenced by the national legislation and social security system. Regarding the health surveillance, several problems are essential: limited coverage of national statistics, lack of practical guidance, lack of comparability at international level, outdated classification schemes and lack of classification schemes required for adequate analysis of accidents and injuries and how they occur.

The work accident consists in the violent injury of the human being, like professional acute poisoning, that took place during the working process or in realizing the service duties and that produce temporary work incapacity, disability or death. The work accidents are classified, according to the consequences and number of injured people:

- Accidents that produce temporary work incapacity;
- Accidents that produce disability;
- Deadly accidents;
- Collective accidents, when at least 3 injured people at the same time and for the same cause.

According to the nature of risk factors, the professional diseases are:

- Poisoning caused by inhalation, ingestion or skin contact with toxic substances;
- Pneumoconiosis caused by inhalation of toxic dust;
- Diseases caused by exposure to radiant energy;
- Diseases caused by exposure to high or low temperatures;
- Diseases caused by exposure to noise and vibration;
- Diseases caused by exposure to high or low atmospheric pressure;
- Professional allergies;
- Professional dermatoses;
- Professional cancer;
- Infectious and parasitic diseases;

- Diseases caused by overloading;
- Other diseases (that are not included in the previous categories).

In Romania the medical recovery of the people that suffered from work accidents consists in:

- a) Emergency care at the place where the accident took place or in public transport and hospitals;
- b) Outpatient medical treatment, medical tests and medication that was prescribed by a doctor;
- c) Medical services in hospitals or health centers that are specialized in professional diseases;
- d) Rehabilitation treatment for recovering the work capacity;
- e) Reconstructive surgery services;
- f) Spa cures;
- g) Special investigations and laboratory tests to determine the type of professional disease.

The effects of work accidents for individuals are multiple, several dimensions being affected:

- Health: hospitalization, other medical care (non-hospital treatment, medicines), rehabilitation, house conversions, permanent disability;
- Life quality: life expectancy and healthy life expectancy are affected;
- Suffering and grief;
- Income losses from the actual job;
- Loss of possible future earnings;
- Expenses that are not covered by compensations or insurance.

The entire society is affected by work accidents, several problems being mentioned:

- Reduction of health and welfare;
- More health care and sickness expenses;
- Loss of productive capacity and loss of resources;
- Cost of policy making and research at national level.

Smithand Berecki-Gisolf (2014) observed that older age and greater physical demands at work presented a higher risk of musculoskeletal claims. They obtained that the relation between occupational demands and risk of work accident claim peaked for workers with ages between 25 and 44 years, the attenuation being observed for people of 45 years and older.

Guadalupe (2003) considers that temporary contract diminishes the incentives to invest in human capital, which generates a higher accident rate. The pure contractual effect increases the probability to have a work accident with 4 till 7%. The same type of analysis was made for Spain and Italy by Hernanz and Toharia (2006) who obtained that personal characteristics and job particularities increase the probability of work accident for temporary workers.

Personality was considered as a predictor variable in a range of occupational settings. Clarke and Robertson (2008) made a systematic search and meta-analysis of the literature, using the "Big Five" personality framework. They showed that there is an evident variability in the effect of personality on workplace accidents.

Accidents at work and occupational injuries are a considerable economic burden to employees, employers, and to entire society. According to Mossink and de Greef (2002), some of these costs, like income lost or lost workdays, are obvious and they can easily be expressed in monetary value. For a large part however, economic consequences of accidents are somewhat hidden or cannot be evaluated in money. The administrative activities related to a work accident may be forgotten, but the damaged company image can hardly be assessed.

This article brings as novelty in literature, compared to previous approaches, another factor that influences the accidents rate: the specific of the economic activity in which the worker is located. In order to statistically measure the influence of this factor, a panel data approach was chosen. Moreover, the panel data models solve another problem that is specific to the occupational disease registration: the lack of national statistic data.

3. The statistical analysis

The rate of work accidents and the weight of expenses made for sickness/health care in Romania are registered for the period 2008-2013 for the following activities of national economy:

- Agriculture, forestry and fishing (1);
- Mining (2);
- Manufacturing (3);
- Production and supply of electricity, gas, steam and air conditioning (4);
- Water supply, sewerage, waste management and remediation activities (5);
- Building (6);
- Transport and storage (7);
- Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles (8);
- Hotels and restaurants (9);

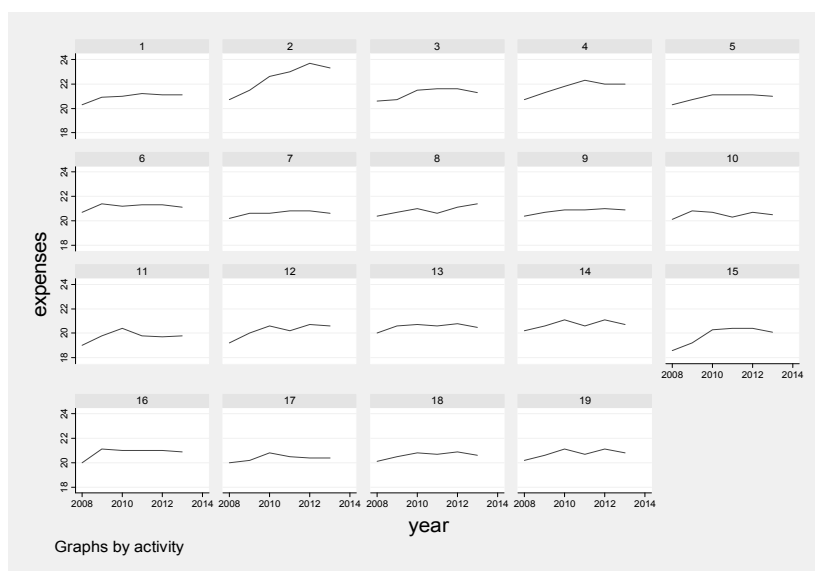
- Information and communication (10);
- Financial and insurance activities (11);
- Real estate (12);
- Professional, scientific and technical service activities (13);
- Public administration and defense; social security insurance (14);
- Education (15);
- Health and social assistance (16);
- Arts, entertainment and recreation (17);
- Other service activities (18).

The database provided by National Institute of Statistics from Romania does not have series for expenses only for preventing and treating professional diseases. There is only a general data series for expenses regarding health care/sickness. The analysis on economic activities is made because of the lack of long data series at national level. The short data sets do not allow us to construct a correct econometric model. Therefore, the panel data technique was employed by considering the levels of economic activity are the cross-sections.

Moreover, there is an important relationship between professional disease and work accident. Some of the accidents might be caused by the professional diseases of the workers. The expenses evolution in time for each economic activity (from 1 to 18) and national level (19) are represented in Figure 1.

Figure 1

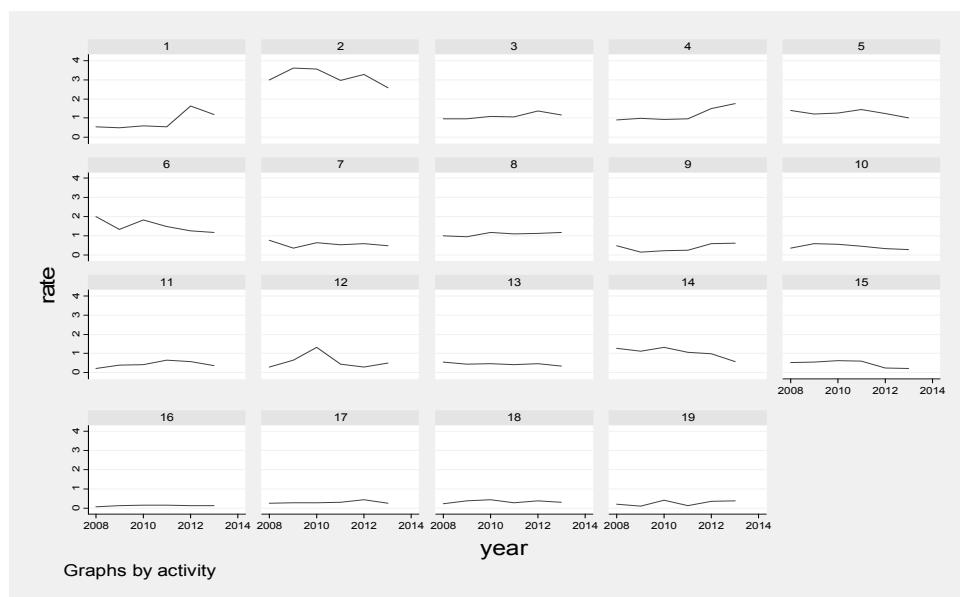
The sickness/health care expenses by economic activity during 2008-2013



The highest weight of sickness/ health care expenses was registered in 2013 in mining (23.7%). The expenses in public administration and defense, social security insurance knew the highest increase in 2013 compared to 2008 (an increase with 8.06% in 2013 with respect to 2008).

Figure 2

The rate of work accidents by economic activity during 2008-2013



From the Figure 2, we can observe that the fourth economic activity (Production and supply of electricity, gas, steam and air conditioning) registered the highest increase in the rate of work accidents on the entire period. Indeed, this economic activity is more dangerous than the other ones. The accident rate increase in the case of this economic activity with 95.56% in 2013 compared to 2008. The highest work accidents rate was registered in mining in 2010 (3.57%).

A unit root test based on panel data was proposed by Harris and Tzavalis (1999) who considered that the “Nickell” bias that appears in estimates of the lagged endogenous variable based on LSDV (within) method has a known magnitude when several simple assumptions are considered in data generating process.

Bias adjustments are calculated for parameters’ estimates and for the associated standard errors. These adjusted estimates are used to build the known dimension test for checking the unit roots presence. The Harris-Tzavalis test starts from the following model:

$$y_{it} = \alpha_i + u_{it}$$

$$u_{it} = \rho u_{it-1} + \varepsilon_{it}, \text{ for } |\rho| < 1 \quad (1)$$

$$y_{it} = y_{it-1} + \varepsilon_{it} \text{ for } \rho = 1$$

$$\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$$

y_{it} - endogenous variable for unit i at time t

α_i - individual effect for unit i

ρ - parameter

u_{it}, ε_{it} - errors

σ_ε^2 - errors' variance

Under the null hypothesis that the coefficient of lagged variable is 1 ($\rho = 1$), the least squares dummy variable estimator follows the normal distribution showed below (T is the number of time periods):

$$\sqrt{N}(\rho - 1 - B_2) \rightarrow N(0, C_2) \quad (2)$$

where

$$B_2 = -3/(T+1) \text{ and } C_2 = 3(17T^2 - 20T + 17)/[5(T-1)(T+1)^3] \quad (3)$$

Taking into consideration these aspects, a t-test for estimated coefficient of lagged variable might be built. H-T test imposes homoskedasticity and independence in the disturbances, but it does not require the assumption of normal distribution for the errors.

Harris-Tzavalis test was used in this analysis to check the presence of unit roots before model estimation. These panel models estimations are based only on data that do not contain unit roots (stationary data).

At 5% level of significance, the data series for rate of work accidents and sickness/ health care expenses are stationary according to Harris-Tzavalis test.

As we can see in Figure 3, in the model without trend that contains panel means the rho statistic for rate of work accidents has a p-value that is less than 0.05 (0.00). In this case, the null hypothesis that states the unit root presence is rejected. For the other variable, sickness/ health care expenses, in the model without trend that contains panel means the rho statistic has a p-value that is less than 0.05 (0.0136). In this case, the null hypothesis that states the unit root presence is also rejected. All in all, the panel data for both variables are stationary and no transformations of the variables are required in order to estimate the panel model.

Figure 3

Fig. 1

Harris-Tzavalis test for checking the unit-roots			
. xtunitroot ht rate			
Harris-Tzavalis unit-root test for rate			
Ho: Panels contain unit roots	Number of panels = 19		
Ha: Panels are stationary	Number of periods = 6		
AR parameter: Common	Asymptotics: N -> Infinity		
Panel means: Included	T Fixed		
Time trend: Not included			
	Statistic	z	p-value
rho	0.1810	-4.0328	0.0000
. xtunitroot ht expenses			
Harris-Tzavalis unit-root test for expenses			
Ho: Panels contain unit roots	Number of panels = 19		
Ha: Panels are stationary	Number of periods = 6		
AR parameter: Common	Asymptotics: N -> Infinity		
Panel means: Included	T Fixed		
Time trend: Not included			
	Statistic	z	p-value
rho	0.3577	-2.2079	0.0136

We start from a regression model based on spatial and time series data- pooled ordinary least squares- without taking into account fixed or random effects used in panel approach:

$$y_{it} = \beta_0 + \sum_j \beta_j X_{jit} + e_{it} \quad (4)$$

i=1,2,...,N

t=1,2,...,T

y_{it} - dependent variable for unit i at time t

X_{jtc} - the j-th independent variable for unit i at time t

e_{it} - error term

β_j - j-th parameter

β_0 - constant term

This general model will be transformed in order to estimate them by panel data techniques with fixed effects that allow us testing for individual effects. Under the assumption of a specific spatial effect that is constant in time, the unobserved characteristics will be modelled as fixed effects that will appear in the model constant with different values for each unit (β_{0i}). The unobserved heterogeneity is controlled under the assumption that it is unchanged in time and eventually correlated with regressors. The fixed effects model in the variant one-way fixed effects model is written in the following form:

$$y_{it} = \beta_{0i} + \sum_j \beta_j X_{jtc} + e_{it} \quad (5)$$

$i=1,2,\dots,N$

$t=1,2,\dots,T$

y_{it} - dependent variable for unit i at time t

X_{jtc} - the j-th independent variable for unit i at time t

e_{it} - error term

β_j - j-th parameter

β_{0i} - unobserved individual effect for unit i and constant in time (it captures spatial fixed effects)

This model can be extended by adding up fixed effects for time (two-way fixed effects model):

$$y_{it} = \beta_{0i} + \gamma_t + \sum_j \beta_j X_{jtc} + e_{it} \quad (6)$$

γ_t - time fixed effects

We have to chose between initial pooled ordinary least squares model and fixed effects model. We will apply a F test to check the presence/absence of individual effects. The test assumptions are:

H0: $\beta_{0i} = 0$ (no fixed effects)

H1: $\beta_{0i} \neq 0$ (fixed effects)

This F test statistic is:

$$F = \frac{\frac{ESS_{POLS} - ESS_{FE}}{K-1}}{\frac{ESS_{FE}}{T-2N-K}} \quad (7)$$

K- regressors number in fixed effects model

N- number of spatial units

T- number of periods

ESS_{POLS} - error sum of squares for POLS model

ESS_{FE} - error sum of squares for fixed effects model

Unlike the fixed effects model that includes individual constants, the random effects model considers that the constant is a random variable of average β_0 . Moreover, the spatial differences are random deviations from this constant average.

$$\beta_{0i} = \beta_0 + \varepsilon_i \quad (8)$$

ε_i represents the error of null average and constant variance equalled with σ_ε^2 .

The errors have a composite form:

$$u_{it} = \varepsilon_i + \varepsilon_{it} \quad (9)$$

ε_i - error specific to spatial units

ε_{it} - random error

The general form of random effects model is:

$$y_{it} = \beta_0 + \sum_j \beta_j X_{jit} + u_{it} \quad (10)$$

i=1,2,...,N

t=1,2,...,T

Hausman test is used in order to select between fixed effects and random effects model.

A random effects panel model was built to explain the expenses for sickness and health care for the activities of the Romanian economy. There is a positive and significant relationship between the rate of work accidents and this type of expenses. The models' coefficients are statistically significant, because the associated p-value for rate of work accidents is 0.00. this value is less than 0.05 and in this case, the null hypothesis of non-significant coefficient is rejected.

Figure 4

Random-effects model for explaining the expenses for sickness and health care on economic activities in Romania

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	114
Group variable: activity	Number of groups	=	19
R-sq: within = 0.0075	Obs per group: min =		6
between = 0.6397	avg =		6.0
overall = 0.4013	max =		6
	Wald chi2(1)	=	25.20
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0.0000

expenses	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
rate	.5506227	.1096931	5.02	0.000	.3356282	.7656172
_cons	20.32683	.1253857	162.11	0.000	20.08108	20.57259
sigma_u	.32379225					
sigma_e	.46909565					
rho	.32269606	(fraction of variance due to u_i)				

There is a positive and statistically significant coefficient of work accidents rate (0.55), that suggests that if this rate increases with 1%, the medical expenses increases with less than 1%. According to Figure 4, 32.26% of the variation in expenses for sickness and health care in an economic activity is explained by the particularities of the work accidents in each activity. So, in Romania a consistent part of the expenses for sickness and health care are used to solve the health problems of people that suffered from accidents at the place of work. In this case, in order to reduce the budget expenses for this type of medical expenses some measures should be taken in order to ensure a better protection of Romanian workers. The medical control should be made for two reasons: to prevent the occurrence of probable work diseases and to solve the health problem. On the other side, a periodical checking of the work conditions is required and the employers should be informed about the measures that should be taken in order to avoid a work accident.

The improvements in work conditions and the frequent medical control are necessary in order to avoid the pressure on state budget and to maintain the company activity at a desirable level without people that are in sick leave.

4. Conclusions

This statistical analysis proved that in Romania an important weight of the sickness/health care expenses is generated by work accidents. A random effects model was estimated and it showed that there is a positive and significant relationship between rate of work accidents and expenses for sickness and health care on economic activities in Romania. The lack of data for national level determined us to study the phenomenon at sector level. If the rate of work accidents increases with 1%, the medical expenses increases with less than 1%. 32.26% of the variation in expenses for sickness and health care in an economic activity is explained by the particularities of the work accidents in each activity. So, specific measures should be taken to reduce the rate of work accident by taking into consideration the type of economic activity.

Therefore, a more attention should be given to improve the work conditions in order to prevent the professional diseases.

We can provide several recommendations in order to reduce the number of work accidents:

- The development of diagnostic and exposure criteria for occupational diseases and the insurance of primary and secondary health care providers to detect and report such diseases.
- A frequent medical control of the employees and a periodical checking of the work conditions in order to prevent the apparition of an accident.
- A more efficient program of disease prevention for workers in the economic activities that are more exposed to accidents compared to other activities of the economy.

Improvements in health and safety at work might bring economic benefits to the entire company, to national economy and to companies. Accidents can determine serious costs for a company. For small companies the financial impact is stronger.

References

- Clarke, S. & Robertson, I. (2008). An examination of the role of personality in work accidents using meta-analysis. – *Applied Psychology*, 57(1), p. 94-108.
- Hernanz, V. & Toharia, L. (2006). Do temporary contracts increase work accidents?. – A microeconomic comparison between Italy and Spain. *Labour*, 20(3), p. 475-504.
- Guadalupe, M. (2003). The hidden costs of fixed term contracts: the impact on work accidents. – *Labour economics*, 10(3), p. 339-357.
- Harris, R. D. F., Tzavalis, E. (1999). Inference for Unit Roots in Dynamic Panels where the Time Dimension is Fixed. – *Journal of Econometrics* 91, p. 201-226.
- Mossink, J. C. M. & de Greef, M. (2002). Inventory of socioeconomic costs of work accidents. Office for Official Publications of the European Communities.
- Smith, P. M. and Berecki-Gisolf, J. (2014). Age, occupational demands and the risk of serious work injury. – *Occupational medicine*, kqu125.

Mohsen Amini Khouzani¹
Davoud Behboudi²
Parviz Mohammadzadeh³
Mahmoud Shirkosh⁴
Ehsan Rajabi⁵

A CONSUMER AND INVESTMENT MODEL OF HOUSING DEMAND OF IRAN: ESTIMATION AND POLICY IMPLICATIONS⁶

This paper presents a study of the housing demand in Iran according to the consumer and investment approach during the period of 1995-2011. The first approach is based on a statistical evaluation of the consumer function, based on a system equations, which describes the consumer housing demand as five groups of consumer goods and services. The second approach evaluates the consumer housing demand as a separate investment good, which depends on several factors. Based on the achieved results, the paper makes an analysis of the influence of the different factors on the consumer housing demand.

In consumer approach behavior of the consumers of deciles urban households in all over the country has been assessed, through the panel data by using the Linear Expenditure System (LES) with using Seemingly Unrelated Regression Estimation (SURE) housing consumption demand of households are estimated. Result shows that housing market has been support law of demand with negative income elasticity of 0.81. Also the cross-elasticity of all groups are negative which is indicating that these commodities are supplement for the housing good in the consumption household budget.

The second approach, capital characteristic of the commodity, investigates the impact of price house, and household income, local gold price, consumer goods price index

¹ Mohsen Amini Khouzani is from Department of Economics, Islamic Azad University, Dolatabad Branch, Isfahan, Iran, e-mail: amini_k_m@yahoo.com.

² Davoud Behboudi is from Department of Economics, Faculty of Economics, Management and Business, University of Tabriz, Tabriz, Iran.

³ Parviz Mohammadzadeh is from Department of Economics, Faculty of Economics, Management and Business, University of Tabriz, Tabriz, Iran.

⁴ Mahmoud Shirkosh is from Department of Economics, Islamic Azad University, Dolatabad Branch, Isfahan, Iran.

⁵ Ehsan Rajabi is corresponding author, from Department of Industrial engineering, Faculty of Engineering, Islamic Azad University, Lenjan Branch, Isfahan, Iran, e-mail: Rajabi.ehsan63@gmail.com.

⁶ This paper is adapted from part of the research project entitled "Effects of Mehr housing project on supply and factors affecting on housing demand in 'has been done by the executive of Islamic Azad University, Dolatabad branch.

and housing credits on effective housing demand of Iran in same period. The main result of this approach is that price elasticity of housing is positive.

JEL: R20; R21; R31; R32

1. Introduction

In the last decade, the strong surge in housing prices in the vast majority of industrialized countries (with the normal exceptions, such as Germany or Japan) has raised concern regarding the workings of housing markets at the international level. Among experts on the subject, there is a certain consensus that a great part of the housing-price increase can be explained in terms of demand factors (Case and Shiller, 2003; Himmelberg et al., 2005). This is in addition to the restrictive effects of different housing supply features that help to feed this climbing price scenario (such as an increasing proliferation of zoning rules or government retreat from the housing sector).

Therefore, analysis of housing demand shifters, and, particularly, an evaluation of the income and price elasticities of demand, is of enormous interest in this context. Nevertheless, most of the work devoted to analyzing housing demand has been based on British and U.S. databases. Thus, it is crucial to test the results, collected from this vast amount of literature, on other countries, such as Iran, which present a strong idiosyncrasy in the housing market.

From other side, Global demographic development indicate that increasing urban population against the rural population. So according to estimation for the first time in 2007 the majority of world population live in cities (Sclar, 2005). As the urban population increases always new problems arise in these communities that one of the most important is the housing demand. Housing is the most basic and the most critical part of the economic and social development planning.

Housing with food and clothing, is introduced as the main and most basic of human needs from long time ago. In fact, inhabitation is the smallest physical embodiment form of interactions between humans and the environment and it is the space crystallization of vital functions of human settlement in performing his key roles. In general, adequate housing is defined a space or location which can be provide the necessary basis for individual and collective growth of each household member so that they can find the desired privacy in terms of their psychological needs and kind of desired activity.

In most countries, more than half of domestic gross fixed capital formation is included in building sector; just the share of housing is about 20 to 58%. Housing's share of GDP (Gross Domestic Product) is different from 2 to 10% in various countries⁷. The survey shows that about 120 sectors are in relation to the building. In result not only a quality of regular supply and technical standard of other industries has the influence on housing, but also construction activities has interaction effect on the growth of other economic sectors .

⁷ The statistics provided by the World Development Indicators (WDI).

Also the housing sector in Iran is as leading sector and main share of industrial development. This sector is a powerful stimulus to enhance the sustainable development in the all sector of economy. After government, based on output – input table, housing had been the second consumer of the intermediate commodity of the Iran economy. Although, this sector has been consumed the most part of the intermediary goods from the group of manufacturing industries like iron and steel, non-electrical machinery, cement, lime and gypsum.

This paper is structured as follows. In Section 2, we provide housing definition, features and an overview of the Iranian housing market. Section 3 details the theoretical framework and the econometric modeling used to carry out housing demand study. Then, we specify econometric model, the data source and the variables used, showing, in Section 5, the main conclusions drawn by the demand for housing services, estimated for the dwellings belonging to each of the alternatives considered. Section 6 presents the main conclusions and policy implication.

1.1. Housing

In economic attitude, housing in addition to being consumed, is the capital goods that consider as a saving for household. Housing was a minor and non-productive asset in the past. Nowadays the housing is as an investment and the increased income which has an economic concept.

In fact, the best, safest and the most lucrative areas of investment are in land and housing sectors. in inflation and growing prices time, the construction or purchase of housing is an effective plan for fixing assets and a secure investment for the household (Dalalpour, 2000). National accounts figures in different countries shows that in these countries, building is one of the largest sectors of economic activity.

This sector in developing countries is after the agriculture and in developed countries after the industry. In most countries, the building sector has more than half of gross domestic fixed capital that just the share of housing is 20 up to 50% (Dalalpour, 2000). On the other hand, the building industry, is using between 50 to 55% of the products of other industrial sectors. According to research conducted by the United Nations, create any new job in the building and housing has led to three new jobs in other sectors of economic (Nikouseresht, 1994).

1.1.1. Housing definition

Housing is the good which is of utmost importance due to its multi-dimensional nature in the socio-economic life. So that it cannot be define just as a physical environment to meet human needs for shelter. In the second session of the Human Settlements (1996) which was held in Istanbul, this property has been defined as:

"Proper shelter is not just a roof over everyone's head, proper shelter means good comfort, suitable environment, physical access and adequate security, property security, stability and

durability of the structure, suitable lighting, ventilation and heating system, good basic infrastructure such as water supply, health and education, Waste disposal, environmental suitable quality, proper hygienic factors, appropriate place and available for work and basic facilities, which all of these items must be provided according to afford people (Dalalpour, 2000).

1.1.2. Housing features

As a durable goods, housing has a unique feature that led distinguishes its market from other markets. The reason is that the housing:

- It is essential commodity because meet the human need for shelter.
- For most households constitute the most important consumer goods.
- Durable goods with spatial stability.
- It is capital goods with long life.
- It is a heterogeneous commodity with many components.⁸
- Housing services for existence of housing services (shelter), facilities residential units (providing welfare services) can be investigated (Esna ashari, 2007).

1.1.3. Types of demand in the housing market

The existence demands in the housing sector are divided into two parts of consumer and investment:

1. Consumer demand is the demand to supplies its consumer demand attends in the land market (buying land in order to construction) and dispels their needs.
2. Investment Demand is a demand which is in the land and housing market for obtain more profit and revenue. The demand for capital is divided to into two parts of productive investment demand and nonproductive investment demand divided into two parts:
 - a) Productive investment demand is a demand that join to land and housing market with generate revenue motivation and earn a reasonable profit, with the aim of produce and supply of housing.
 - b) Unproductive investment demand is a demand that join to land and housing market with the aim of receive high profit, buy and sell the land.

⁸ Based on Lancaster's theory of a residential unit with vector of n measurable components, explained, such as prices or implicit value of housing in urban economics discussion, is called Hedanic price. This price is ultimately due to the heterogeneity of housing goods which finally for shortcomings in the market, cause the government intervention be necessary.

2. The empirical literature

There is an abundance of literature on housing policy related to homeownership and housing prices (Muth, 1969; Tremblay and Dillman, 1983; Apgar, 1990; Listokin, 1991; Green, 1996; Green and Hendershott, 1996; Malpezzi, 1996; Sazama, 2000; Whiting, 2004; Lewis, 2005). These studies found that, for the most part, income and demographics drive demand for housing. Population drives the demand for number of units and income drives the demand for the quality of those units (Muth, 1969; Meyer, 1973; Green and Hendershott, 1996; Green and Malpezzi, 2003). Muth (1969) in particular found that income was the most critical factor affecting demand and that low income households could only afford lower quality housing. In most respects lower quality has been associated with lower priced dwellings such as manufactured homes. Wubneh and Shen (2004) showed that this price-quality association leads to a negative effect on the property value of site-built homes from manufactured homes.

In reference to literature on site built homes, price elasticity of demand ranges between -0.40 and -1.10, income elasticity of demand is spread from 0.89 to 1.46, and interest elasticity of demand from -0.131 to -2.36 (Goodman and Kawai, 1984; Goodman, 1988, 1990, 2005; Glennon, 1989; Harmon, 1988; Harrington, 1989). Estimates from studies on site built homes should provide an interesting comparison to those estimates obtained for the manufactured housing sector.

In local studies, many important studies in the field of housing demand inside and outside of the country have been conducted, some of which are listed below.

Shirinbakhsh (1996) is concerned the relationship between effective housing demand and other economic sectors as a scheme form. He says that in codification of housing policies, it is preferred pay attention to effective demand; instead of rely on the needs because needs-based planning can lead to failure guidelines.

He thought household income, housing credit, household asset and housing prices is from the factors affecting on effective demand and income in his model, is permanent income that excluded from the short-term currency fluctuations.

He justifies a positive relationship between income and housing demand so that the increase in income, lead to increase household formation rates, leave rental housing and housing substitution, in result the demand will increase.

In his view the best equation for estimating housing price index is an equation which is used variables such as GDP, land prices, the price index of consumer goods and services, or the rate of inflation and the lag quantity of endogenous variable.

Khiabani (2003) by applying ARDL model, analyzed the effects of macroeconomic variables such as money, exchange rates, GDP and stock price index on housing price volatility. In this study, for the separation of the effects of positive and negative shocks on housing price and In other words, to distinguish the effect of symmetric and asymmetric shocks, uses the modified ARDL model. Based on the findings of this study, the sensitivity of real housing price is estimated to one percent change in real money balance in the long

term 0.86 and short term 0.34. Also the reaction of the real price of housing in real output in the long term 0.89 and short term 0.3 is estimated.

Jafari Samimi (2007) by applying an autoregressive model, with the wide lags order analyze the impact of macroeconomic variables such as per capita household income, stock price index, the price index of construction services, money quantity, inflation rate on fluctuations in the housing price index. In this study, estimation model has been done with use of seasonal data taken from years 1996-2003. Also in order to review the adjustment speed of the dynamic model to the long-term model, the error correction model is estimated as well.

The result of the estimation shows that the macroeconomic variables have significant explanatory power for determining the behavior of house prices index in Iran. In addition, the sign of the estimated coefficients is as expected in theory. Also based on this study, the long-term equilibrium relationship between the mentioned variables is accepted. It should be noted that, due to model estimation of error correction, error correction coefficient is equal to -0.09 which shows the low speed of adjustment is going toward the long-term adjustment. In other words, according to this figure, in each term about 9% of the balance in housing prices is moderated, it means that it will take up about 11 term that total imbalances be compensated.

It can be noted to the Moth study between international studies that he presents a model for the housing demand function. For this purpose, the basic assumption that he would consider, is the balance of the housing market in the long term and that the net demand for housing formed based on difference between current and potential conflicts. He says that newly residential housing units are only to compensate for the depreciation of the new population. Thus, with having return rate, the demand function of housing inventory can be easily derived from the demand for housing services.

Olsen (1986) with micro-driven approach, obtaining housing demand function based on utility function and maximizing it has been done with respect to a particular constraint. In his view the consumer's utility is a function of the different values of all goods and services that consumed during the life of each person. The constraint against this utility is a relationship which is equate the total value of the future costs of individual with wealth (the present value of labor income and non-human wealth). The basic assumption of Olsen model is based on that the utility function, has no specific shape, as well as all individual consumption goods is classified in two groups, housing services and other goods.

Dipasquale (1994) based on gradual adjustment price mechanism, in fact a combination of flow model and mechanism of price adjustment, is reviewing the housing demand. Since he has considered detail for supply, therefore, changes in demand, is not led to same rapidly increasing in supply.

Indeed, the price in this model is not a perfect variable for the behavior of supply and structure of housing. Accordingly, an imbalance in the housing market as a result of each shock and its impact on prices disappears during some period.

In this model, the demand is assumed a function of a set of exogenous variables such as population feature, real permanent income, real price level of housing and the opportunity cost of capital.

3. Theoretical framework for the housing demand function

In this research, two approaches were used to examine factors that affecting on housing demand. The first approach, consider housing as consumer goods and studied households behavior against the consumption of this goods compared to budget constraints and the prices of other consumer items.

In the second approach, housing capital characteristic interest has been noted and housing is assumed as a homogeneous commodity. In this method, the amount of demand is estimated with price and income elasticity. Following, the two approaches are studied separately.

3.1. The consumer approach

This method was entirely micro approach and as mentioned it considered housing as consumer goods and studied the household behavior towards the consumption of this product compared to budget constraints and the prices of other consumer items .

Allocative system shows that how consumer, allocate their income between different types of goods that sometimes includes leisure as well. These models, often are based on microeconomic theory that analysis the supply side, independent from demand side (Mohammadzadeh, 2004).

Allocation problem includes the allocation of specified optimum income among various options. Allocative models is formulated not only for consumer demand but also for numerous cases, such as demand for produce entities, allocation of import demand, the distribution of the investment asset basket and the distribution for area of farmland between different products.

In all these models, the main argument is that how objective function are identified based on a series of relevant variables, reaches its optimal point which in this optimization, different systems, consequential form of objective function and related constraints. Although these systems are based on the economic theory of individual behavior but often is used for the behavior of whole market or the whole economy. In fact, by imposing a set of specific assumptions can be done the aggregate individual behavior for explanation behavior of the whole.

Consumers explanation behavior, have devoted much effort of economists to itself and many models have been proposed to quantify them . Elementary basis of final studies of the goods and services was formed systematically in 1941 by Lessier. The gap between theory and practical applications in examination of consumer behavior to present a utility function of Klein & Robin continued in 1948 .

But the first comprehensive empirical model in this field was presented by Aston in 1954 which this model was a known model for studying the demand and it is known as the Linear Expenditure System (LES) (Khosravi-Nejad, 2003).

This system extracted of Aston - Gary utility functions which was retractable and follow the certain incidental forms that:

$$U = \prod_{i=1}^n (q_i - \gamma_i)^{\beta_i} \quad (1)$$

If:

$$(q_i - \gamma_i) > 0, \beta_i > 0, \sum \beta_i = 1$$

Where γ_i is minimum consumption of i th goods, q_i is i th goods in household basket, β_i is consumption elasticity of i th goods and U is the utility level.

What the utility function defines is the total utility that the consumer receives from the consumption of goods basket, the function of the product of consumption surplus for each goods to minimum consuming of that goods and the share of the surplus in the total utility is with the exponent like β_i .

Thus, consumer will be satisfied when his consumption be higher than whatever we call the minimum subsistence or γ_i .

If we consider this function as logarithmic (convert of monotone utility function, which does not effect on the maximum value), then we have:

$$\log U = \sum \beta_i \log(q_i - \gamma_i) \quad (2)$$

Which $q_i \geq \gamma_i$ and $M = \sum p_i q_i$ is budget constraints. It makes the Lagrange function as follows:

$$L = \sum \beta_i \log(q_i - \gamma_i) + \lambda(M - \sum p_i q_i) \quad (3)$$

With the implementation of the first optimality clause we will have:

$$\frac{\partial L}{\partial q_i} = 0 \Rightarrow \frac{\beta_i}{q_i - \gamma_i} = \lambda p_i \Rightarrow \beta_i = \lambda(p_i q_i - p_i \gamma_i) \quad (4)$$

Add up both sides of equation (4) then below equation will be obtained:

$$\sum \beta_i = \lambda(\sum p_i q_i - \sum p_i \gamma_i) \quad (5)$$

Then we will have:

$$1 = \lambda(M - \sum p_i \gamma_i) \Rightarrow \lambda = \frac{1}{M - \sum p_i \gamma_i} \quad (6)$$

Substitute λ that obtained from equation (6) in equation (4):

$$\beta_i = \frac{1}{M - \sum p_i \gamma_i} (p_i q_i - p_i \gamma_i) \quad (7)$$

After a simple displacement, the following demand functions will be resulted:

$$q_i = h_i(p, m) \Rightarrow q_i = \gamma_i + \frac{\beta_i}{p_i} (M - \sum p_i \gamma_i) \quad , i=1,2,3, \dots, n \quad (8)$$

With multiplying the above equation in p_i demand for the n goods will be resulted which in it, γ_i is minimum consumption of M_i goods and $\sum p_i \gamma_i$ is the total necessary expenditure for the Supernumerary Expenditure ¹ and β_i is the marginal propensity to consume of income surplus for Supernumerary Expenditure what is the marginal propensity to beyond subsistence expenses.

$$p_i q_i = p_i \gamma_i + \beta_i (M - \sum p_i \gamma_i) \quad (9)$$

This system of equations in which the expanse of each item is a function of all prices and total cost, is named Linear Expenditure Systems.

According to the Stone-Gary utility structure, all β_i is positive and the clause of $\sum \beta_i = 1$ will make the function Quasi-concave, also in linear expenditure system model, the income elasticity is always positive and so, the LES system Post is not able to explain the low quality goods . The income, prices elasticity, and cross elasticity in linear demand systems is using the following relationships:

$$\begin{aligned} E_M &= \beta_i \left(\frac{M}{p_i q_i} \right) \\ E_{pi} &= \left[(1 - \beta_i) \frac{p_i \gamma_i}{p_i q_i} \right] - 1 \\ E_{ij} &= - \frac{\beta_i}{p_i q_i} \cdot p_j \gamma_j \end{aligned} \quad (10)$$

Therefore, E_M , E_{pi} and E_{ij} represent the income, price and cross elasticity of consumer goods respectively.

3.2. Investment approach

In this estimation method the housing demand function is such that investigator assumes housing as homogeneous goods and estimates demand quantity with its price and revenue elasticity.

In this method different characteristic of housing demand has less important. In other word, the housing demand function is considered to be as follows:

$$Q = f(P, Y) \quad (11)$$

Where Q is the demanded quantity, P is housing prices and Y is household income. In this method, a residential unit is considered as a standard unit, then by dividing the price of the other buildings to the standard unit price, the standard number of residential unit will be resulted.

With considering the household utility of having the housing and its services and the other consumer goods, has been drawn the utility function and with using a cross-sectional and time-series data estimates the household demand. It should be noted that housing in this method is considered as one-dimensional.

$$AD = f(P, TC, PI, CB, GO) \quad (12)$$

Now generalize the model and in addition to housing prices and household income variable, financial resources variables and the price of other consumer and investment goods variables are added, so that:

Where AD , represents the demand for housing, P , the price per square meter of housing, TC , average annual total food and nonfood costs of an urban household (replace of income factor), PI – index of foods, beverages in urban areas of Iran, CB – value of the bank housing facilities and GO , measured by gold coin price (as proxy of local good price) which is different years during of time. The model is the logarithmic form so, coefficients obtained shows sensitivity or demand elasticity of housing towards the considered factors.

$$\ln AD = \alpha_0 + \alpha_1 \ln P + \alpha_2 \ln TC + \alpha_3 \ln PI + \alpha_4 \ln CB + \alpha_5 \ln GO \quad (13)$$

Which we study these factors and how they impact on housing demand as following:

- a) **Housing price:** based on the normal demand law, there is inverse relationship between the price and the quantity demanded in the market. But, before conclusion about the relationship between the price and the demand for housing it is necessary that housing goods features be explained again. Increasing price of the house and decreasing the purchasing power of the people, the effective demand for housing will decrease, but it does not effect on the housing requirement. After the decline in effective demand, non-effective demand grows, in other words it can be said the people demands type will decline toward the residential units with lower quality.

On the other hand, in the analysis of the growth for goods price it mentions to the both income and substitution effect. But housing is a kind of goods that there is not any substitute for it and the consumer, ignore his ideal goods, just if the price increased and choose lower-quality housing. In addition, housing as consumer durable goods could be as a property. So, with developing the price, this property efficiency also increased. It should be mentioned, to calculate P , a square meter value of land depending on the type

of building materials, has been added up to a square meter price of residential building depending on the type of building materials.

- b) **Income:** Due to normality of housing in terms of revenue, there is a direct relationship between income growth and the decision to purchase a house. This can be for several reasons, one of them is with increasing the income, lead to increases the desire of households to ownership and leave rental housing in metropolises where the relative price of housing is high. Therefore, households demand for purchase housing will be more. This section of the increases of housing demand referred to consuming side of housing demand. But on the other side, with rising incomes, housing demand as investment goods will also increase. Since the marginal propensity to save rises with increasing income, Can be expected that with increasing the saving, the willingness of households to invest also increase. Households are facing to the housing market as a place which attracts a part of the economy investments. With this explanation, it is not far from the expectation that increasing in household income leads households to invest more in the housing market.

This investment can change both the housing market supply sector (Through the manufacture and supply of new housing by the private sector and in fact the households) and either the demand side of this market (through the purchase of house by them as investment durable goods). The total effects of households' income lead to increased demand for housing and consequently will increase the price of this goods.

- c) **Financial resources:** the housing is one of those goods that need high initial cost to purchase. If we consider purchasing the house as an investment, household with two sets of financial resources will be able to invest; saving and banking facilities. Normally the top income group has the ability for more savings and gets the bank loans easily. That would be logical for these groups to have better quality housing. So, the only option for low-income strata is to use the banking facilities. It could be expected the bank far-reaching impact on the effective demand for housing because a large group of society people in the middle classes are classified in the low deciles.

For credits concessional Banks, the researcher has relied on data from Maskan Bank the bank for specialized goods. But which of the types of credits concessional Banks directly effect on the effective demand for housing should consider an important role to credits of housing purchase and providing construction materials.

- d) **Price of other consumer goods:** in consumption aspect, housing has supplements like any other commodity which their price changes will be effective on housing demand and housing price. In order to add the price factor of other commodities, the general index of goods and services, the housing and non-food products index has been omitted and the foods, beverages, tobacco index have been used as an option to consider other commodities.
- e) **The price of other investment goods:** in asset aspect, housing in addition to being consumed has the feature of capital reserve and like many goods have substitutes which their price changes will be affective on housing demand and price. If the housing was for keeping the asset and having property, existence of substitute for housing demand

could be justified. For example, the stock market or gold market is as a substitute of housing market for private investors.

Making any reduction in index price of these markets, some investors transfer their capital to other sections of the economy such as housing and with creation of promissory note markets cause to increasing the housing prices. In this situation, the gold or the stock market, acts as the competing market for capital absorption and any boom will leads to reception of more investors to these markets. And that means turning away investors from other competing markets, such as foreign exchange and housing market. So, in theoretical frame, housing price is negatively correlated with the index of such markets. It should be noted that, according to the current data, the price of gold (coin) is considered for the replacement of housing goods.

4. Data

For studying of the first approach, used annual data related to consumption expenditure of deciles for urban household in Iran and their corresponding prices has been used for the period of 1995-2011. Initial collected data includes eight groups of goods and services are : Foods, Fruits, Vegetables, Housing, Appliances and furniture, Healthcare, Transportation, Entertainment, and Miscellaneous

For estimation of model, the last four groups were assigned the lower share to themselves be gathered as group named other. So, the categories of expenses and abbreviations that used in this research are as follows:

1. Housing ;
2. Appliances and Home Furnishings;
3. Other (includes entertainment, health, education and miscellaneous);
4. Fruits and Vegetables;
5. Food crops (including groups of cereals, sugar, beverages and food types).

It should be noted that the statistic for expenditure of urban household, gathered from census elaborative results of the costs and income of urban households that each year is disseminated by the Statistical Center of Iran. The consumer price index for urban goods and services is derived from statistics published by the Central Bank.

The second approach data in order to estimate housing demand index has been obtained from the statistical yearbook, statistical year book of House bank and economic report Central Bank of Iran for different years. Also the territory for obtaining the relevant data has been considered 21 big provinces of Iran .

Meanwhile, the time line of study is from 1995 to 2011, and should be emphasized that in this period, Iran has been relative stability for economic and political aspects.

5. Econometrics results

In this section the results of housing demand estimation has been set in two parts. The first part is related to the estimation of the linear expenditure system in which has tried to estimate the system firstly, and then study the theoretical properties of consumer behavior for housing demand. The next part will study the estimation of investment approach of housing demand.

5.1. The consumer approach (Linear Expenditure System (LES))

In this study, the model that used is the linear expenditure system. In order to estimate model correctly, the seemingly unrelated regressions has been used. Linear Expenditure System is as follows:

$$p_i q_i = p_i Y_i + \beta_i (M - \sum p_j Y_j) + \varepsilon_i \quad (15)$$

In the above equation, M, p and q are active, but Y_i and β_i passive parameters in the relation of the linear expenditure system and must be estimated with using econometric relationships. ε_i presents error term which added to the model in econometric estimation.

Because of the increasing degrees of freedom in econometric estimates as well as the shortening of the estimated equations, the eight groups of the Statistical Center of Iran in this study have been reduced to five groups.

Table 1
Results of the estimation of the marginal propensity to beyond subsistence expenses and minimum expenditure of urban households in Iran

Group of Goods	Coefficient	Prob	Coefficient	Prob	R^2
Housing	28648	0.00	0.248	0.00	0.98
Appliance	6865	0.00	0.063	0.00	0.99
Others	31124	0.00	0.496	0.00	0.98
Fruit and vegetables	7768	0.00	0.053	0.00	0.95
Grain,Suger, Protein	22874	0.00	0.135	0.00	0.96

The results show that the highest marginal propensity to beyond subsistence expenses (β_i) is related to other group, so that in urban areas in Iran, households after estimating their minimum subsistence, spend 49 percent of its expenditures to the other group.

After the other group, the housing is located in second row with a share of 0.25. Lowest share is belonging to the group of fruits and vegetables with final cost share of 0.05.

So, any growth in revenue (expense) of urban household in Iran, the most pressure is on demand of housing and other group respectively.

With respect to the coefficients γ_i , the highest quantity of minimum subsistence is belonging to the other group and then allocated to housing. The lowest quantity of the minimum subsistence is belonging to the appliances group which is locate after the fruits and vegetables group.

Now with considering the obtained results in Table (1), can be calculated the income, price and cross elasticity, for housing demand goods. Calculation results in Table 2 have been reported.

Table 2

Elasticity of consumer demand for housing

	Price elasticity	Cross elasticity for Appliances	Cross elasticity for Other	Cross elasticity for Fruit	Cross elasticity for Grain	Income elasticity
Housing demand	-0.453	-0.024	-0.161	-0.043	-0.115	0.811

According to Table 2, it can be said that all cross elasticity are negative, which indicating that these items are supplement for the housing commodity in the consumer household budget.

Among them, the other group, with 0.16 had the greatest impact on housing demand so that a ten percent increase in the price of other group, 1.6 percent of the housing demand will be reduced. Also, the housing goods supply the demand low and have the negative prices elasticity.

Income elasticity of housing commodity is 0.81 it means with a ten percent increasing in expenditures of urban households, urban housing costs will increase 8.1 percent. This issue suggests with increasing the income (expenditure) of urban households will reduce budget share of housing goods.

5.2. Second approach: housing capital demand

In this section, with using Eviews 6 software presented platform for the investment housing demand function is estimated. It should be noted that the time series for variables which their characteristics (for example average and variance) are constant over the time, called stationary (Noforesti, 1999).

Usual econometric methods in the empirical work are based on stationary assumptions of studied variables, because the possibility of spurious estimation with non-stationary variable. Therefore, before using time series variables, it is necessary to ensure if it is stationary or non-stationary. Thus, first the stationary studies for used variables in the pattern. In this section the stationary variables, has been studied by the ADF test.

As the test results of Diky fuller shows, the generalized statistic modulus of Diky-Fuller, all variables of housing demand function in different levels, had been higher than their critical values, it can be concluded that all of them in first differential levels in the level of 10%, are stationary (first degree of difference).

The results of estimating the pattern for housing demand in Iran is indicate in the table (4). Because of the logarithmic model, the estimated coefficients represent the related variables elasticity compare to housing demand. The statistic value of R^2 is presented that the pattern value is satisfactory according to indicated data. Meanwhile, it also should be noted that the significant coefficients are within acceptable limits.

Table 3

Dicky-Fuller test results generalized for the variables of the demand function

Symbol	Variable	ADF statistic	Critical value at the level of 5%	Critical value at the level of 10%
AD	Housing demand	D(0) -3.29	-3.71	-3.29
		D(1) -4.88	-3.73	-3.30
CB	Bank credits	D(0) -3.38	-3.71	-3.29
CO	Coin price index	D(0) -3.62	-3.71	-3.30
P	Housing price	D(0) -1.51	-3.71	-3.29
		D(1) -5.12	-3.73	-3.30
PI	Consumer goods index	D(0) -1.25	-3.73	-3.30
		D(1) -3.76	-3.76	-3.32
TC	Household income	D(0) -.004	-3.73	-3.30
		D(1) -3.76	-3.76	-3.32
		D(2) -3.79	-3.79	-3.33

Table 4

Results of estimating housing demand in Iran ($\ln AD$ as a dependent variable)

Explanatory variables	Coefficients	t-statistic	Prob
C	15.4200	56.16	0.0000
lnCb	0.0360	2.24	0.0551
lnCo(-1)	0.1368	8.60	0.0000
D(lnP)	0.1398	3.04	0.0150
D(lnPi)	-0.8800	-5.54	0.0000
D(D(lnTc))	0.4900	2.76	0.0280
MA(1)	-0.9800	-1635.00	0.0000
R ²	0.9859		
F	164.7700		0.0000
DW	2.0820		

As it can be seen from the statistical point, elasticity of banking facilities is 0.036 and considering that it is less than one, it indicates that drastic changes in bank loans, on housing demand do not lead to a high sensitivity which is not compatible with the available realities inside the country. The reason of the above noncompliance can be searched in other factors, such as administrative and organizational restrictions which are neutralized the sensitive effect of housing demand function towards credits.

Also, the housing commodity is considered as an essential commodity from income aspect which is aligned with the current realities of Iran. But there is an interesting point about the housing price elasticity mark which is positive. Analyzing of this situation must be

searched according to the specific conditions of the country in the years after the war and appearing the inflation during the war and after that due to development programs; which provide different responses with economic rules for the housing market. Based on the results of the estimated price elasticity which obtained 0.14, it can be said housing is a Giffen goods in Iran. Initial conclusion is due to such perception, but the income elasticity of housing does not show it Inferior and housing is considered an essential commodity in terms of revenue. Thus it cannot be concluded that housing is a Giffen goods but it can be said that housing was in demand at any price which indicates that there is pressure of demand potentially for housing in recent years. Also, expectation prices and its increase from the applicant's viewpoint can be considered as another reason of the demand price elasticity.

However, it should be noted that due to the investment feature of this goods, housing is considered as an asset worth preserving. Being positive of the price elasticity of coin, is a proof of being weak substitutes of these two goods just with the mentioned reason. According to the above estimates, increasing of one percent in the price of coin is lead to 0/14 percent increasing in housing demand⁹. It should be noted that residual tests, is indicating the existence of Autocorrelation between disruption components. For this purpose, firstly after studying the correlation functions of the residuals amount, it can be seen that the model is MA(1) which correlation resolved after added up it to the model.

6. Conclusions

In recent years, extensive studies have been done on how to determine housing demand. In these studies, within the frame of different patterns, tried to answer questions, such as is housing demand determined by Macro economic variables? Or is there a strong relationship between the real variables of the economy and housing demand? In this regard, we wanted to measure the effect of recognized economic elements on housing demand and present some criteria for responding to the raised questions about housing. Accordingly, from two aspects was investigated to the demand of this goods and demand of this goods in consumer aspect and investment aspect.

In the first approach, consumer demand for housing in the household budget was studied systematically based on the linear expenses system. The results indicated that this goods in household consumer budget has a special place and among other consumer goods, other group, has the most influence by its consumer demand.

In the second approach, the elements such as income, bank facilities, housing prices and the price of other consumer goods were chosen for this issue and the effect of each of them were evaluated in investment housing demand separately.

⁹ It should be noted coin prices index has been considered with a lag period of time which the reason of it can be found in factors such as lack of information on market and decisions opportunities for the applicants.

In estimating the model, what is the mostly observed was coefficient elasticity of housing price so that the sensitivity of housing demand compared to its price was obtained +0.14.

This indicates this fact that housing demand towards the increasing the prices do not react negatively, and this goods is in demand at any cost due to population pressure. The other reason for being positive of the price elasticity of demand can be considered in expected prices and its increasing from the viewpoints of applicants and lack of substitute goods in terms of application. From this issue it can be concluded that implementation of policies such as tax policies by authorities or government agencies lead to indicate some problems such as inflation and increasing prices in this sector and because of the lack of the price sensitivity of this goods, all its pressure is applied to the final applicant sector for this good.

The other important point of this research was the great impact of the consumer price index variable in explaining the behavior of housing demand so that the elasticity of housing demand was obtained -0.88 with compare to this index.

This indicates the high impact of the prices index or the inflation on housing demand in Iran and states this fact that increasing the prices level or the inflation, reduce the savings and investment power of households and consequently, the housing demand will decrease as a capital accumulation in long-term. Other findings of this study is the role and effect of the macro-economic variables such as household income, the gold price index, the amount of bank credits and the housing price index on behavior of the effective demand for housing in Iran.

Moreover, it was found that some factors such as the gold price index and the consumer goods price index has considerable power to explain the behavior of housing demand in Iran.

References

- Apgar, W. C. (1990). Which housing policy is best?. – *Housing Policy Debate*, 1, p. 1-32.
- Dipasquale, Y. V., Wheaton, S. (1994). Estimation the consumption and Investment Demand for owner-occupied Housing. – *The Review of Economic and Statistics*, p. 127-141.
- Case, E., Shiller, R. J. (2003). Is there a bubble in the housing market?. – *Brookings Papers on Economic Activity*, p. 299-362.
- Esna-Ashari, A., Farhanian, S.(2007). Sensitivity Analysis of Factors Affecting the Effective Demand for Housing in Iran. 3, 15, p. 5-35 (In Persian).
- Khiabai, N. (2003). Determinants of house prices in country. – *Housing econonimics journal*, Vol 34.
- Himmelberg, C., Mayer, C., Sinai, T. (2005). Assessing high house prices: bubbles, fundamentals and misperceptions. – *Journal of Economic Perspectives*, 19 (4), p. 67-92.
- Green, R., (1996). Should the stagnant homeownership rate be a source of concern?. – *Regional Science and Urban Economics*, 26, p. 337-368.
- Green, R., Hendershott, P. (1996). Age, housing demand and real housing prices. – *Regional Science and Urban Economics*, 26, p. 465-480.
- Olsen, J. and Olsen, P. (1989). The Demand and Supply of Housing Service a Critical Survey of the Empirical Literature. – *Hand Book of Residential and urban Economics*, Vol. 11.
- Malpezzi, S. (1996). Housing prices and regulation in U.S. Metropolitan areas. – *Journal of Housing Research*, 7, p. 241-290.

- Meyer, D. R. (1973). Interurban differences in black housing quality. – *Annals of the Association of American Geographers*, 63 (3), p. 352-374.
- Muth, R. F. (1960). The Demand for Non-Farm Housing. – In: Harberger, A. C. (ed.). *The Demand for Durable Goods*. University of Chicago Press, Chicago, p. 27-96.
- Tremblay, K. R., Dillman, D. (1983). *Beyond the American Dream*. University Press of America, Lanham, MD.
- Samimi, J. and Hadizadeh, A. (2009). Factors influencing the behavior of housing prices in Iran. – *Iranian economics research*, Vol. 32, p. 31-53 (In Persian).
- Statistical Center of Iran, the results of a detailed survey of the income – expenditure of urban households form 1995-2011.
- Sazama, G. W. (2000). Lessons from the history of affordable housing cooperatives in the United States: a case study in American affordable housing policy. – *American Journal of Economics and Sociology*, p. 573-608.
- Sclar, D. (2005). The 21st century health challenge of slums and cities. *The Lancet*. Vol. 365. London.
- Stone, R. (1954). *Linear Expenditure system and Demand Analysis: an Application to the Pattern of British Demand*. – *The Economic Journal*.
- Lewis, P. G. (2005). Can state review of local planning increase housing production?. – *Housing Policy Debate*, 16, p. 173-200.
- Listokin, D. (1991). Federal housing policy and preservation: historical evolution, patterns and implication. – *Housing Policy Debate*, 2, p. 157-167.
- Wubneh, M., Shen, G. (2004). The Impact of Manufactured Housing on Adjacent Residential Property Values: A GIS Approach Based on Three North Carolina Counties. – *Review of Urban and Regional Development Studies*, 16 (1), p. 56-73.
- Whiting, C. (2004). Income Inequality, the Income Cost of Housing, and the Myth of Market Efficiency. – *American Journal of Economics and Sociology*, 12, p. 851-879.

Божидар Хаджиев¹
Иван Хаджиев²
Таня Хаджиева³

ГОДИНА XXV, 2016, 2

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЪВРЕМЕННОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Разгледани са предизвикателствата, свързани с подобряване на основните фактори за индустриално развитие в рамките на реинженеринговата технология за предприемачество. Анализът е осъществен с методите на теорията за комплексен реинженеринг /КР/ отчитайки, влиянието на процесите на глобализация, ценностните качества и потенциалът за индустриален растеж на субектите, както и състоянието на локалната среда в която се развиват.

Акцентирано е и на една различна гледна точка спрямо определящата роля на конкуренцията и конкурентоспособността за индустриалното развитие, а именно на реинженеринговата технология за предприемачество, където конкуренцията и конкурентоспособността са съставна част в микса на използваните подходи, механизми и инструменти за бизнес. Предприемачеството се разглежда като сила която създава цялостта в бизнеса.

Изследването разкрива, че подобряването на основните фактори за индустриално развитие в рамките на реинженеринговата технология за предприемачество подобрява структурата на бизнеса и руши силите на фрагментирането, които са заплаха за развитието на една полезна за общество икономика. Определя се и мястото на пазара на предприемаческия капитал в релацията „интелектуален пазар-иновационен пазар – инвестиционен пазар”.

JEL: L25; L26

„Ние рядко мислим за това което имаме, но винаги се безпокоим за това което нямаме” – Шопенхауер

„Желанието да имаме това, което нямаме, ни пречи да ползваме това, което имаме” – Монтен

¹ Божидар Хаджиев е проф. доктор на науките, икономист, инженер и психолог, член на Националния съвет за научни изследвания при МОН и на УС на БТПП, председател на Българската школа за реинженеринг и на икономическата секция при СУ-Пловдив.

² Иван Хаджиев е член на БШРУи консултант на бизнес организации.

³ Таня Хаджиева е експерт счетоводител и консултант на бизнес организации.

Предприемачеството е една от основните сили която създава единственото устойчиво нещо в живота на хората – промените. Любовете заедно с разумът, творчеството, знанията, уменията, опита и риска – това е предприемаческият дух и потенциал, който е в основата на всяко разумно управление и е двигател за развитие на цивилизацията. През последните години се наблюдава засилен интерес към въпросите, свързани с релацията „**предприемачество-индустриално развитие**”.

Индустриалното развитие в съвременната динамична бизнес среда като функция от предприемаческата дейност претърпява сериозни и дълбоки промени, които пряко засягат ползите за обществото, природата и бизнеса.

В края на второто хилядолетие човечеството направи грандиозната промяна на предприемаческата дейност. Богатството от дейности свързани с властта и силата на държавите се измести в полза на предприемачеството на хората, които създават богатството. Тази трансформация засили ролята на предприемачеството във всяка една дейност. Вече живеем в свят, в който стабилността и еднообразието на отминалите епохи се заменя с огромно напрежение и динамика на икономическите отношения. Отговорността на всеки субект нараства, както нарастват проблемите и изискванията към него. Наред с традиционните дейности за мениджмънт (планиране, организиране, подбор на персонала, бюджетиране, мониторинг и анализ) постепенно се формират нови изисквания – да се управлява в глобална среда с многобройни източници на власт, да се действа стратегически и отговорно, като се извличат и използват върхови ценности, приоритетна информация, най-нови технологии и ефективно общуване.

Все повече се налага предприемачите и мениджърите да вземат решения на базата на комбинация от интуиция, опит, анализ, емоции в една изключително динамична, разнородна и сложна за бизнеса среда. Това е една от основните причини управлението на бизнеса от функционално да прерасне в организационно, подчинено на предприемаческата воля. Предприемачеството е първично и е основен двигател за развитие на човешката цивилизация. То създава управленческата среда и възможности за тези които работят в нея (мениджъри) да придобият предприемачески знания, умения и способности за да се превърнат в предприемачи. Предприемаческата среда съществува навсякъде и във всичко, вкл. и в научната работа. Стремешът да се предприема нещо е неизбежно и е с безкраен потенциал, както и самата предприемаческа среда. И след хиляда години хората ще се стремят към най-разнообразни дела и да решават предприемачески проблеми, защото творчеството, предприемаческият дух и потенциал са неунищожими и ситуации за тяхното проявление съществуват навсякъде и във всичко. Все повече се разбира, че предприемачеството е по-обширно управление от традиционния, фирмения мениджмънт (управление на функционирането и растежа на фирмите), защото всяка една предприемаческа дейност поражда и включва някакъв мениджмънт, но не всеки мениджмънт е предприемачество. Всички теории за управление на човешкото поведение и за управление на организациите се включват в рамките на съвременната предприемаческа теория. Те, обединени чрез теорията за разумно управление и конкретно чрез реинженеринговия подход (Хаджиев, 2000, с. 143-205; Хаджиев, 2001; Хаджиев, 2008; Хаджиев, 2012; Хаджиев, 2003; Хаджиев, 2012) създават една

точна и обоснована **интегрална теория за предприемачество**. Тази теория включва всичко което се изучаваше и се изучава за мениджмънта, като се отчита първостепенната роля на предприемаческия дух, знанията, уменията, творчеството, инициативността и активността на субектите в един океан от огромна информация в глобалния свят. С една такава нова философия се размива строгото разделение между предприемачи и мениджъри, между теория и практика и се дава възможност на мениджъра по всяко време и място да се прояви като предприемач и да използва ефективно потенциала на ситуацията. Приема се, че еволюцията на организациите, на човешкото поведение и на мениджмънта е достигнала точка в която ключовите идеи стават тези на предприемачеството и се разбива митът за строгото научно следване на традиционните мениджърските теории и подходи. Развитието на интегралната теория за предприемачество се свързва с необходимите икономически, психологически, управленски знания, умения и професионализъм, а те от своя страна са функция на:

- вариантноста на действие (способност предопределена от знанията, опита, възможностите и традициите);
- гъвкавостта (способност за приспособяване към средата и реагиране на непосредствени обстоятелства се предопределя от знанията, опита, качествата за промяна, средствата и организацията, от стратегията и технологията);
- обтекаемостта (способност на субекта да издържа на евентуални загуби);
- творчеството;
- бързината на действие;
- мотивацията;
- инициативността и интереса за постигане на ползи за бизнеса, за природата и за обществото;
- способността да се рискува.

Посочените качества на субекта стават определящи за справяне с предизвикателствата за съвременното предприемачество.

Проучванията разкриват, че днешния свят постепенно се превръща в свят на организациите, в който съществена роля има всеки един предприемач. В една такава реалност се оказва, че пазарната среда често е в конфликт с интереса, риска, съзидателността. Затова се наблюдава и устойчиво бягство от истината за предизвикателствата пред предприемаческата дейност

Разкриването на някои основни предизвикателства пред съвременното предприемачество и възможностите за тяхното преодоляване предопределя решаването на следните задачи:

- Рамкиране на определени резултати от икономическото развитие след 1989 г. и на основните ориентири за развитие;
- Дефиниране на реинженеринговата технология за предприемачество;

- Разкриване същността и взаимовръзката на основните фактори от които зависи индустриалното развитие и на свързаните с тях социално-икономически предизвикателства пред които е изправено съвременното предприемачество;
- Разработване матрица за стойността на основните фактори за подобряване на предприемачеството и на индустриалното развитие в страната;
- Определяне мястото на пазара на предприемаческия капитал в релацията „интелектуален пазар-иновационен пазар - инвестиционен пазар”.

Основната теза е, че чрез разкриване и подобряване на главните фактори за индустриално развитие в рамките на реинженеринговата технология за предприемачество, субектите могат да извършат полезни промени за развитието на икономиката.

Глобализацията, отварянето на икономиките, възходът на интернет икономиката и голямата динамика на бизнес отношенията, развиващи се като една непрекъснато нарастващата възходяща функция правят все по-сложен света, в който живеем. Това обяснява безпрецедентните промени, които обхващат обществата, индустриите, фирмите, клиента и пазарните им взаимоотношения.

Тези промени засягат ценностите на субектите, индустриалното развитие, организационната идентичност и фирмената култура и налагат нови идеи за политиките и принципите, въз основа на които се управлява всяка една държава и бизнес организация.

Както никога досега промените изискват освобождаване на интелектуалните сили на гражданите за създаване на интелектуален капитал за налагане на предприемачество основано на високоефективни процеси и овластяване на индивида.

Промените след 1989 г. наложиха много силен отпечатък върху развитието на света, особено в източноевропейските страни. Свободната воля на субектите в тези страни нарасна и заедно с това се увеличиха и възможностите за предприемачество.

В същото време се появиха предизвикателства, разрушаващи общоприетите ценности и съзидателния човешки потенциал. Това доведе до множество дефекти особено в по-малките и по-бедни страни като България. Резултатите се изразяват в съществени промени в организационната идентичност и корпоративната култура (Димитрова, 2013), мощно преселение на гражданите към по-богатите държави, влошаване качеството на живот и множество проблеми на българската икономика (Хаджиев, 2013, с. 168-172).

Неразбирането на свободата доведе до своеволие, независимостта – до анархия, прогреса – до упадък на нравствеността и общоприетите човешки ценности, комфорта – до интелигентен мързел, а неразбирането на властта – до съвременно/скрито робство и корупция.

Несъмнено пътят за развитието на съзидателното предприемачество е да се справи с основните предизвикателства за социално-икономическото развитие. Дали това ще е възможно за българските субекти не бихме могли да преценим точно, но че

качеството на управлението и средата за развитие на съзидателното предприемачество се нуждаят от подобрене е неоспоримо. В тази посока изследванията ни разкриха няколко сериозни ориентира за работа (Хаджиев, 2002; Хаджиев, 2001):

- Да се създаде среда за свобода на разнообразни действия и творчество (либерална демокрация и свободна пазарна икономика (Маршал, 1994, с. 5-9), които да са насочени към подобряване живота на хората чрез прилагане на стратегии ориентирани към възходящо индустриално развитие и богатството;
- За всяка нация да се постига необходимия баланс между процесите на глобализация и тези за изпълнение на национални, местни и локални приоритети и активност;
- Да се осмисли новата роля на държавата и на общините и ефективността на тяхното участие в собствеността, т.е. да се търси разумния балансът между частната, държавната и общинската собственост и инициативи;
- Да се създадат условия при които успехът се постига с правомерни средства и технологии, като всеки субект прави най-доброто за себе си и за другите, и при които прилагането на разумното управление (реинженеринг) за постигане ползи едновременно за бизнеса, за природата и за обществото е нещо естествено.

Тези ориентир/базови предизвикателства се очертават в три глобални взаимосвързани групи процеси: отваряне на икономиката; **все по-динамичното предприемачество за индустриално развитие**; безконтактното общуване чрез електронни сателитни и компютърни системи.

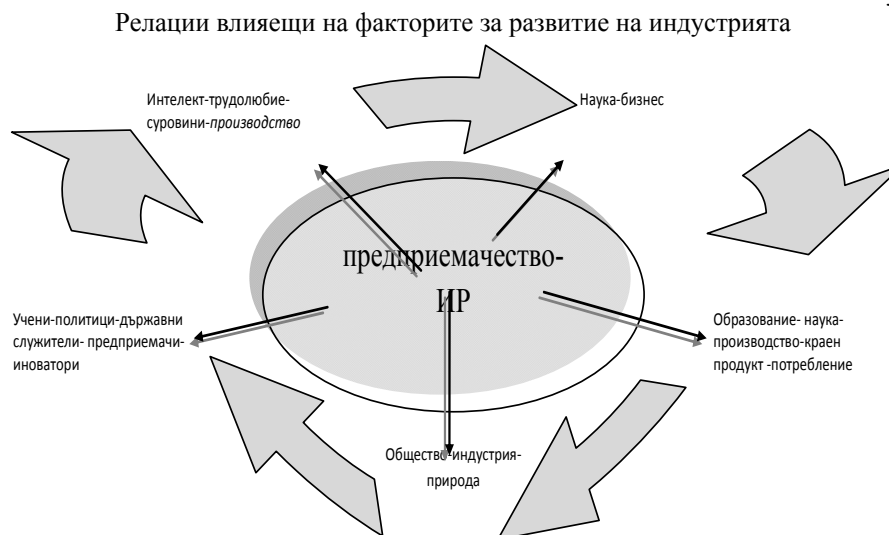
Проучванията показаха, че тежестта се измества във втората глобална група процеси, около която се обединяват другите две групи. Именно затова основният фокус в тази разработка е към релацията „**предприемачество-индустриалното развитие (ИР)**”.

Използването на комплексен реинженеринг (КР) предоставя възможност за дефиниране на основни проблеми и в редица други релации.

В теорията за комплексен реинженеринг (КР) се обосновава, от една страна, същността на предприемаческата технология (вж. фиг. 1), а от друга, се разкрива същността и взаимовръзката на всеки един от основните фактори за ИР, както и методите за оценка и анализ на свързаните с тях показатели (Хаджиев, 2001; Хаджиев, 2012).

Тук фокусът не е върху същността, системите, методите, механизмите и инструментите за предприемачество, а върху предизвикателствата за него, които се изразяват в ролята и тежестта на основните фактори за индустриално развитие.

Фигура 1



В чисто реинженерингов стил, използваната в изследването методика е в четири стъпки:

- Определяне основните фактори за индустриално развитие, влияещи на предприемаческата активност;
- Определяне на моментните и устойчивите осреднени стойностите на показателите, с които се оценяват тези фактори за изследвания;
- Определяне желаната стойност на показателите за индустриално развитие, така че те да са балансирани и съобразени с добрите практики в света. Управленческите усилия приоритетно са насочени за подобряване на тези базови фактори, които са с най-ниска стойност (които са най-неудовлетворени и се явяват базови предизвикателства за предприемачеството);
- Определяне на механизма за положителна промяна за достигане на желаното състояние.

Както се вижда задвижването на посочената обобщена технология за предприемачество се базира на ценностите на субекта и ситуацията в която се намира, или може да се намира. Предприемачеството създава модели за ориентация към промяна, към желано състояние на субекта. Това състояние се определя на база ценностите на субекта и ситуацията, която желае. За целта основната задача е да се определи какво е важно за него, какво иска, какви са възможностите за избор на ситуация, какви резултати желае да има при новата ситуация и когато ги получи какво ще се промени. При решаването на тази задача е важно да се знае, че се

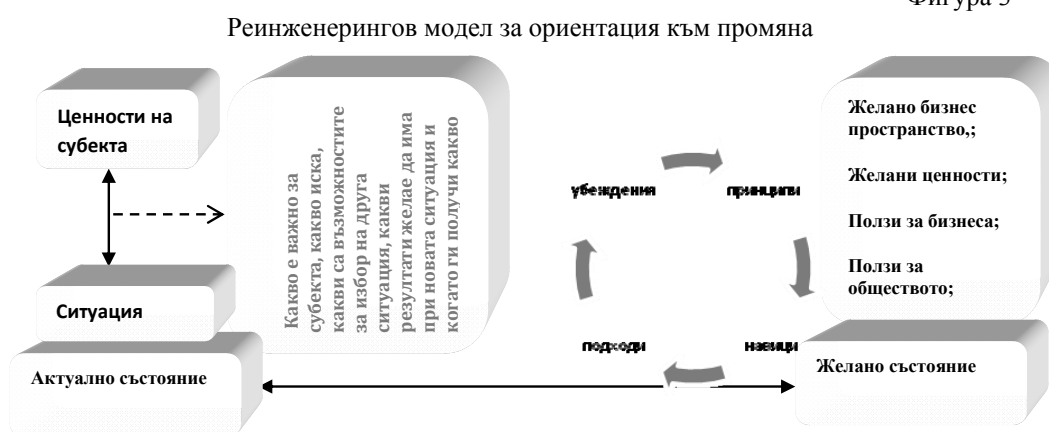
променят убеждения, навици, принципи, подходи, а не основни потребности на субекта.

Фигура 2

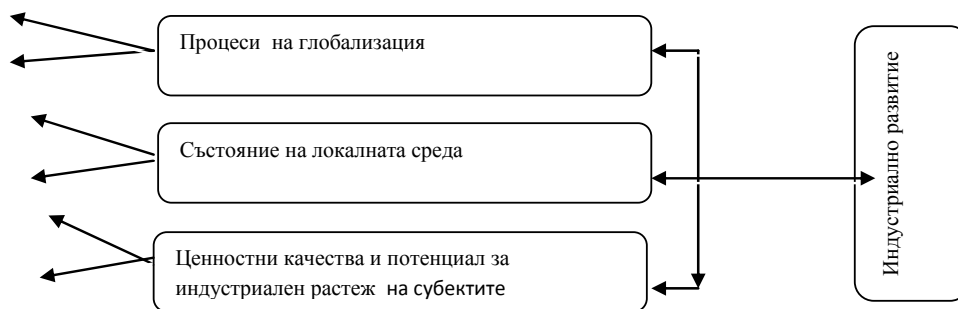


Промяната може да е свързана с всеки един елемент на ситуацията, може да е частична или радикална, но при реинженеринг винаги е основна, защото засяга основни процеси на дейността.

Фигура 3



Взаимовръзката на ценностите на субекта и ориентацията към промяна осигурява индустриалното развитие в съвременния свят. Чрез нея се формират основните предизвикателства пред предприемачеството, които могат да се представят като взаимодействие на основни фактори от които зависи ИР.



Според теорията за комплексен реинженеринг (КР) (Хаджиев, 2001; Хаджиев, 2012), ИР е функция от следните взаимосвързани **основни фактори**:

- Процесите на глобализация;
- Състояние на локалната среда в която се развива съответния индустриален сектор или субект;
- Ценностните качества и потенциалът за индустриален растеж на субектите.

Фигура 4



Проучването разкрива, че за индустриалното развитие в съвременния свят **ситуацията е функция** от факторите, засягащи глобализацията и тези свързани с локалната среда в която се развива съответния индустриален сектор или субект.

Пренебрегването на тези фактори и/или на техните ниски показатели формират първата група конкретни икономически и политически предизвикателства пред които се изправя съвременното предприемачество.

Същността и взаимовръзката на основните фактори в тази група са подробно разкрити в предходни изследвания и публикации (Хаджиев, 2001; Хаджиев, 2012).

Влиянието върху предприемаческата активност на процесите на глобализация се оценява чрез индикатора **Кг** като функция от три съставни показателя:

- **Кг1** (оценяващ позицията на ИО в трисекторния модел на американския учен Имануил Уолърстейн. Измерва се в зависимост от това от къде произхожда капиталът и в коя област на трисекторния модел е локализиран бизнесът);
- **Ктнк** (оценяващ наличието и качеството на транснационалните компании (ТНК) с капитал, произтичащ от страната в която се прави предприемаческата интервенция. Измерва се в зависимост от брой ТНК и качеството на тяхната дейност (ниво на развитие, трансферно ценообразуване, ценностна програма в полза на бизнеса, природата и обществото));
- **Кт** (оценяващ транснационализацията на бизнеса, работна сила, технологии, бизнес фактори, култура и религия).

Ниската стойност на съставните коефициенти формира и ниска стойност на индикатора Кг. От страните-членки на ЕС, България има най-ниска стойност на този индикатор, а това определя и слаба предприемаческа активност, засягаща глобалните и транснационални бизнес процеси.

Надграждането върху досега направените изследвания върху процесите на глобализация разкри, че важно предизвикателство за българското предприемачество е преодоляване на проблемите свързани с транснационализацията на бизнеса и прилагането на системи и модели за трансферно ценообразуване (Хаджиев, 2001; Хаджиев, 2012). Добрите практики от развитите страни и тези от минали периоди на страната показват, че това предизвикателство е изключително важно и може да се преодолее по-бързо, чрез синергия в приоритетни сектори и създаване на ТНК (селското стопанство, хранителната индустрия, туризъм), изграждане на технологични паркове (обединяване на усилията на учени от научните институти и университети с маркетингози и търговци за развитие на иновационния пазар, както и на пазара за интелектуален и предприемачески капитал) и чрез български търговски вериги и външнотърговски обединения.

Влиянието върху предприемачеството на процесите свързани с локалната среда, в която се развива съответния индустриален сектор или субект, може да се оцени чрез индикатора **Кoi** като функция от показатели за развитие на страната, на дадена индустрия или за фирма (базови, съпътстващи/специфични, периферни) (Хаджиев, 2001; Хаджиев, 2012).

Надграждането върху досега направените изследвания разкри, че важно предизвикателство за българското предприемачество и за подобряване на индикатора **Кoi** е преодоляване на проблемите, засягащи:

- системите за управление на страната и за избор на управленски кадри в ръководните органи на държавните и на европейските институции;
- условията за предприемачество според административните бариери пред бизнеса;
- производителността на труда;
- нивата за интеграция за постигане на по-голяма устойчивост;
- синергичният ефект;
- жизненият стандарт;
- степента на развитие на иновационния и на интелектуалния пазар;

В посочения микс от взаимосвързани проблеми с висока тежест са проблемите засягащи системите за управление на страните и за избор на управленски кадри в ръководните органи на държавните и на европейските институции..

През последните години особено с възникване на икономическите кризи в Гърция, Испания, Италия и други, институциите на ЕС започват да търсят отговор на въпроса – трябва ли да се промени партийната система за избори и управление в Европа, както и нужно ли е страните-членки да се съобразяват с американската политическа система или някаква друга система за управление?

Изключително важно е да се осмислят и внедрят в законодателството най-подходящите характеристики за съответните видове избори. Известно е, че изборите за местни и щатски органи в САЩ се характеризират със системата на референдума. Всеки гражданин или малка група могат да предложат определен въпрос да бъде решен чрез местен референдум при условие, че съберат достатъчно подписи от гласоподавателите в съответния район. Така избирателите могат да решат да намалят имуществените данъци или да премахнат местните данъци за ужас на много политици и щатската администрация. Въпреки че това води до дефицит на бюджета, администрацията изпълнява социалните си функции, като последно получава заплатите си. Но по-голямата привлекателност и предприемаческа активност осигуряват по-голямо богатство за региона и повишаване на корпоративната социална дейност и ангажираност на корпорациите в ползи за природата и за обществото (Димитрова, 2012).

При изборите всичко е въпрос само на изразяване на лични предпочитания при регистрираната за гласуване в местното кметство. Въпреки че гласуват за кандидати на републиканската или демократическата партия, една трета от гласоподавателите отказват да наричат себе си републиканци или демократи и предпочитат да се регистрират като независими.

Тяхното нежелание да се присъединят към една или друга партия показва, с какво безразличие се отнасят американците към една или друга партия. Освен това, самите партии съществуват само на хартия, тъй като не се плаща членски внос с изключение на няколко месеца преди изборите, когато се създават временни центрове за провеждане на предизборна кампания и се набират доброволци за работа. Но макар че партията не са монолитни организации и представляват твърде свободни коалиции с

променливи интереси, на национално равнище и при изборите за президент, всяка от тях коренно се променя и добива финансова мощ и сила.

Сравнявайки трите вида избори в САЩ се оказва, че за американеца местните органи имат най-голямо значение за обикновения живот на хората и там ангажираността им е най-изразена. Именно ангажираността създава многообразието и различията за предприемаческа дейност в отделните щати. Това от своя страна създава среда за многолика предприемаческа дейност, която става притегателен център за различните народи. Изборите за управление на щата са с ясно формулирани цели. При федералните избори подобна ясна формулировка липсва.

Колкото по-висок е поста към който кандидата се стреми, толкова по-възвишена и неясна става реториката. При президентските кампании кандидатът прави опит да се хареса на всички, прикривайки истинското си отношение към конкретни проблеми и въпроси

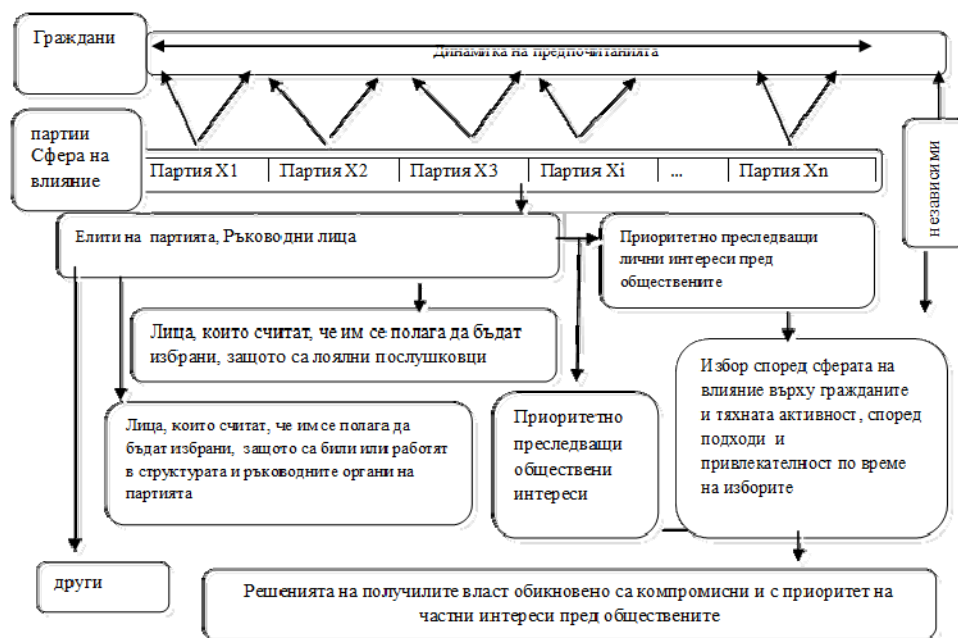
Европейците често критикуват американската политическа система. Според тях тя не позволява да се развиват идеологически ориентирани партии и е твърде рестриктивна и усложнена.

Американците тук смятат, че системата им е проста и логична и че останалият свят върви към тяхната система, при която трите власти са самостоятелни и взаимно се контролират и ограничават дейността си. Според тях политическата система в Европа страда от два недостатъка: властта е разделена между много партии и не може да се действа решително; и изборите не могат да бъдат предвиждани и възникват неочаквано в резултат на несъгласие между коалиционните партньори.

В Европа, обикновено чрез посочената система, в името на една криворазбрана многопартийност и демокрация, следват повече избори, повече разходи, липса на приемственост и по-неефективно управление, а оттук повече личностни зависимости, корупция и по-неблагоприятна среда за предприемачество. Проблемът се засилва и от факта, че отделните партии нямат устойчиви системи и критерии за номиниране и избиране на най-способните и полезни за индустриалното развитие лица. Съществуващата политическа система размива отговорността, създава привиден комфорт и процеси, чрез които отговорностите и проблемите се прехвърлят за решаване в бъдеще. Става ясно, че възможностите за преодоляване на проблемите зависят преди всичко от ефективността на избраната политическа система. Именно тя се оказва определяща и за условия за предприемачество и административните бариери пред бизнеса, както и за повишаване производителността на труда, качеството на образование и на предприемаческата активност. Затова за ЕС от съществена важност е дали ще лансира или не приоритетите на американската политическа система и ще приеме ли предизвикателството за радикални промени в системата за избор на управленски кадри? Несъмнено за такива промени ще е необходима обществено полезна система от критерии на които трябва да отговаря всеки получил власт и система за контрол и отговорност за действията, свързани с постигане на ползи за обществото, за предприемаческия бизнес и за природата. Безспорно за България като член на ЕС този въпрос също остава открит.

Фигура 5

Система за избор на партийни кадри в националните и европейските институции



В посочения комплекс от взаимосвързани проблеми с висока тежест са и тези, засягащи необходимите нива на интеграция за по-голяма устойчивост.

През погледа на днешните разбирания смятаме, че интеграционните форми за дадена страна са най-ефективни, когато интеграцията се развива на няколко нива:

- разумни преки пазарни връзки между предприятията (връзки, подчиняващи се единствено на икономическите интереси и потребности, а не на административни команди и власт на различни лица, партии, институции). Изследването разкри, че липсата на такива връзки, на синергия и транснационализация на повечето български пазарни субекти е важно предизвикателство пред българския предприемачески бизнес;
- разумни и преценени по тежест връзки между предприятията и държавните институции. Анализът в това направление позволи да се направи извод, че липсата на държавна стратегия и политика за насърчаване на предприемачеството и на бизнеса особено в малките населени места, както и на бизнес организации с държавно участие за изграждане на технологични паркове и външнотърговски организации влошава индустриалното развитие на страната. Освен това липсата на такива връзки превръща отделния чиновник в „институция”, което е и основната причина за един и същ проблем отношението към бизнеса да е

различно, да нараства бюрократията и за дефекти в предприемачеството и бизнеса;

- ефективни междудържавни връзки и споразумения, съобразени с националните интереси за трудовите пазари, с регионалните интереси за регулиране на стоки и услуги. Това са междудържавни интернационални интереси, просмукани от стремежът за хармонизиране на национални и регионални политики и зависими от все по-свободното предвижване на капитали и ресурси.
- изграждане на доброволна основа на разумни наднационални институции за насърчаване и развитие на съзидателното предприемачество, за премахване на бариерите пред бизнеса и на субсидиите, които рушат пазарните принципи и демотивират бизнес субектите.

В ЕС и САЩ в повечето случаи бизнес отношенията са свободни и независими от трети лица – отношения между частни лица без държавна намеса (държавни нареждания) с доминанти на пазара пред плана. Но ЕС и САЩ не са застраховани от проблемите, свързани с “ефективно управление и тези на интернационализацията и глобализацията”. Различните държави-членки в ЕС и отделните щати имат различна степен на интернационализация и се движат по различни орбити с различна степен на развитие на отношенията „предприемачество-индустриално развитие”. Практиката очертава, че естественият път на развитие преминава през създаването на различни обединения, които имат общи черти. Това предопределя, че развитието в близките години ще е в различните орбити на тези обединения и подгрупи, които ще засилват фрагментирането. Чрез нарастване на компютъризирането на почти всички модерни процеси и чрез интерактивните магистрали и Интернет се оформи Единна световна информационна тъкан. Тази тъкан все повече се усъвършенства и днес се изгражда от взаимовръзката и взаимодействието преди всичко на капиталовите пазари, пазарите на стоки и услуги и трудовите пазари; променя се структурата и съдържанието на преките връзки между предприятията, а също и на разбиранията за школи, модели за фирмена интернационализация (взаимодействие) и за модели за навлизане на чуждестранните пазари. Засилва се фирмения индивидуализъм, а призивите за „качество на управлението”, за съвместна дейност, за положителен синергичен ефект, за предлагане на продукти и услуги с грижа за потребителя постепенно се превръщат в научно и медийно клише, което повишава вероятността за тяхното размиване и аморфност.

Поради всичко това в бъдеще не би могло да се гарантира устойчивото развитие на ЕС и на САЩ и на всяко общество, ако съзидателното предприемачество и разумното управление не са основен приоритет, т.е. ако не се прилага концепцията за „тотално ефективно управление” през призмата на комплексен реинженеринг. Днес се правят множество опити да се обясни новия икономически цикъл в Европа, преди всичко през призмата на макронива за интеграция, засягащи междудържавни връзки и споразумения за хармонизиране на национални и регионални политики, ролята на наднационални институции. Но икономическата устойчивост не би могла да се съхрани само с ефективно управление и интеграция на макрониво.

Икономическата устойчивост налага господстващите институции преди всичко да се научат да извличат актуалните и решимите проблеми за развитието на пазарната инфраструктура. Това значи да създават среда за “предприемачество и разумно управление” в самите предприятия, за преки пазарни връзки между самите субекти и за взаимоотношенията им с държавните и наддържавните институции, т.е. да се създава и подходяща *микросреда на интеграция*. Подобни опити ще помогнат да се размият различията между микро и макроикономиката на силните и слабите икономики през призмата на обединителната нишка на ефективното предприемачество и управление. За създаване на такава среда ще помогне единната информационна тъкан и съзидателното предприемачество, като основен фактор за индустриалното развитие. Ако това не се разбере ЕС ще изпадне в голямо затруднение, особено с реалното функциониране на еврото. Основната причина за това ще бъде, че пренасянето на кризите от една страна-членка в друга ще става с шеметна бързина и ще изчезнат буферните възможности, които предоставяха националните валути.

Възможността за глобална и сериозна криза на ЕС, ако не се прилагат технологиите за разумно управление и предприемачество ще нарасне. Освен това през последните години се появява тенденция, която показва, че темпът на нарастване на икономическите възможности на страните-членки намалява. Причините се търсят в най-различни проблеми, които деформират предприемаческите процеси:

- спадане на мотивацията, взаимопомощта и инициативността за икономически просперитет (няма съревнование между системите, започва да надделява песимистичната нагласа в живота).
- размиване на значителни ресурси за приспособяване на страните в преход;
- доминиране на микроикономиката над макроикономическите процеси.
- глобализация на престъпната икономика и тероризма;
- занижена роля на процесите за единната световна икономическа тъкан и на тези за разумно управление.

До голяма степен посочените проблеми, от една страна, оказват влияние върху стойностите на индикатора *KO_i*, но от друга, влияят и на показателите на индикатора *K_ц* (оценка ценностните качества и потенциала за индустриален растеж на субекта) и създават нови предизвикателства за предприемачеството в релацията „ситуация-ценности на субекта”, а с това и различни възможности за промени.

Ценностните качества и потенциалът за индустриален растеж на субекта са третият основен фактор от който зависи предприемаческата активност и индустриалното развитие. Този фактор се оценява чрез индикатора **K_ц**, който е функция от показателя за оценка ценностните качества и иновативността на бизнес субекта/и (**K_{цси}**) и показателя за оценка на потенциала за индустриален растеж (**K_{оп}**).

Повишаването на стойностите на този индикатор е едно от най-сериозните предизвикателства за съвременното предприемачество.. Факторът „ценностни

качества и потенциал за индустриален растеж на субекта” се оказа един от най-значимите в релацията „предприемачество-индустриално развитие”. Посочените два фактора също са определящи, но без наличието на този фактор и на възможности за подобряване на показателите които го формират не би могло да се развива съзидателно предприемачество и да се преодоляват предизвикателствата пред индустриалното развитие. Реинженеринговата технология за предприемачество се базира именно на този фактор.

$$K_n = f(K_{ци}, K_{оп})$$

Първият съставен показател $K_{ци}$ дава възможност индустриалното развитие да се определя като функция от ценностните качества и иновативността на бизнес субектите, както и възможност процесите на интеграция и дезинтеграция да се разгледат през призмата на дейността на отделните индивиди и на организациите и индустриите, в които те участват.

Изследването разкрива, че формирането на общност от индивиди обикновено става чрез механизмите на културата, религията, идеологията, а също и чрез механизми за създаване на условия за труд като функция от връзката между производство, потребление и качество на човешките ресурси и предприемачески потенциал.

Освен това самото формиране на общности, създава напрежение между тях и процеси на дезинтеграция на световното развитие. Процесите на дезинтеграция се появяват и когато някой от механизмите в съответната общност не работи достатъчно ефективно. Това става при неефективно качество на управление на обществените процеси (най-често дефекти в дейността на националните лидери и правителства), когато е загубено доверието, когато липсва съпричастност, а също при нарастваща престъпност, форсмажорни обстоятелства свързани с определени аномалии и когато общочовешките ценности и идентичността се пренебрегват (Хаджиев, 1996, с. 30-36).

Основните фактори, формиращи ценностите на личността са функция от човешкия потенциал свързан с психологическия профил, знанията, религията, културата, идеологията, икономическия статус и профил на лицето.

Фигура 6

Основни фактори формиращи ценностите на личността

Психологически профил	Знания и опит	Култура	Идеология	Икономически статус	Религия
Аз-концепция; Характер; Темперамент; Интелект; Способности и умения за предприемачество	Система от теоретически и практически знания; Класическа, компютърна и технологична грамотност	Система от ценности, убеждения и норми, от правила за поведение свързани с общностната, фирмената и личностна култура на субекта	Система от идеи, които обслужват политиката, препоръчваща обществено политическо устройство на обществото	Положението на субекта в икономическата структура; икономически ресурси; Жизнен стандарт.	Съвкупност от ценности, практически потребности и норми свързани с разбиранията за Бог. Набор от вярвания и убеждения за взаимоотношенията между човек и Бог.

Формирането и развитието на човешкия потенциал е съвкупност от вътрешни и външни фактори, определящи поведението на субекта. Важни вътрешни фактори за да функционира човешката система са психологичните, генетическите и физиологичните фактори, осигуряващи баланс на ума, тялото и духа. Основни външни фактори са социално-икономическите, политическите и екологичните, както и храната.

Значението на посочените фактори през призмата на бизнеса може да се редуцира в релацията „човешка психика и интелект-разумно управление на процесите”.

Определящи за ефективността на тази релация са знанията за: човека и неговото поведение; теориите за управление на човешкото поведение и теориите за управление на организациите; ръководните ценности през призмата на Аз-концепцията на индивида и ценностната концепция на организацията; формиране и анализ на статичния и на динамичния профил на личността и на организациите; способностите и уменията за разумно управление на процесите, в т.ч на тези в цикъла „стратегии, комуникации, преговори, сделки”. Сериозно предизвикателство за предприемаческата дейност през призмата на разглежданите фактори е засилването на индивидуализма сред хората и нарастване на тяхната безпомощност. Това предизвикателство за българските субекти е свързано с излизане от порочния кръг на бедност. Бедността и безпомощността не са чужди феномени за ЕС. Но тези феномени са с голяма сила в по-слабо развитите икономически страни, като България. Сега се забелязва силното политическо отчуждение на българите именно поради засилването на индивидуализма, бедността и демотивацията. Според Р. Дж. Корсини политическото отчуждение и неприязън по принцип е чувство на неудовлетворение, разрушаване на илюзии и незаинтересуваност по отношение на политическите лидери, правителствената политика и правителствената система. Чувствата на политическа неприязън посочени в енциклопедията на Корсини се състоят от следните компоненти:

- недоволство – „В повечето случаи правителството не се интересува от потребностите на хора като мен”;
- недоверие – „Голям брой от политиците са бездарници”;
- охлаждане – „Когато си мисля за правителството... не го чувствам като мое правителство”;
- безнадеждност – „Бъдещото на тази страна ми изглежда доста тъмно”.

Основната препоръка за преодоляване на безразличието и отчуждението е да се преосмислят процесите свързани с използването на подходящите средства и механизми за предприемачество в борбата с бедността и безпомощността.

В тази посока се оказва, че важни и взаимосвързани фактори в релацията „човешка психика и интелект – разумно управление на процесите” са: устройството на човешката система; общочовешките потребности; и поведението (Хаджиев, 2000; Хаджиев, 1996.; Хаджиев, 2008; Хаджиев, 2012; Хаджиев, 2001).

Иновативните качества и предприемаческите способности са тези, които от една страна, могат да помогнат в борбата с бедността и безпомощността, а от друга, да

освободят индустрията от хватката на чуждестранните ТНК (чрез създаване на нови фактори за бизнеса, на нови продукти, на нови пазарни категории, на нови пазари).

Основният извод, който се формира от направеното проучване в това направление е, че създаването на общност от бизнес субекти става основно чрез механизмите на съдружията (акционерни, командитни, дружества с ограничена отговорност, консорциуми, клъстери и др.) на ТНК и глобални организации (ГО).

Самото създаване на ТНК и ГО предопределя лидерство в индустрията, в нейни сектори или междусекторни дейности.

Когато е налице такова лидерство, се разкриват ценностите на ТНК и ГО, формиращи процесите на глобалната интеграция през призмата на висока степен на влияние върху икономически индикатори: БВП на държавите, регионите, на човек от населението; темпове на икономически растеж; среден доход на човек; външно търговско салдо; структура на дълга; преки чуждестранни инвестиции и др.

Технологичната и икономическата хегемония налагана от ТНК и ГО, подкрепяна и с военна политика на страните от където произхожда капитала създава особен вид интеграция на обществата, което се отразява на тяхната плътност, пренареждане и динамика. Тяхното влияние е толкова силно, че променя икономическата и фирмената култура, дори традиционни култури на обществата. Оттук произтича и огромната отговорност за ценностните програми на тези корпорации, на тяхната визия и мисия.

В този процес висока тежест имат основните фактори, формиращи ценностите на отделните бизнес организации. Именно тези фактори предизвикват важни процеси на дезинтеграция в световното стопанство. От една страна, те позволяват определена индустрия и бизнес организации (БО), които я изграждат чрез предприемачески инициативи да се освободят от глобалната хватка на ТНК, а от друга, собствениците и главните мениджъри на ТНК и ГО да достигнат до такива нива на своето развитие, които засягат дейност, базирана върху знанията и ползи за бизнеса, обществото и природата.

Тук е мястото да се отбележи, че въздействащите върху предприемачеството фактори, формиращи ценностите на всяка една бизнес организация са функция от **ценностите на собствениците** и тези на висшите мениджъри, качеството на кадрите и тяхната иновативност, стратегическата ориентация, капитала на организацията, локализацията, факторите на околната среда (икономически, политически, технологични, демографски, рискови, културни и др.).

Изследването разкрива следните аспекти от влиянието на тези фактори върху БО.

- Структурата на ценностната им програма се оформя като резултат от взаимодействието със средата, и преди всичко с другите организации и лица;
- Организацията реагира като нещо цялостно и организирано;
- Всяка организация съществува в един непрекъснато изменящ се свят, в който тя, с хората в нея, е в центъра;

- Когато ценностната програма на организацията се обогати с реалните действия, извършвани при нейното реализиране, тя започва да се променя;
- Организацията реагира на света в зависимост от своите действия, преживяванията и възприятията на своите участници. Възприетата от нейните участници и системи реалност е “реалността за организацията”;
- Организацията има силно желание да бъде оценена от другите като достойна;
- Действията на организацията, които не са свързани с концепцията, могат да се възприемат като заплашителни, това може да породи регидна концепция;
- Организацията може, чрез своите участници, съзнателно да се отнесе към своята ценностна програма и да избере ценности, които биха помогнали за нейното развитие.
- Ценностите на организацията са такива, каквито са ценностите на нейните собственици. След определено време тя заприличва на своите собственици.

Особено полезни за обогатяването на тези аспекти се оказаха разработки свързани с организационната идентичност и корпоративната култура на бизнес субектите (Димитрова, 2013; Димитрова, 2012; Димитрова, 2014; Димитрова, 2013, с. 270-273; Dimitrova, 2015, p. 86-105).

Авторите препоръчват коефициентът за оценка на ценностните качества и иновативността на националните бизнес субекти (**Кцси**) да се определя съгласно методиката за комплексен реинженеринг (Хаджиев, 2012).

Анализът и оценката на предприемаческата активност показва, че ценностните качества и иновативността на бизнес субектите са с висока тежест за предприемачеството и са определяща сила за процесите на интеграция и на дезинтеграция на обществата и индустриите. Чрез тях качеството при създаване и управление на предприемаческите процеси става определящо за успеха на всяко едно общество.

Изследването разкри, че ценностните качества и иновативността на бизнес субектите стават определящи за съвременната предприемаческа теория, защото засягат възможностите за предприемачество във всяко едно бизнес пространство (конкуренция, стойностна иновация, дивергенция, конвергенция).

Проучването показва, че *предизвикателствата и проблемите пред съзидателното предприемачество са по-малки, когато стойността на Кцси е по-висока*. В процеса на изследване се установи, че в страни с разработени и взаимосвързани пазари на интелектуалната собственост, на иновациите и на инвестициите за иновации обвързани с интелектуалния и предприемачески капитал имат по-висока стойност на съставните коефициенти а оттам и на индикатора за оценка на ценностните качества и на иновативността на националните бизнес субекти. Защото при тях потокът на човешки и предприемачески капитал, постъпващ на пазара на интелектуална собственост, осигурява по-голяма интелектуална печалба за пазара на интелектуалния и предприемачески капитал. Този поток е по-интензивен в развитите

страни поради по-интензивния поток на интелектуална собственост (патенти, ноу-хау, лицензии, марки, научни разработки) към пазара на иновации. А подобна интензивност е обвързана с по-големия поток инвестиции за иновационни проекти постъпващ от инвестиционния пазар в пазара за иновации.

Другият съставен показател на индикатора $K_{\text{ц}}$ е този за оценка на потенциала за индустриален растеж ($K_{\text{оп}}$).

Както се посочва в теорията за комплексен реинженеринг този показател се определя като функция от показателя на конкурентоспособност (КС) и този на технологична устойчивост и развитие (ТУ) на индустрията или на съответната фирма.

$$K_{\text{оп}} = f(KC, TY)$$

От формулата се вижда, че конкурентоспособността на бизнес субекта е съставна част на потенциала за индустриален растеж, който е и съставна част на индикатора $K_{\text{ц}}$.

В реинженеринговата технология за предприемачество конкуренцията е само една от възможностите за стратегическа ориентация в бизнес пространството (конкуренция, стойностна иновация, дивергенция). Затова конкуренцията и конкурентоспособността са съставна част в микса на използваните подходи, механизми и инструменти за индустриално развитие.

С предприемачеството в „бизнес пространството на конкуренцията“ се засягат съдържанието и на другите фактори за индустриално развитие и това налага по-подробно да се разкрият предизвикателствата свързани с този феномен.

Несъмнено конкурентоспособността на всяка една индустрия е комплексен показател, зависещ от множество фактори: икономически растеж, отвореност на икономиката, глобализацията, качеството на съществуващата инфраструктура, стойност на суровините, степен на модернизация на производството, качеството на управление, правната и нормативна база, стабилността на валутата, макроикономическата стабилност, устойчивостта на фирмите, които я формират и др.

Всички тези фактори пряко или косвено влияят на предприемаческата активност на всяко ниво и се отразяват на опциите за мениджмънт и маркетинг, както и на финансово-счетоводните опции на субектите и на качеството на живот.

Затова и възможностите за повишаване на конкурентоспособността на субектите са важно предизвикателство за съвременното предприемачество.

Според теорията за КР, коефициента на конкурентоспособност (КС) би могъл да се определи по два начина:

$КС = f$ (конкурентните предимства- вж. таблиците по-долу), или

$$КС = f(I_{\text{ц}}, I_{\text{п}}, I_{\text{к}}, КОУ), \text{ където}$$

$I_{\text{ц}}$ коефициент, отчитащ индекса на цените. Понижаване на цените води до увеличаване на КС.

Ик е индекс на качеството и се определя като съвкупност от качеството по факторите, които го формират за съответната индустрия или индустриален сектор;

KOU – коефициент на организация и управление.

Таблица 1

Конкурентни предимства на страната измервани според комбинация от фактори на КР

Факторите за оценка състоянието на БС за развитие (KOi)
Степен на независимост от енергийни ресурси
Степен на достъпност до по-евтини производствени фактори
Степен на безработица
Интелектуално, информационно и образователно равнище
Ресурси за военни цели, военна и информационна сигурност
Степен на дезинтеграция на обществото
Степен на развитие на икономиката
Темпове на икономически растеж в дългосрочен план
Степен на независимост от чуждестранни високи технологии
Равнище на спестяванията на гражданите
Външно търговско салдо
Преки чуждестранни инвестиции
Среден доход на глава от населението
Структура на дълга
Условия за прилагане на стандартите за управление на качеството
Стойност на производствените фактори
Състояние на образователната система в страната
Състояние на законодателството, съдебната система и сигурността за бизнеса

Конкурентните предимства свързани с индустриалното развитие са комбинация от факторите на средата и тези на съответната индустрия.

Интегрирани, тези показатели формират основните приоритетни предимства като значимост на иновации, знание, технологии, човешки капитал (обикновено за развитите държави) и на социално-икономическата рамка, институционалната среда, степен на използване на наличните ресурси и равнище на чуждестранни инвестиции (обикновено за по-слабо развитите страни).

Степента на развитие на индустрията е в релация със степента на икономическото развитие на държавата и на развитието на субектите които осигуряват промишлеността.

Конкурентните предимства свързани с растежа на индустрията, засягащи факторите на средата според философията на КР се допълват с редица икономически индикатори.

Така растежът на индустрията се дефинира като функция от индексите на тези индикатори.

Таблица 2
Конкурентни предимства на индустрията оценени според комбинация от фактори на КР

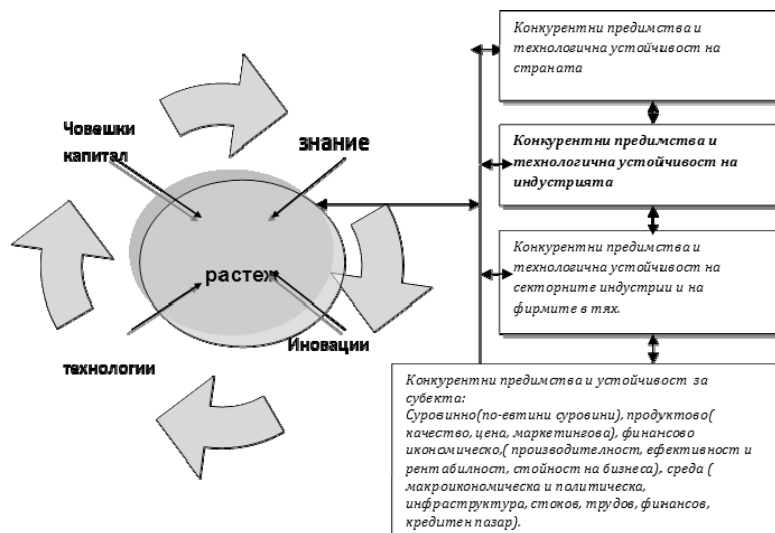
Факторите за оценка състоянието на БС за развитие на страната и на индустрията(KOi)
Конкурентните предимства на страната
Условия за иновации и предприемачество в индустриалните сектори
Състояние на пазара за иновации
Състояние на пазара за интелектуален и предприемачески капитал,
Състояние на инвестиционния пазар за иновации
Индекс на производство
Индекс на промишления оборот
Индекс на приходите от дейността
Индекс на разходите от дейността
Нарастване броя на предприятията
Нарастване на броя заети в промишлеността
Привлекателност на продуктите и услугите
Здравословност и природосъобразност на продуктите и услугите
Степен на преки взаимоотношения между субектите във веригата
Степен на държавно участие в собствеността
Степен на чуждестранно участие в собствеността
Промени на броя заети в приоритетни за страната секторни индустрии
Средна добавена стойност на 1 зает в промишлеността
Средна добавена стойност на 1 зает в приоритетните секторни индустрии
Средни разходи на 1 зает в промишлеността
Средни разходи на 1 зает в приоритетните секторни индустрии
Делът на разходите за НИРД в промишлеността
Делът на разходите за НИРД в приоритетните секторни индустрии
Стойност на средногодишно произвежданата продукция
Стойност на средногодишно произвежданата продукция в приоритетните секторни индустрии
Промени в разходите на труд
Степен на допълнително влягане на средства за дълготрайни материални активи
Промяна на комплексната добавена стойност
Промени в запасите на готова продукция
Въглеродни емисии за единица продукт
Степен на модернизация в индустрията
Конкурентни предимства на съставните бизнес организации

В бизнес пространството на конкуренцията предприемаческата активност е основния двигател за развитие.

В тази област предприемачеството обикновено се развива чрез използване на евтини производствени ресурси, иновации, усъвършенстване, модернизация и реинженеринг. Целта е постигане на по-висока продуктова, финансово икономическа, мениджърска, маркетингова или технологическа конкурентно-способност.

Фигура 7

Модел за индустриален растеж през призмата на конкурентните предимства



Другият съставен показател за оценка на потенциала за индустриален растеж (Коп) е за технологичната устойчивост (ТУ). Именно към промените на този фактор предприемаческата дейност е най-чувствителна. Ниските стойности на показателя в България често са непреодолимо предизвикателство за предприемачеството в страната.

Технологичната устойчивост и развитие би могла да се определи по следната формула:

$$ТУ=f(РЕ, ТК, ПИК),$$

където РЕ е регионална ефективност = f (валутни постъпления/разходите за производство);

ТК – състояние на технологичния комплекс;

ПИК – състояние на пазара за иновации и на този за интелектуален и предприемачески капитал

Регионалната ефективност е следствие от извършената в региона дейност оценена чрез състоянието на посочените три основни фактора, както и от избраната стратегическа ориентация и фокус на усилията за създаване на специфична регионална визия.

Състоянието на технологичния комплекс в който е обхваната индустрията или изграждащите я субекти е важно предизвикателство за предприемачеството. Всеки технологичен комплекс (ТК) в страната би могъл да бъде изграден от „n” на брой звена – вертикално и хоризонтално интегрирани (засягащи различни секторни

индустрии) и тогава социално-икономическата ефективност (СИЕ) би могла да се представи като сума от ефективността на тези звена. Взаимовръзката между тях има свои особености, които се проявяват в това, че повишаването на ефективността на всяко звено е свързано с мултипликационен ефект. В частност, когато ефективността на едно звено намалява, ефективността на друго нараства, а СИЕ се повишава.

Максималната икономическа ефективност на ТК и неговото положително въздействие върху комплексния риск се постига, когато за ефективността се използват върхови технологии, иновации и средства за сигурност. Дори, когато има само една върхова технология или положителна иновация в едно от звената на ТК, ефекта мултиплицира в целия комплекс и рисковите последици са по-благоприятни.

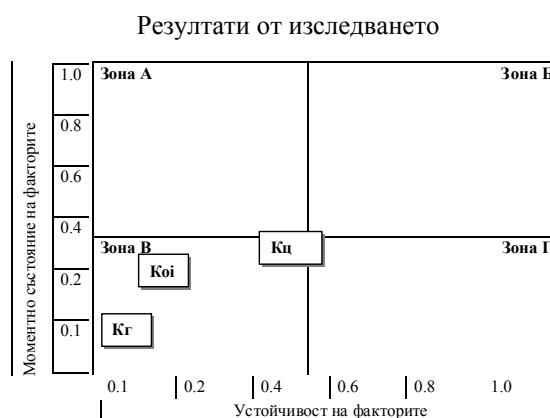
Звената от ТК са в сложна зависимост не само по между си, но и с други звена от други ТК. Това определя голямото значение за комплексния риск и на свързаните с него показатели.

Когато КС нараства следва, че Иц и рискът намаляват, а Ик, КОУ и РЕ растат. Когато КС намалява, Иц и рискът растат, а Ик, КОУ и РЕ намаляват. При нарастване на КС ТУ се увеличава, а следователно и комплексната ефективност, и жизненият цикъл на звената, и на самия ТК.

Състоянието на пазара за иновации и на този за интелектуален и предприемачески капитал е определящ за предприемаческата активност. Развитието на тези пазари формират важни условия и сили за проява на предприемаческа активност. Защото в тях непрекъснато нещо се създава и се рискува на всяко ниво в процесите, засягащи инвестиции, производство, иновации и продажби. Именно на тези пазари се вижда най-ярко основната роля на предприемача като двигател за развитие на човешката цивилизация и това което го различава от мениджъра. Всеки предприемач е мениджър, но не всеки мениджър е предприемач, защото не създава и рискува както предприемача.

Базирайки се на изследвания за хранителната индустрия и на оценки за основните фактори се получиха резултати отразени в посочената матрица.

Фигура 8



Зона А: Зона с нарастващи предизвикателства и рискове за предприемачеството и за индустриалното развитие;

Зона Б: Зона с най-благоприятни за предприемачеството и бизнеса предизвикателства;

Зона В: Зона с неблагоприятни за предприемачеството и бизнеса предизвикателства, но с високи възможности за промяна;

Зона Г: Зона с неблагоприятни за предприемачеството и бизнеса предизвикателства и със занижени възможности за промяна.

Проучването разкрива два подхода за справяне с предизвикателствата чрез подобряване на основните фактори за индустриално развитие.

Единият е плавен и еволюционен. На България, за да достигне чрез този подход настоящото състояние на най-развитите в света страни, ще ѝ трябват над 40 години при изходна точка 2015 г.

Другият подход е комплексният реинженерингов подход изискващ **радикални и бързи промени**. При този подход проблемите основно са в потребностите с най-ниска удовлетвореност. Целта е да се получи хармонизирането им. Желателно е стойността на удовлетвореност за всяка една потребност да е над 50%. Степента на удовлетвореност се определя чрез анализ на ситуацията от външни или вътрешни за субекта лица. Прилагането на подхода не би могъл да се използва успешно, когато отговорността за вземане на управленско решение е размигана, неясна, разпиляна.

Фигура 9а

Модел за диагностика на базови потребности за индустрията

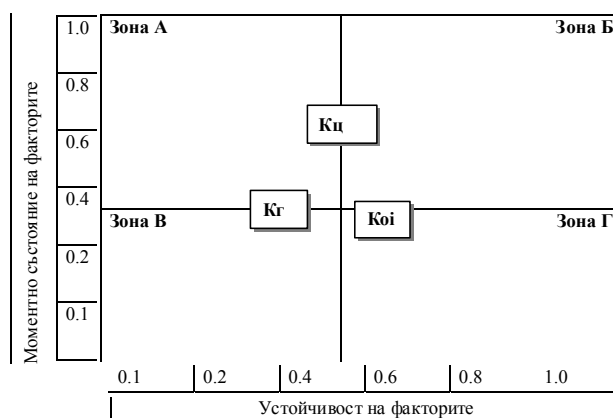


Прогнозите са, че чрез този подход България би могла да достигне сегашното състояние на най-развитите в света страни за около 10 години. В случая за страната ни е необходим **нов икономически модел** в който секторните индустрии да се интегрират в системата „образование – наука – производствени фактори – производство – краен продукт – ефективна реализация – потребление”.

Прогнозните стойности на основните фактори за подобряване на предприемачеството и на индустриалното развитие в България са посочени в матрица.

Фигура 9б

Стойност на основните фактори за подобряване на предприемачеството и на индустриалното развитие в страната



Някои от основните цели и задачи свързани с един българския икономически модел биха могли да са следните:

- Мощно насърчаване на предприемачеството и подпомагане на науката, образованието и бизнеса в приоритетно изразени високотехнологични сектори – хранително-вкусовата промишленост, аграрния сектор, културно историческия туризъм, както и на бизнеса в спортната индустрия, изкуствата и занаятите (чрез подходяща национална законова и нормативна база и чрез програми на ЕС);
- Насърчаване на предприемачеството и обвързване на науката, образованието и бизнеса във всички области. Комбинирането чрез КР на факторите от основните акценти за индустриално развитие да позволява да се формира предприемачески микс на българската индустрия за реализация на който се изисква:
 - да се включат учените като основен фактор в развитието на индустрията;
 - да се формират глобални и национални иновационни стратегии за интелигентна специализация;
 - да се увеличи износа;

- да се създадат български ТНК;
- Създаване на предприемаческа ниша в общата глобална верига на стойността чрез либерализация на търговията, подобряване на човешкия капитал и преки стимули за насърчаване на входящите инвестиции за върхови технологии.
- Непрестанна предприемаческа активност за повишаване на качеството и ориентиране към дейности с по-висока добавена стойност в индустриалната верига. Постигане на положителен резултат на базата на предприемаческа активност за висока производителност и качество на всички процеси, а не само за спестяващи умни технологии и ниски разходи за заплати.
- Ускорена целенасочена, постепенна и системна интеграция с фирми от развитите страни на ЕС в търговската и производствената сфера.
- Ускорена транснационализация на ПЧИ и трансфер на технологии в областта на селското стопанство, хранителната индустрия, туризма, селското стопанство, спорта и изкуствата.
- Инвестиционни програми, подпомагани от ЕС, главно в подкрепа на развитието на инфраструктурата и човешкия капитал в селското стопанство, хранителната индустрия, туризма, спорта и изкуствата.
- Адаптиране към външните пазарни сили, но придържане към социалните цели за постигане на ползи едновременно за бизнеса, обществото и природата.
- Гъвкав износ на български производства, технологии и услуги, засягащи селското стопанство, хранителната индустрия, туризма, спорта и изкуствата и недопускане на прекалено голяма зависимост от ПЧИ относно тези сектори;
- Разработване и внедряване на иновационни системи в селското стопанство, хранителната индустрия, туризма, селското стопанство, спорта и изкуствата за самоподдържане на регионалния растеж и глобална привлекателност;
- Ограничаване на преките чуждестранни инвестиции, концентрирани в технологии в крайния стадий на зрелостта или в етапа на спад за технологии и продукти свързани с приоритетните за страната индустриални сектори;
- Създаване от представители на науката, бизнеса и политиката на взаимосвързани икономически съвети на национално, областно, общинско, отраслово, междуотраслово и междуфирмено ниво, засягащи развитието на приоритетните за страната индустриални сектори.
- Чрез преодоляване на предизвикателствата пред предприемачеството превръщане на България в духовен и културен бисер на Европа.
- Чрез българският икономически модел да се повиши потенциалната стойност на иновативни продукти от секторните индустрии:
 - Например фирмите от хранителната индустрия с повишена стойност на своите продукти биха могли да изнасят дейности и/или иновации в богатите

европейски страни. Тези дейности и иновации ще са многократно по-високо заплатени (в сравнение с реализацията им в България) при относително устойчиви разходи. Печалбите ще са в пъти по-високи, а българските фирми ще са много по-конкурентни първоначално поради по-ниските възнаграждения на българските работници.

- Предоставя се възможност да се повиши потенциалната стойност на културно-историческия продукт, който българските туристически фирми съвместно с фирмите от хранителната индустрия могат да добавят към глобалното стопанство.
- Съществен принос към глобалното стопанство може да са и редица иновации от хранителната индустрия, в която РБългария има традиционни успехи.



Във всеки един човек в една или друга степен съществува творческият, съзидателен предприемачески дух и потенциал. Всеки субект е свободен да избира и има шанса да развие максимално този дух и потенциал. Затова предприемачите и мениджърите трябва да създават съзидателна ценностна пирамида, да поемат общополезни отговорности и задължения и да не спират да мечтаят.

Изводи и препоръки

- В основата на индустриалното развитие е преодоляването на предизвикателствата пред съзидателното предприемачество. Това е свързано с повишаване на

стойностите на индикаторите чрез които се оценява тежестта на три основни фактора:

- Процесите на глобализация;
- Състоянието на локалната среда в която се развива съответния индустриален сектор или субект.
- Ценностните качества и потенциалът за индустриален растеж на субектите;
- Показателите за състоянието на основните взаимосвързани фактори позволяват да се определи коефициентът за индустриално развитие (Кир) и управленските усилия да се насочат за справяне с предизвикателствата пред предприемачеството:

$$\begin{aligned}\text{Кир} &= f(K_g, KO_i, K_{\Sigma}) = f(K_{\text{гл}}, K_{\text{тнк}}, K_t, KO_i, K_{\text{цси}}, K_{\text{оп}}) = \\ &= f(K_{\text{гл}}, K_{\text{тнк}}, K_t, KO_{\text{инд.}}, K_{\text{цси}}, \text{КС}, \text{ТУ})\end{aligned}$$

- Конкурентоспособността на бизнес субектите (КС) е само един от съставните и взаимосвързани елементи за индустриално развитие и нейната определяща роля като основно предизвикателство за предприемаческата дейност за това развитие в икономическата и управленческа теория и практика е преувеличена;
- В практиката би могло успешно да се използва следната методика за справяне с предизвикателствата пред предприемачеството: определяне на ценностите и ситуацията за субекта (на факторите и на показателите с които се оценяват); извличане на актуалните проблеми, засягащи факторите с ниски стойности; определяне на стратегическата ориентация в съответното бизнес пространство; използване на потенциала на субекта и неговите конкурентни предимства за повишаване стойностите на съответните показатели с ниски стойности.
- Извършеният ретроспективен анализ за развитие на индустрията в България, позволи да се разкрие необходимостта от използването на КР за решаване на комплексни а не фрагментни проблеми свързани с подобряване на трите групи основни фактори за справяне с предизвикателствата пред предприемачеството. Въпреки някои постижения, без ценностна концепция подходяща за съзидателно предприемачество, българските предприятия и субекти не биха имали устойчиво и ефективно развитие.
- Формиращата се все по-устойчива и дълбока световна криза свързана основно с предприемачески технологии, поддържащи „комфорта“ за сметка на прехвърляне на задължения за бъдещи периоди и натрупването на големи стойности кухи вземания с мощно усвояване на свежи парични средства без “бизнес машинката за работа” да носи положителен резултат както за бизнеса, така и за природата и за обществото налага създаването на нов световен икономически ред. Необходими са нови ценности, нови правила и стратегически ориентации, нови икономически модели за съзидателно предприемачество, които се основават на комплексния реинженеринг, **като**

интегрална система за ефективно управление на промените в условията на глобализация на икономиката. Защото КР се превръща в двигател за развитие на човешката цивилизация и на бизнес системи, в основата на който е предприемаческият дух и потенциал, задвижван от свободата, творчеството, инициативата, стремлението и ценностната система на човека. Без да работи този двигател, културните схеми и вземания ще нарастват, средствата няма да достигат за нормално поддържане на обществено необходими дейности и услуги (здравеопазване, сигурност, образование, отбрана, инфраструктура, съдебна система, затвори и др.), а след това за оцеляване на голяма част от населението.

- Независимо, че средният годишен индекс на индустриалното производство и продажби бележи ръст за разглеждания период, българските индустриални организации се развиват с многократно по-нисък темп от тези на развитите страни. Липсват български интеграционни структури за стратегическо управление, за транснационализация и за управление на иновациите на ИО. Тази реалност създава изключителни възможности за съзидателно предприемачество в глобалното пространство;
- Назряла е необходимостта от разработване на рамков икономически модел на страната/региона, около който да се обединят усилията на бизнесмени и учени, както е назряла и необходимостта от разработване на локални стратегии и предприемачески инициативи, съобразени с усилията на българските ИО да се повиши потенциалната стойност на онова, което могат да добавят към световното стопанство.
- Необходими са подходящи стратегически ходове на ИО и на общините за насърчаване на креативността за ефективно управление на промените и взаимодействието на процесите за всяко едно ниво на индустрията. За справяне с предизвикателствата пред предприемачеството се препоръчва разработване на ясна програма за икономическо развитие на всяка област, община, селище, както и на реинженерингови стандарти по основни критерии и икономически категории за всеки регион поотделно и за дадена страна. Добри примери в тази насока са предприемаческите усилия за създаването на национални и транснационални вериги на български производители и търговци на храни.
- Необходима е професионална пазарна грамотност на българските мениджъри относно моделите и системите за творчество при усвояване на непознатото пазарно стопанство и категории, в които България има или може да има абсолютни предимства. Тези системи и модели могат да се изграждат през призмата на синергичен ефект на три нива (интегриране на дейностите в основните процеси на индустриалните предприятия; интегриране на основните процеси на предприятията като цяло; пренаареждане на основните процеси в системата на между фирмено и между секторно взаимодействие).
- Необходимо е да се върви към утвърждаването на предприемачеството, като силен стабилизиращ фактор на съвременната пазарна икономика и във връзка

с това да се подобряват показателите на реинженеринговите фактори, оценяващи нейното развитие. Така се създават условия за висок синергичен ефект за индустрията, за развитие на комплексна бизнес структура, култура и среда – „индустрия на благоденствието” и за по-голяма независимост на българските фирми на националния пазар.

Получените резултати и направените изводи дават основание да се обобщи, че за подобряване на индустриалното развитие, в т.ч. икономиката и управлението на фирмите е необходимо преди всичко да се развие предприемаческата грамотност и активност, както и *пазара за иновации и този за интелектуален и предприемачески капитал*.

Наред с класическата, езиковата, компютърната и технологичната грамотност в съвременния свят с изключително висока тежест е **професионална предприемаческа грамотност**. Обучението по предприемачество трябва да започва от ранните години, а за висшето образование трябва да се включва не само във всяка специалност, но да има теми за предприемачество и във всяка една дисциплина. Само със съвместните усилия на учени, мениджъри, специалисти и политици могат да се създадат подходящи условия за предприемачество и да се програмират и усъвършенстват процесите за справяне с предизвикателствата пред него.

За съжаление, докато българските субекти нехаят, докато бизнесът и държавата здраво са свили средствата за предприемаческа наука и за обществено значими предприемачески потребности, а българската наука не разбере, че основният неин измерител трябва да е разработване и продажба на научен продукт полезен за индустрията, то процесите, определящи предприемаческата активност, създаване и развитие на *пазара за иновации и на този за интелектуален и предприемачески капитал*, както и за транснационализация на бизнеса, за създаване и развитие на нови пазари и пазарни категории ще са случайни или фрагментни и наситени с много дефекти.

Използвана литература

- Ackah, D., Agboyi, M. R. (2014). Strategic Management: Management Strategy. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Blewitt, J. (2014). Understanding Sustainable Development. Routledge.
- Bowler, I. R. (2014). Geography of Agriculture in Developed Market Economies. Routledge.
- Cullen, P. J., O'Donnell, C., Fagan, C. (2014). Process Analytical Technology for the Food Industry. Springer – Verlag.
- David, F., David, F., David, F. (2014). Strategic Management: Concepts and Cases. MyManagementLab, Pearson Education.
- Dimitrova, Y. (2014). Specificity of the corporate culture of Bulgarian Small and Medium Enterprises. – In: Entrepreneurial/Managerial Innovative Strategies and Behaviour in Global Multicultural Environment. Proceedings of the Sixth International Conference, 9-11 September 2014, Nessebar, Bulgaria, BAMDE, Sofia, pp. 86-105.
- Hurst, J. (2015). Farm to Market Handbook: How to create a profitable business from your smallfarm. Yoyageur Press.

- Mullen, M. (2015). Organizational Strategic Thinking: A Practical Guide to Embedding Strategic Thinking into your Employees' Every Day Decision Making. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Vosman, O. (2014). Extraordinary Groups: How Ordinary Teams Achieve Amazing Results. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Vyas, V. (2014). Low-Cost, Low-Tech Innovation: New Product Development in the Food Industry. Routledge.
- Walker, L. (2015). An insight for team building: Know the way to develop your new business through team building. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Гордън, М. (2008). Предприемачество 101. С.
- Давидков, Ц. (2011). Предприемачество и частен бизнес в България. С.
- Дайр, Г. (2008). Климатични войни. С.
- Димитрова, Я. (2012). Корпоративната култура като конкурентно предимство. С.: АИ "Професор Марин Дринов", 245 с., ISBN: 978-954-322-549-1.
- Димитрова, Я. (2013). Значението на новите медии за промяната на корпоративната култура. – В: Перспективи пред индустриалния бизнес. Сборник доклади от юбилейна международна научна конференция Варна, 06-07.12.2013, ИУ Варна, с. 270-273.
- Димитрова, Я. (2013). Организационната идентичност – "невидимата ценност" на съвременната организация. С: АИ "Професор Марин Дринов", 383 с., ISBN: 978-954-322-566-8.
- Димитрова, Я. (2014). Управлението на организационната идентичност чрез инструментариума на новите медии(Link). – електронно научно списание „Реторика и комуникации”, N 12, April, ISSN 1314-4464.
- Кийосаки, Р. (2012). Бизнесът на XXI век. С.
- Маршал, У. (1994). Демократичният подход. – Спектър. N 84, с. 5-9.
- Уърлдуоч институт Вашингтон. (2013). Състоянието на планетата 2013. С.
- Хаджиев, Б. (1996). Отворената икономика-човекът и пазарът. П.
- Хаджиев, Б. (2000). Разумното управление-реинженеринг. П., ISBN: 954-9752-20-8.
- Хаджиев, Б. (2001). Комплексен реинженеринг. П.
- Хаджиев, Б. (2002). Същност на малкия бизнес. П., Зони за икономически растеж. НПК 2001.
- Хаджиев, Б. (2012). Комплексен реинженеринг на бизнес организациите в условията на глобализация на икономиката. П.: УХТ, ISBN: 978-954-24-0215-2.
- Хаджиев, Б. (2013). Три основни модела в системата за предлагане на комплексен реинженеринг. СУП, с. 168-172, ISBN: 1311-9192.
- Хаджиев, Б. Възможностите за разумно управление срещу съвременните предизвикателства на живота в България. П., стр. 33-42, ISBN: 978-954-9752-25-9.
- Хаджиев, Б. Европейска икономическа интеграция. П., ISBN: 978-954-24-0146-9.
- Хубанов, А., Ангелов, В., Дойков, Д. (2011). Бизнес идеи и предприемачество. С.
- Чан, Е. (2012). Поверително от Харвард бизнес скул: Пътят на успеха. С.

ПАЗАРИ И ЦЕНИ НА ЕЛЕКТРИЧЕСКА ЕНЕРГИЯ В БЪЛГАРИЯ И ЕС

Разгледан е пазара на електрическа енергия в България и формирането на цените на този пазар. Описани са енергийните пазари на едро и дребно, факторите влияещи върху тях, тяхната същност и значение. Дадена е информация и за доставянето на преносна способност за търговски обмени по междусистемните сечения на българската ЕЕС и ЕЕС на Румъния, Сърбия, Гърция, Македония и Турция и видовете открити търгове на ЕСО с операторите на електропреносната мрежа на тези държави. Представен е моделът, при който се сключват сделките за продажба на електрическа енергия. Показан е пътя за „излизане“ на свободния пазар на електроенергия, както и предприетите от КЕВР действия за „излизане“ на небитовите потребители на свободния пазар. Важно място е отделено на етапите в ценообразуването на електроенергията на регулирания и свободния пазар и определянето на цените. Посочени са цените за домакинствата и промишлените предприятия в ЕС за периода 2003-2014 г. Обяснено е как се образува средната цена на електроенергията, т.нар. цена на микса, както и цената на надбавката. Посочени са и отделните елементи на крайната продажна цена – т.нар. добавки (за „зелена енергия“, „високоэффективно производство“ и „невъзстановяеми разходи“), на „базисната цена“ и цените за „пренос през преносната мрежа“ и „достъп до преносната мрежа“. Представена е информация за задълженията на НЕК, свързани с изкупуването на електроенергия на регулирания пазар от редица централи в България, както и за предстоящият основен проблем пред НЕК за новата цена на електрическа енергия след 01.07.2015 г.

JEL: Q4; Q41; Q48

1. Въведение

През последните години (2014 и 2015 г.) в България непрекъснато се дискутира въпроса за пазара на електрическа енергия и на какви цени² тя се продава в страната. Наблюдава се изостряне на редица проблеми в електроенергийния сектор, свързани с

¹ Светла Бонева е д-р, доцент в Университет за национално и световно стопанство – София, тел.: 0888-506856, e-mail: svetla_bogdanova@yahoo.com.

² Ангелов, И. Настояще и бъдеще на нашата енергетика, <http://www.duma.bg/node/87019>, 22.04.2015.

ценообразуването на регулирания пазар и високата задлъжнялост на Националната електрическа компания (НЕК).

Цел на студията е да представи и анализира състоянието на енергийния пазар на България и ЕС, както и да направи някои сравнения, изводи и препоръки относно функционирането му. За постигане на тази цел са поставени следните **задачи**:

- бариерите за въвеждане на общи правила в енергийния сектор;
- законодателството, засягащо пазарите и цените на електрическа енергия;
- електроенергийната мрежа в България;
- трансграничния капацитет на страната;
- характеристиката на пазара на едро и дребно;
- структурата на пазара на електроенергия в България;
- видовете пазари на електроенергия;
- етапите в ценообразуването на електрическа енергия и факторите, влияещи върху нейната цена;
- цените на електрическа енергия в България и ЕС.

Обект на изследването са различните видове енергийни пазари в България и ЕС.

Предмет на изследването е ценообразуването на електроенергията на енергийния пазар и влиянието му върху производството, потреблението, вноса и износа.

2. Бариери пред въвеждането на общи правила в енергийния сектор

Предложението на ЕК за въвеждането на **общи правила в енергийния сектор** среща редица бариери (Ракарова, 2008) (схема 1). Според икономическата теория те са с икономически или с правен характер.

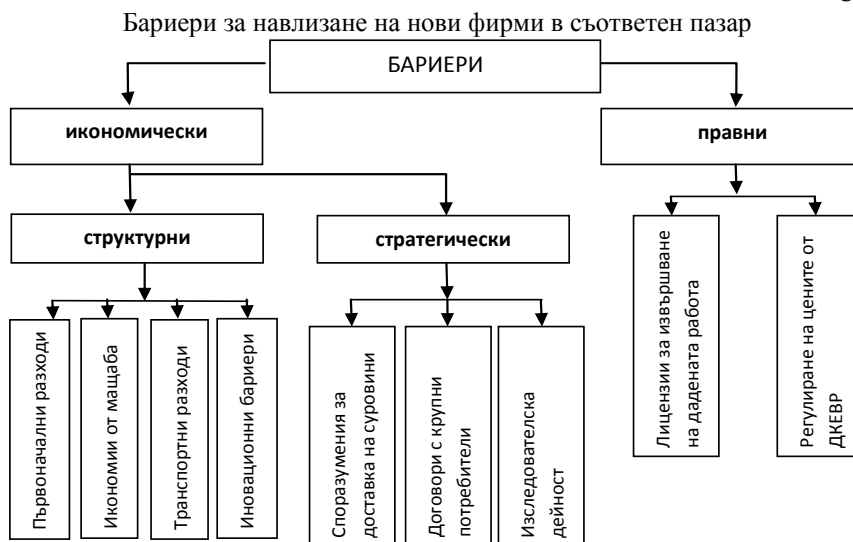
Икономическите бариери от своя страна биват структурни и стратегически. Първите са свързани със структурата на пазара, отчитайки предлагането и търсенето на съответния продукт. За навлизането на енергийния пазар от съществено значение са следните **структурни бариери**:

- **Първоначални разходи.** Тези бариери се обуславят от необходимостта от сериозни първоначални инвестиционни разходи за навлизане в пазара. От гледна точка на енергийния сектор инвестициите са твърде големи и трудно възстановими както в краткострочен, така и в средносрочен период;
- **Икономии от мащаба.** Икономията от мащаба представлява намаляването на себестойността на единица продукция с увеличаване на обема на производството. Имайки предвид факта, че енергийният пазар в България е разпределен основно

между четири големи дружества („ЧЕЗ Електро България“ АД, „ИВН България Електроснабдяване“ ЕАД, Енерго-Про Продажби“ АД и ЕСП „Златни пясъци“ ООД), малко вероятно е нови конкуренти да навлязат и да останат на пазара;

- **Транспортни разходи.** Транспортните разходи се квалифицират като бариера за навлизане, когато високият им размер повишава себестойността на продукта. Естеството на електричеството като продукт изисква за неговото разпространение да бъде изградена скъпоструваща **електропреносна мрежа**. Днес не съществува ефективно отделяне на мрежите от дейността по производство и доставката на електроенергия и е налице дискриминация на конкурентите по отношение на достъпа им до мрежите. Във връзка с това ЕК предложи на страните-членки да отделят реално производството и доставките на електричество от преносните им мрежи, като изисква от държавите да гарантират, че едни и същи лица нямат право да упражняват контрол върху предприятие за производство или доставка, ако едновременно с това упражняват каквито и да е права върху преносна система. **Системата за отделяне** има за цел да отстрани конфликта на интереси между производители, доставчици и оператори на преносни системи, като бъдат създадени стимули за нови инвестиции и се гарантира достъпът на нови участници на пазара;

Схема 1



Източник: Съставена от автора.

- **Иновационни бариери.** Високото технологично ниво на действащите на енергийния пазар предприятия, както и извършваната от тях изследователска и развойна дейност им дава възможност по-бързо, в сравнение с новонавлизащите предприятия, да обновяват енергийните си мощности, с което да намалят себестойността на произвежданата продукция;

- **Стратегически бариери.** Свързани са с пазарната стратегия и поведение на вече установените на пазара предприятия и възникват в резултат от действията им. Към тези бариери спадат различните споразумения (позволени и непозволени) във връзка с доставките на суровини, споделянето на резултати от изследователската дейност, договорености с големите потребители и др.
- **Правни бариери.** Свързани са с изискванията на законодателството. Те ограничават достъпа на потенциалните конкуренти или регламентират до някаква степен тяхното бъдещо поведение на пазара. Такъв вид бариери за навлизане в енергийния пазар са необходимостта от лицензии за извършване на този вид дейност, регулирането на цените от страна на Държавната комисия за енергийно и водно регулиране (ДКЕВР)³ и др.

3. Законодателство в контекста на либерализацията на енергийните пазари

След влизането на България в ЕС, страната ни е длъжна да се съобразява с изискванията и да прилага правилата на Общата европейска политика относно либерализацията на енергийните пазари, чиято цел е развитието на конкурентен енергиен пазар.

Процесът на **либерализация на енергийните пазари** не протича безпроблемно не само в нашата страна⁴, но и в други страни-членки. За подпомагане на националните регулаторни органи на държавите от ЕС, по пътя им към реалното либерализиране на този пазар, ЕК начерта рамката за постигане на целта⁵ чрез публикувания през август 2009 г. в Официален вестник на ЕС **Трети енергиен пакет** (Бонева, 2014, с. 129-132) (схема 2).

³ ДКЕВР е преименувано в КЕВР със Закон за изменение и допълнение на Закона за енергетиката обн., ДВ, бр. 17 от 06.03.2015 г.

⁴ България изостава от общия процес на либерализация на пазара на ел. енергия – този извод може да се направи от анализа на третия мониторингов доклад на Агенцията за сътрудничество на енергийните регулатори (АСЕР) и Съветът на европейските енергийни регулатори (СЕЕР). В Доклада се разглежда развитието на енергийните пазари на електроенергия в ЕС през 2013 г. като се очертават основните тенденции в развитието на тези пазари в държавите-членки на ЕС. Идентифицирани са областите, в които трябва да се предприемат допълнителни мерки и съответен мониторинг, за да се гарантира, че потребителите на електроенергия се възползват от един напълно интегриран енергиен пазар. Изчислени са загубите на благосъстояние за потребителите (от порядъка на няколко милиарда евро на година). Тези загуби се обясняват с факта, че пазарите в сектор електроенергия все още не са напълно интегрирани и остават фрагментирани.

⁵ Директива 2009/72/ЕС, чл. 36 и 37.

Схема 2

Трети либерализационен пакет – основни цели⁶ и нормативни документи^{7,8,9}



Източник: Съставена от автора.

Трети енергиен пакет, в частта му за електроенергията включва:

- Директива 2009/72/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13 юли 2009 г. относно общите правила за вътрешния пазар на електроенергия и за отмяна на Директива 2003/54/ЕО.
- Регламент (ЕО) № 713/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13 юли 2009 г. за създаване на Агенция за сътрудничество между регулаторите на енергия.
- Регламент (ЕО) № 714/2009 на Европейския парламент и на Съвета от 13 юли 2009 г. относно условията за достъп до мрежата за трансграничен обмен на електроенергия и за отмяна на Регламент (ЕО) № 1228/2003.

⁶ Директива 2009/72/ЕС, [http://www.sac.government.bg/home.nsf/vPagesLookup/prj4-2.2materials~bg/\\$FILE/direktiva%202009_72_elektroenergia.pdf](http://www.sac.government.bg/home.nsf/vPagesLookup/prj4-2.2materials~bg/$FILE/direktiva%202009_72_elektroenergia.pdf).

⁷ Европейска комисия, "Findings and recommendations related to Bulgarian energy policy", публикувано от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма, <http://www.mi.government.bg/bg/theme-news/konstatacii-na-evropeiskata-komisiya-i-svetovната-banka-zabalgarskiya-energien-sektor-1194-m0-a0-1.html>.

⁸ Закон за енергетиката, гл. 11, ал. 2. „Правила за търговия с електрическа енергия“, предвиждащи изпълнение на изискванията на Третия либерализационен пакет са публикувани в Държавен вестник, бр. 64 от 17.08.2010 г. и са в сила от месец август 2010 г.

⁹ Директива 2009/72/ЕС – преамбюл 33.

През последните години приемането на ново законодателство в сектор енергетика в България е насочено преди всичко към транспонирането на Третия либерализационен пакет,¹⁰ чийто срок за транспониране беше до март 2011 г.

Всички дейности в електроенергийния сектор в България се регулират от КЕВР. Комисията е създадена със Закона за енергетиката¹¹, като независим специализиран държавен орган. Съгласно действащото законодателство тя се състои от 9 члена (вкл. председател), които се избират от Народното събрание за срок от 5 години. Структурата и взаимоотношенията между участниците в пазара на електроенергия и правилата за търговия на този пазар в България са регламентирани в Закона за енергетиката, както и в Правилата за търговия с електрическа енергия приети от КЕВР. С изменение и допълнение на Закона за енергетиката от 17.07.2012 г. и 05.07.2013 г. се осъществи транспониране на Директива 2009/72/ЕО в българското законодателство.

В изпълнение на законовите си задължения, **КЕВР прие и измени редица подзаконовни нормативни актове, с оглед привеждането им в съответствие с действащото европейско и българско законодателство.** С направените промени:

- всички потребители, присъединени на средно напрежение излязоха на свободния пазар и могат да договорят цената по която купуват електрическата енергия с лицензираните търговци на електроенергия. Тази промяна е част от стъпките за либерализиране на енергийния пазар в България;
- намалява се кръгът на потребителите, чиято цена на електрическата енергия се регулира от КЕВР (това са всички домакинства, както и фирмите, присъединени на ниско напрежение). През 2013 г. се промени моделът на образуване на цените за електрическа енергия за регулирания пазар, прилаган от КЕВР, в контекста на промяната на структурата на пазара на електрическа енергия и нарастването на дела на свободния пазар;
- през 2013 г. КЕВР предприе редица стъпки за разработване на прозрачни правила за организиране на пазар на балансираща енергия и борсов пазар на електрическа енергия, в изпълнение на изискванията на цитираните Директиви на Европейската комисия. Във връзка с това бяха приети нови Правила за търговия с електрическа енергия (ПТЕЕ) от 26.07.2013 г., допълнени и изменени от 09.05.2014 г. В резултат бяха създадени необходимите условия за стартиране на балансиращ и борсов пазари на електрическа енергия;

¹⁰ Основната цел на енергийния пакет е развиване на реална конкуренция на енергийните пазари и създаване на общ европейски интегриран и конкурентен енергиен пазар. Наличието му се очаква да доведе до създаване на възможности за избор за потребителите, справедливи цени, по-чиста енергия и сигурност на доставките.

¹¹ Закон за енергетиката, гл. 11, ал. 2. „Правила за търговия с електрическа енергия”, предвиждащи изпълнение на изискванията на Третия либерализационен пакет са публикувани в Държавен вестник, бр. 64 от 17.08.2010 г. и са в сила от месец август 2010 г.

- през 2013 г. започна процедура по фактическото отделяне на „ЕСО“ ЕАД от „НЕК“ ЕАД – необходима стъпка към изграждането на интегриран вътрешен пазар с целева дата 2015 г.

Задължението за изкупуване на електроенергия от ТЕЦ Марица Изток 1 и 3 възниква за НЕК по силата на дългосрочни споразумения за изкупуване, сключени при приватизацията на двете централи (каре 1).

КАРЕ 1

1. Споразумение с ТЕЦ Марица Изток 1

Споразумението между НЕК и ТЕЦ Марица Изток 1 е подписано на 13 юни 2001 г. Съгласно това споразумение НЕК се задължава за срок от 15 г. след въвеждането в експлоатация на централата да изкупува цялата електроенергия и разполагаемост по цена определяема от изходните данни, съдържащи се в самото споразумение.

Споразумението е в сила от декември 2011 г., когато централата достига пълна мощност, като срокът му е до 2026 г. Съгласно първоначалния вариант на споразумението НЕК се задължава да заплати общо 9 млрд. лв., като средната цена на електрическата енергия за целия период е 129 лв./МВтч.

За периода от подписването до 2012 г. споразумението е изменено 7 пъти, като някои от измененията се отнасят до цената на изкупуваната електроенергия. С последната седма поправка в цената за изкупуване се включват предстоящите разходи за квоти за въглеродни емисии. Така общата дължима от НЕК сума се увеличава с над 58% до 14.25 млрд.

2. Споразумение с ТЕЦ Марица Изток 3

Споразумението за ТЕЦ Марица Изток 3 е подписано на 13 юни 2001 г. Според това споразумение инвеститорът се задължава да извърши модернизация на ТЕЦ Марица Изток 3, а НЕК поема задължението да изкупува електроенергията, произведена от централата по време на модернизацията и 15 години след завършването ѝ, по цени определени в споразумението.

Споразумението е в сила от март 2003 г. Модернизацията на централата е завършена през 2009 г. Така срокът на споразумението за изкупуване е до 2024 г. Общо НЕК се задължава да изплати 10 млрд. лева за целия срок на споразумението, като средната цена на електроенергията е 89.6 лв./МВтч. За периода до 2012 г. споразумението е изменено 7 пъти, като само последната поправка води до изменение на цените. С нея в цената са включени бъдещите разходи за закупуване на квоти за въглеродни емисии. С тях общата сума нараства на 14.5 млрд. лв.

Дългосрочните споразумения за изкупуване на електрическа енергия между НЕК и „Контур Глобал Марица изток 3“ АД и „Ей И Ес ЗС Марица изток 1“ ЕООД не отговарят на европейските стандарти за сключване на такъв тип споразумения. Съществува реална опасност за започване на наказателна процедура от страна на Европейската комисия, тъй като има данни, че условията на тези споразумения и механизмите на ценообразуване не съответстват на принципите на Третия енергиен

пакет. Плащанията, които НЕК прави към централите могат да се разглеждат като нерегламентирана държавна помощ.

Проблемът се дължи на факта, че споразуменията задължават НЕК да изкупува цялата електрическа енергия от тези централи. Задължението включва изкупуване не само на реално произведената от тях енергия, но и на договорената разполагаема мощност. НЕК плаща на тези централи първо за реално произведената и потребена енергия, както и за непроизведената, но разполагаема при нужда мощност. Тенденцията към намаляване на потреблението на електрическа енергия на регулирания пазар само увеличава дефицитите в компанията.

Поради груби грешки на българските власти през 2001 г. е било поето задължение за изкупуване на енергията от двете американски централи в Марица Изток в продължение на 15 години по цени, няколкократно по-високи от тези на енергията в АЕЦ, ТЕЦ и ВЕЦ. Това утежнява крайната цена, плащана от потребителите, понеже участва в нейното образуване. При наличие на политическа воля и силен обществен натиск България може и трябва да предоговори условията за изкупуване на тази енергия, като използва основния аргумент, че това е държавна помощ за двете частни централи, стриктно забранена от Европейската комисия за страните-членки на ЕС (каре 2).

КАРЕ 2

На 20.02.2015 г. според агенция „Фокус“ изпълнителният директор на НЕК Петър Илиев подписа меморандуми с двете "американски" централи в комплекса "Марица Изток" с които се съгласяват, че преференциалните цени на изкупуваната от тях електроенергия ще бъдат намалени, а НЕК от своя страна се ангажира да разплати просрочените си задължения към централите. Просрочените задължения на НЕК към ТЕЦ "AES Марица Изток 1" и ТЕЦ "Контур Глобал Марица изток 3" са в размер на 600 млн. лева. Неполучавайки приходите си в пълна степен, централите не се разплащат с доставчиците на въглища от „Мини Марица изток" и в момента им дължат между 140 и 170 млн. лв. Така влизаме в омагьосания кръг на междуфирмената задлъжнялост, от който страдат всички, илюстрира ситуацията Теменужка Петрова.

За ускоряване изпълнението на целите за създаване на интегриран енергиен пазар през октомври 2013 ЕК публикува списък на 248 **проекта от общ интерес** (ПОИ). Списъкът е представен в Регламент 347/2013.

За 2014 г. са предвидени 647 млн. евро за дейности по ПОИ и са избрани 34 предложения. Дейностите по Електроенергийни проекти на територията на България, избрани за финансиране по **Механизма за свързване на Европа** са 5 и са свързани с предпроектни проучвания (табл. 1). За 2015 г. е планирано грантово финансиране в размер на 650 млн. евро за списък с проекти от общ интерес, които са приоритетни за финансиране.

Таблица 1

Избрани за финансиране дейности по проекти от общ интерес (ПОИ) на територията на България за 2014 г.

Проекти от общ интерес	Дейности	Максимална стойност на финансиране (евро)
Помпено-акумулираща мощност – Яденица	Проучване	3 213 000
Междусистемна връзка България – Гърция (Марица изток 1 – Неа Санта)	Проучване	306 000
Вътрешен електропровод между Бургас и Марица Изток 1, Вътрешен електропровод Марица Изток – Пловдив	Проучване	279 000
Вътрешен електропровод Добруджа-Бургас	Проучване	315 000

Източник: ЕК.

4. Електроенергийната мрежа в България

Електропреносната система се управлява от „ЕСО” ЕАД (създаден през 2007 г.), дъщерно дружество на Български енергиен холдинг (БЕХ)/НЕК. Но електропреносната инфраструктура е собственост на НЕК. Отделянето на ЕСО от НЕК и създаването на независим оператор на електропреносната система се извършва съгласно изискванията на Третия енергиен либерализационен пакет, чрез прехвърляне на мрежови активи на новата компания. От 2013 г. Електроенергийният системен оператор „ЕСО” ЕАД осъществява оперативното управление и регулира разпределението на електрическите товари на електроенергийната система при отчитане на приетите и потвърдени заявки за преносни капацитети на търговските участници, въз основа на действащите Правила за търговия с електрическа енергия и Тръжните правила.

Електроенергийният пазар в България е разпределен между дружествата „ЧЕЗ Електро България” АД, „ИВН България Електроснабдяване” ЕАД, „Енерго-Про Продажби” АД и ЕСП „Златни Пясъци” ООД. Представа за тези дружества дават табл. 2 и фиг. 1.

Фигура 1

Обслужвана територия от българските системни оператори на разпределителната мрежа



Източник: КЕВР.

Таблица 2

Основни характеристики на българските системни оператори на разпределителната мрежа

Мажоритарен Собственик	Географска област в България	Регион	Брой обслужвани клиенти, млн.
Енерго-Про	Североизточна	Варна, Горна Оряховица	1.100
ЧЕЗ	Западна	София, София област, Плевен	1.900
ИВН	Югоизточна	Пловдив, Стара Загора	1.500
ЕСП „Златни пясъци” ¹²	„Златни пясъци”	Варна	0.002

Източник: КЕВР.

5. Интегриране на пазара на електрическа енергия в България със съседните страни (регионален пазар)

Пазарът на електрическа енергия в Република България се характеризира като национален и същевременно е добре интегриран със съседните страни. Дейността и организацията на пазара в страната и със съседните държави през последните години се регламентират от Правила за търговия с електрическа енергия и Тържни правила за разделяне и предоставяне на преносна способност по междусистемните сечения в контролната зона на „ЕСО” ЕАД¹³ и съседните му контролни зони. Правилата са съгласувани и одобрени от националния регулатор КЕВР на Р. България.

През 2013 г. „ЕСО“ ЕАД проведе **тържни процедури за разпределяне и предоставяне на преносна способност за търговски обмени по междусистемните сечения на българската ЕЕС с ЕЕС на Румъния, Сърбия, Гърция, Македония и Турция**. Организиран са и са проведени търгове, съгласно общите тържни правила¹⁴ на българо-румънската и българо-гръцката граница и за 50% от съгласуваните преносни способности за търговски обмени на българо-македонската, българо-сръбската и българо-турската граница. България има добри междусистемни връзки (табл.2) със съседните страни. Наличният капацитет за пренос се съгласува

¹² „ЕСП Златни пясъци” ООД е дружество с ограничена отговорност, регистрирано през 2006 г. Предметът на дейност на дружеството е „обществено снабдяване с електрическа енергия на територията на курортния комплекс Златни пясъци гр. Варна. С решение № 411-17/01.17.2013 ДКЕВР издава на ЕСП Златни пясъци ООД лицензия за дейността доставка на електрическа енергия от доставчик от последна инстанция (ДПИ). В качеството си на ДПИ „ЕСП Златни пясъци” ООД осигурява снабдяването с електроенергия на крайни клиенти, присъединени към електроразпределителната мрежа на територията на курортния комплекс Златни пясъци.

¹³ http://www.tso.bg/Uploads/File/AuctionRules_version3.pdf

¹⁴ Общите тържни правила са в съответствие с Регламент (ЕО) 714/2009 на Европейския парламент и на Съвета относно условията за достъп до мрежата за трансграничен обмен на електроенергия, като уреждат сроковете и условията, които управляват разпределянето по прозрачен и равнопоставен начин на разполагаема преносна способност в двете посоки по междусистемните сечения.

със съседния ЕСО; капацитетът се разпределя годишно, месечно и ежедневно (на българо-румънската граница и в рамките на деня).

Таблица 2

Транс-граничен капацитет на България и видове открити търгове

	Обем на нетния преносен капацитет (NTC) ¹⁵ , MW		Обикновени търгове за транс-граничен капацитет			
	От България	За България	Годишен	Месечен	Дневен	Ежедневен
Сърбия	400/450	100/300	ECO-EMS	ECO-EMS	ECO-EMS	-
Румъния	400/600	400/600	ECO	ECO	TEL	TEL
Гърция	800/550	100/500	HTSO	ECO	HTSO	-
Македония	450/400	50/200	ECO-MEPSO	ECO-MEPSO	ECO-MEPSO	-
Турция	100-400	150-300	ECO-TEIAS	ECO-TEIAS	ECO-TEIAS	-

Източник: ENTSO-E (www.entsoe.eu) и началната страница на уебсайта на ESO EAD.

Таблица 2 обобщава основната информация за транс-граничните преносни капацитети и видовете търгове за тяхното разпределение между участниците на пазара:

- ЕСО (електроенергиен системен оператор) – оператор на електропреносна мрежа (ЕпСО) България;
- EMS – ЕпСО Сърбия;
- TEL – ЕпСО Румъния;
- HTSO – ЕпСО Гърция;
- MEPSO – ЕпСО Македония;
- TEIAS – ЕпСО Турция.

Трансграничният преносен капацитет по междусистемните връзки се разпределя от тържния оператор (Auction Operator) под формата на търговски права за пренос според действащите споразумения и съгласувани Тържни правила с операторите на преносните системи на съседните страни. Тържният оператор изчислява и определя преносните капацитети съгласно нормите и правилата на обединените европейски преносни оператори на електроенергия (ENTSO-E).

Преносната система и междусистемните връзки на страната със съседните страни осигуряват необходимия преносен капацитет за търговските обмени на електрическа енергия в региона.

¹⁵ NTC capacities for Serbia, Romania, Greece, Macedonia show Summer 2010/Winter 2010-2011 values (ENTSO data). NTC capacities for Turkey show 2011 values (published by ESO) – monthly values varies widely.

6. Структура на пазара на електроенергия в България

Пазарът на електрическа енергия в България има някои особености:

- Той се състои от два сегмента: *регулиран* и *свободен* (либерализиран).
- На него работят едновременно *частни* и *държавни* компании.
- Електроенергията е стока с особен характер – тя не може да се складира в големи количества и затова системата трябва да се *балансира*.

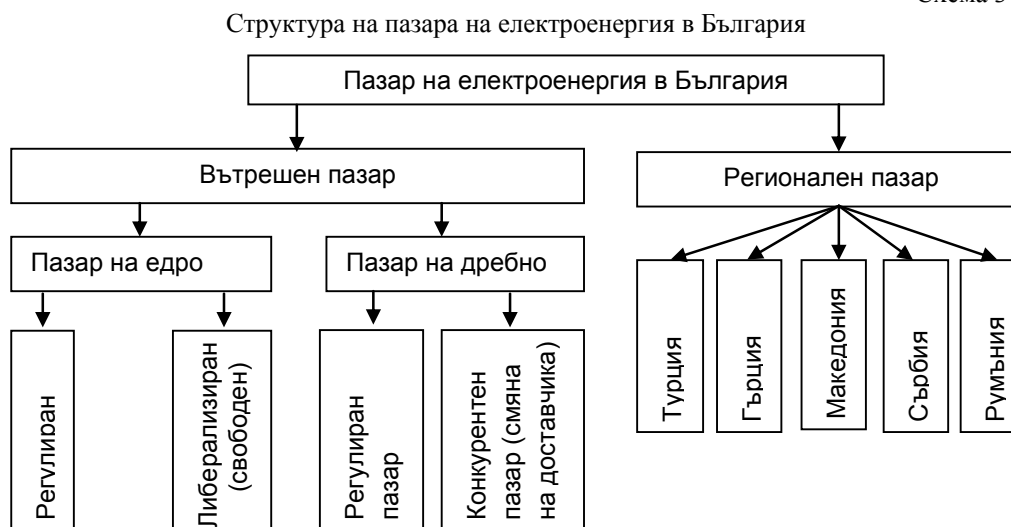
Представа за структурата на пазара на електроенергия в България дава схема 3.

7. Видове пазари на електроенергия

7.1. Пазари на електроенергия според времето на сключване и изпълнение на сделката

Видовете пазари (Abdurafikov, 2009; Erdogdu, 2009)^{16,17} се определят според вида на продавания продукт и времето на сключване и изпълнение на сделката. Съществуват следните видове пазари на електроенергия:

Схема 3



Източник: Съставена от автора.

¹⁶ Българският енергиен пазар: Състояние и перспективи, издателство на Българска Стопанска Камара, 2008, с. 3-30.

¹⁷ Правила за търговия с електрическа енергия от 26.07. 2007 г.

- спот пазар;
- форуърден пазар;
- фючърсен пазар и пазар на деривати;
- балансиращ пазар;
- пазар на студен резерв;
- пазар на допълнителни услуги;
- пазар на капацитет за презграничен пренос;
- пазар на зелени сертификати.

Спот пазарът е краткосрочен пазар, действащ във време най-близко до реалното производство и потребление на електроенергия. На този пазар сделките се осъществяват от днес за утре, или т. нар. **ден-напред договор**. Обикновено тези сделки се сключват на електроенергийните борси, като цената се определя от търсенето и предлагането за всеки час и тя е валидна и задължителна за всички борсови участници. Борсата определя заявените количества и съответните цени на които участниците са готови да търгуват, което от своя страна е показател за ликвидност. При липса на борса, какъвто е случаят с България, **сделки „ден-напред“** се осъществяват директно между производител/търговец и потребител/търговец при предварително уговорена цена между тях. Спот пазар за електрическа енергия в България все още не е организиран, но при постигнатата степен на либерализация е особено необходим, защото дава възможност на всички групи търговски участници в пазара на едро да коригират неизбежните грешки в прогнозите във време близко до реалното и да намалят финансовия риск от участие в балансиращия пазар. Спот пазарът дава право на търговците да минимизират своите разходи и рискове по неосъществяване на сделката, а съответно предоставя гъвкавост на производителите на електроенергия, и същевременно дава възможност за спекулативно затваряне на позиции във време преди момента на физическата доставка.

Форуърдният пазар е този, при който **физическата доставка на електроенергия се осъществява в бъдеще време – дни, месеци, години**. На практика това е пазарът, по който функционира търговията в България. Пазарът се осъществява чрез **двустранни сделки** (ОТС контракти), като търговци и потребители сключват сделки с производители и помежду си за доставка на съответни количества енергия, за определен период при предварително договорена цена. **Този пазар е непубличен и непрозрачен. Липсва дефиниране на „базова“, „върхова“ и други видове енергии**, като всеки участник сам дефинира понятията в договорите със своите контрагенти.

Фючърсният пазар е аналогичен на форуърдния, с тази разлика, че той се осъществява единствено и само на борсата. Отсъствието на борса автоматично изключва и функционирането на пазара на деривати, който е основен инструмент при хеджиране на сделките и механизъм за минимизиране на рисковете свързани с двустранното договаряне.

Балансиращият пазар е мястото, където потребителите изразходили по-малко количество енергия, от това което са заявили, продават тази енергия (балансираща енергия при излишък), а тези, които имат нужда от по-голямо количество от заявеното могат да го закупят (балансираща енергия при недостиг) (табл. 1). Цените при които се осъществява закупуването на необходимата енергия са доста по-високи от средната, т.е. цената на която ненужната енергия се продава е изключително ниска. Това е направено с цел всички участници в търговията с електроенергия да правят точни прогнози на своето потребление и по този начин да не се хабят излишни ресурси за нейното производство. Балансиращият пазар в България се контролира и осъществява от НЕК. Ценообразуването на този пазар е регулирано по административен път (табл. 3).

Таблица 3

Цени на електрическата енергия на балансиращия пазар

Балансираща енергия при недостиг. EUR/MWh		Балансираща енергия при излишък. EUR/MWh	
Минимална цена	66.59	Минимална цена	12.79
Максимална цена	80.51	Максимална цена	14.00
Средна цена	80.19	Средна цена	13.70

Източник: КЕВР.

Балансиращият пазар в България е действащ и е пример за добре разработен **хибриден пазарен модел** предназначен да действа през преходния период на либерализация. Концепцията на балансиращия механизъм предвижда **ролята на НЕК като доставчик на балансираща енергия постепенно да намалява до нивото по мощност и енергия**, доставяно само от управляваните от нея големи ВЕЦ. Делът на другите участници в пазара постепенно да се увеличава и **цените на балансиращата енергия, определяни в началото аналитично, постепенно да започнат да се формират пазарно, в зависимост от конкуренцията между участниците.**

Запазването на големия дял на регулираща енергия, предоставяна от НЕК, от една страна, както и наличието на стимули “да се продава само на НЕК” у редица търговски участници от друга, предопределиха ценообразуването на балансиращата енергия до днес да става само по административен път. Така не се допуска действие на пазарните сили и **липсва конкуренция при определянето на цената на балансиращата енергия.** Направените промени в ценообразуването на тази енергия от юли 2009 г. коригират една грешна политика и са стъпка в правилна посока, но не са достатъчни за стимулиране развитието на пазара. Необходими са координирани промени на Правилата за търговия (ПТ) и Правилата за управление (ПУ) на Електроенергиен сектор (ЕЕС) по отношение на предлагането и използването на оперативния третичен резерв на ЕЕС.

Пазар на студен резерв

Заработването на една електроцентрала с пълна мощност отнема часове, поради това се приема, че тя е в **студен резерв** когато работи на минимална мощност. По такъв начин централата може много бързо да достигне необходимата мощност и да изпълни подадените заявки за производство на електроенергия. Този студен резерв се заплаща по определена цена, предварително уговорена между производителя и НЕК. **Пазарът на допълнителните услуги**, подобно на пазара за студен резерв, се договарят двустранно между НЕК (оператор) и производителите. Отново липсват конкуренция и пазарни механизми (аукциони) за закупуване на такъв резерв. Отсъства ясна и прозрачна цена на **резерва за първично и вторично регулиране**, предоставян от отделните участници.

На **пазара на капацитет за презграничен пренос** се договорира **цените за внос и износ на електроенергия през граница**. Организиран се търгове, на които се разиграва цена за определен капацитет от електропреносната мрежа. Капацитетът е ограничен и не всеки от участниците може да спечели правото да пренесе своята енергия през граница. **Поради липса на функционираща електроенергийна борса в България, пазарът за презграничен капацитет не може да се развие в пълнота**, така както е в други държави с функционираща борса.

Пазар за зелени сертификати

В малко държави има действащ **пазар за зелени сертификати** и повечето от страните в ЕО предпочитат и прилагат система на **преференциално ценообразуване, съчетано с дългосрочни договори за изкупуване**. Формалното обяснение е, че това е предпочитание на инвеститорите, по-точно инвестиционните банки, защото **пазарният риск за обслужване на кредита е минимизиран**. Недостатъците на пазара за зелени сертификати за инвеститорите са свързани със зависимост от движението на цените на пазара за електрическа енергия и от пазара за сертификати.

Очевидно е, че преценката дали и кога да се въведе пазар за зелени сертификати зависи от това колко бързо и успешно ще бъдат постигнати националните цели за увеличаване делът на участие на ВЕИ в производството на електрическа енергия. Ще трябва да се отчита и развитието, и конкуренцията в т. ч. между аналогичните пазари в съседните страни (например в Румъния е приет моделът на търговия със зелени сертификати).

В България липсва пазар на зелени сертификати. На него се търгуват сертификати, даващи право на едно ВЕИ съоръжение да работи за определен период. Практиката, която се използва у нас е **сключване на договори за изкупуване на произведената електроенергия от възобновяеми енергийни източници на преференциални цени за голям период – 25 г.** По този начин инвеститорите минимизират пазарния и кредитния риск. **Цените и сроковете на изкупуване са предварително разписани от регулаторните органи.** Това от своя страна е недостатък при развиването на пазара на зелени сертификати, тъй като за да се създаде конкуренция, първо трябва

да бъде достигната националната квота на произведена електроенергия от ВЕИ и второ, да отпадне предварително зададената изкупна цена от КЕВР. Междувременно в Румъния и други съседни страни вече работи пазар за търговия със зелени сертификати.

7.2. Видове пазари на електроенергия според начина на определяне на цената на електрическата енергия

7.2.1. Регулиран пазар на електроенергия

Този сегмент се регулира (определяне на цени и правила) от Комисия за енергийно и водно регулиране (КЕВР).

Път на доставката:

1. Електроцентралите – АЕЦ Козлодуй, ТЕЦ Марица Изток 2 и др. произвеждат определено количество електрическа енергия за регулирания сегмент.
2. Енергията се пренася физически в големи количества по електропреносната мрежа, управлявана от Електроенергиен Системен Оператор ЕАД, до големите консуматори и регионите в страната, след което се разпределя до крайните клиенти чрез електроразпределителните мрежи (управлявани от операторите ЧЕЗ Разпределение АД, ИВН България Електроразпределение ЕАД, ЕНЕРГО-ПРО Мрежи АД и ЕСП „Златни пясъци”). За тази услуга те получават приходи по регулирани цени от всички участници.
3. Услугата доставка на електроенергия се урежда по следния начин:
 - НЕК ЕАД закупува енергия от производителите и я продава на крайните снабдители на дребно (ЧЕЗ Разпределение АД, ЕВН България Електроразпределение ЕАД и ЕНЕРГО-ПРО Мрежи АД)
 - Крайните снабдители продават енергията на крайните клиенти (фирми, домакинства) и издават фактура, включваща всички такси по доставка, мрежови такси, акцизи и др.

Съгласно Закона за енергетиката, цените за услугата доставка на електроенергия се определят само за битови клиенти. Всички други клиенти трябва да изберат доставчик на свободния пазар или да заплащат енергията по цени на доставчик от последна инстанция.

Представа за структурата на пазара на електроенергия в България (Ханстен, 2014, с. 28-31)¹⁸ дава схема 3.

Българският електроенергиен пазар е формално либерализиран от 1 юли 2007 г. Процесът на фактическа либерализация протича поетапно. На практика пазарът на електроенергия в България към момента следва хибриден модел, при който

¹⁸ Общо количество търгувана енергия на свободния пазар. – Ютилитис, N 3(117), година XII, 2014, с. 6.

паралелно съществува регулиран пазар и либерализиран пазар. На първия транзакциите с електрическа енергия се извършват по определените от КЕВР (до април 2015 КЕВР) цени, докато на втория са в резултат на свободно търговско договаряне.

В обхвата на регулирания пазар все още са включени потребителите на ниско напрежение – битовите клиенти и малки стопански клиенти, за които крайните снабдител осигуряват електрическа енергия по регулирани цени, одобрени от КЕВР. Комисията определя също цените на мрежовите услуги и на електрическата енергия на отделните производители и на обществения доставчик, необходима за покриване потреблението на регулирания пазар. Сделките на този пазар са регламентирани в Глава IX, Раздел VI от Закона за енергетиката (ЗЕ).

Към 2013 г. на свободния пазар на електроенергия участват клиентите, присъединени към електроенергийната система на високо и средно напрежение, като престои включването и на клиентите на ниско напрежение – битови потребители и малки предприятия.¹⁹

7.2.1.1. Основни участници на регулирания пазар

Националната електрическа компания заема централно място на електроенергийния пазар. Компанията е 100% дъщерно дружество на Българския енергиен холдинг (БЕХ) с принципал Министерството на енергетиката. На регулирания пазар производителите продават на обществения доставчик (НЕК) електрическа енергия в рамките на определена от КЕВР разполагаемост (квота). Общественият доставчик има задължение да изкупува по определени от КЕВР цени произведената електрическа енергия, както и непроизведената до определената от Комисията разполагаемост.

Квотите и цените се определят за едногодишни ценови периоди, които започват в средата на всяка година. Това става на базата на прогнози изготвени от НЕК и крайните разпределители и предоставени на КЕВР.

Комисията определя цените, по които:

- производителите в рамките на определената квота продават електроенергия на обществения доставчик (НЕК).
- НЕК продава енергията на операторите на електропреносната и електроразпределителната мрежа.
- НЕК продава на крайните снабдител.
- крайните снабдител продават на крайните клиенти (битови и небитови) на ниско напрежение.

¹⁹ Годишен доклад за Европейската комисия за 2014 г., ДКЕВР, с. 4, достъпен на: <http://dker.bg/PDOCS/SEWRC-Rep-ACER-2014.pdf>.

- всички крайни клиенти заплащат за компенсиране на разходите на задължения към обществото (които включват разходите за енергия от ВЕИ,²⁰ и американските ТЕЦ 1 и ТЕЦ 3.

Производителите, които участват на регулирания пазар продават електрическата енергия на общественния доставчик (НЕК) по цени определени от КЕВР. При сегашния пазарен модел тези производители са с частично освободена разполагаемост – част от инсталираната мощност на тези централи се определя от Комисията като квота за регулирания пазар, а останалата производителят може да продава на свободния пазар.

Електроенергията, която е част от регулирания микс, по определените от КЕВР квоти, включва дял от производството на повечето кондензационни ТЕЦ и АЕЦ „Козлодуй“. Освен тези мощности в този микс влиза и електроенергията за която има задължение за изкупуване – енергията от ВЕИ, заводски и топлофикационни ТЕЦ (т.нар. високоефективно комбинирано производство) и от кондензационните ТЕЦ AES-3С Марица Изток 1 и ТЕЦ Contour Global Марица Изток 3.

Крайните клиенти са битови и небитови, присъединени към електроразпределителната мрежа на ниво ниско напрежение.

Плановите на правителството предвиждат от 2016 г. всички видове потребители да бъдат изведени на свободния пазар. От този момент КЕВР ще определя цените единствено на мрежовите услуги за пренос и разпределение, предоставяни от системния оператор и от електроразпределителните дружества.

7.2.2. Свободен пазар

В този сегмент цените и условията по доставка се договарят свободно между участниците, мрежовите услуги (достъп, пренос, разпределение) са извън него (те са винаги регулирани).

Път на доставката:

1. На свободния пазар действат търговски участници – производители, търговци и клиенти, които са регистрирани от ЕСО ЕАД.
2. Търговските участници могат да извършват сделки свободно помежду си, както и с контрагенти извън страната.
3. Всички заплащат за мрежовите услуги по регулирани цени.

Пазарът на електрическа енергия в страната работи по модел, при който част от сделките за продажба на електрическа енергия се сключват по регулирани цени, утвърдени от регулатора, а останалата част се търгува на либерализирания пазар

²⁰ Закон за енергетиката, чл. 21.

(Димитров, Кънчев, 2014, с. 20-27)²¹ по свободно договорени цени, между страните участници в пазара. Съгласно Закона за енергетиката, страните участници²² в сделки на либерализирания пазар на електрическа енергия са представени на схема 4. От 1 юли 2007 г. българският пазар на електрическа енергия е напълно либерализиран. Това означава, че всеки потребител получава законово право на избор на доставчик и на свободен и равнопоставен достъп до мрежата за транспорт на енергия до мястото на потребление. Въпреки благоприятните законови предпоставки, създадени още през 2003 г., в страната не е организиран пазар от борсов тип. Такъв се организира едва след 31.03.2014 г след като КЕВР издаде лиценз на Българска независима енергийна борса (БНЕБ) ЕАД за дейността „организиране на борсов пазар на електроенергия в България”.²³

Схема 4

Участници в сделки за електрическа енергия в либерализирания пазар



Източник: Съставена от автора.

Качеството и обхвата на мрежовите услуги (присъединяване, отчитане на консумацията, изкупуване на трафопостове и т.н.) по никакъв начин не зависят от това дали даден клиент закупува енергия на регулирания или на свободния пазар.

7.2.2.1. Как да излезем на свободния пазар на електроенергия?

В публичното пространство напоследък все повече се говори – и от страна на Комисията за енергийно и водно регулиране (КЕВР), и от страна на бизнеса и търговците на електроенергия, за **"излизане на свободния пазар на електроенергия"**, което евентуално би могло да намали разходите за електроенергия. Тази стъпка ще е полезна за всеки бизнес, защото **може да се договори по-ниска цена на електроенергията** и така да се оптимизират разходите. С приемането на последните правила за търговия с електрическа енергия

²¹ Смяна на доставчика – факти, проблеми и перспективи. – Ютилитис, N 6(120), година XII, 2014, с. 20-25.

²² Участници на либерализирания пазар 2013-2014 г. – Ютилитис, N 5(119), година XII, 2014, с. 6.

²³ Решение №Л-422 от 31.03.2014 г. на ДКЕВР за издаване на лицензия на Българска независима енергийна борса (БНЕБ) ЕАД за организиране на дейността „борсов пазар на електрическа енергия” за срок от 10 години.

(Правилата)²⁴, КЕВР предприе действия, за излизане на небитовите потребители на свободния пазар. Правилата уреждат **процедурата как на практика става това**. В случая клиентът избира да купува ток на свободно договорени цени от лицензиран търговец на електроенергия. Той може да договори закупуването на ток от търговеца за набор от обекти на клиента (например производствени бази и офис сграда на различни територии).

Процедурата за излизане на свободния пазар на електроенергия е следната:

1. **Предоставяне на достъп до мрежата** – подава се **заявление** до електроразпределителното дружество (ЕРП), лицензиант за съответната територия, на която се намира обектът. Заявлението се придружава от набор от документи. След проверка за **техническата обезпеченост на обекта** (електромери с дистанционно управление) и липса на задължения към ЕРП, последното предоставя т.нар. **удостоверение за предоставен достъп**, както и **договор за достъп и пренос с мрежовия оператор**. По силата на този договор се внася паричен депозит или банкова гаранция (в зависимост от условията на оператора), с която обекта гарантира, че ще заплаща мрежовите услуги на оператора. В повечето случаи тази гаранция или депозит се определя от средно месечната стойност за разпределение за последните 6 месеца.

Трябва да се прави разлика между **ЕРП на територията на която се намира обекта**, с което винаги ще има договорни отношения по предоставяне на достъп и пренос на електроенергия (поради физическото местоположение на обекта) и **лицензираното дружество – търговец на електроенергия**, от което обекта ще купува енергията и което същевременно отговаря за балансирането на потребена енергия от обекта като координатор на балансираща група (КБГ).

2. **Избор на търговец на електроенергия** и подаване на **заявление** за регистрация на обекта на свободния пазар (придружено от набор от документи). Освен **предлаганата цена**, което вероятно е водещото при избора, много важно е да се провери:

- **дали търговецът е лицензиран от КЕВР** за търговия с електрическа енергия, вкл. с права и задължения на координатор на балансираща група (търговец координатор);
- **дали търговецът координатор ще изготвя прогнозите за потреблението на електроенергия за дадения обект** (съответно дали ще събира допълнителна такса затова), или собственика на обекта ще трябва да го прави и това ще бъде негова отговорност;
- **дали генерираните небаланси ще бъдат отразени в сметката на обекта допълнително, или ще се покриват за сметка на търговеца координатор**. Например, дори обекта да има производство с прогнозируемо количество за потребявана електроенергия в рамките на всеки работен ден от 9 до 18 ч., може

²⁴ Правила за търговия с ел. енергия от 27.07.2013 г. на ДКЕВР, обн. ДВ, бр.66 от 26.07.2013 г. и доп. ДВ бр. 39 от 09.05.2014 г.

при големи и спешни поръчки да се наложи по-голяма консумация на енергия през почивни дни или след 18 ч. за определен период. В подобни случаи е много важно да се знае **какви са правата и задълженията на собственика на обекта по договора с търговеца координатор**;

- **дали собственика ще дължи отново обезпечение в полза на търговеца координатор** във формата на паричен депозит или банкова гаранция, в какъв размер ще бъде тя, на какви интервали търговецът ще иска тя да се актуализира и какви са условията за освобождаването ѝ;
- **методологията за разпределение на небалансите в групата на търговеца** и доколко това разпределяне ще е справедливо. Например каква ще е тежестта в групата на участниците, които ще са с положителен небаланс, когато общият небаланс на групата е отрицателен и обратно.

Очакването е, че излизането на свободния пазар ще е полезна стъпка за всеки бизнес, защото може да се договори по-ниска цена на електроенергията и така да се оптимизират разходите за обекта. Много важно е обаче да се направи правилната преценка при избора на търговеца координатор и от самото начало да са ясни всички права и задължения и за двете страни по сделката.

7.2.3. Електроенергиен пазар на едро в България

Енергийният пазар на едро се характеризира с регулирани цени и негъвкава снабдителска мрежа (табл. 4). Като единствен купувач в миналото, НЕК функционира като обществен доставчик, обслужващ обществените снабдители, които предоставят услуга на крайните клиенти на регулирани цени. Електроцентралите продават/предлагат определен дял (70-80%) от своята продукция на НЕК на **регулирани цени**; (само остатъкът може да бъде търгуван на **либерализирания пазар**). **Производствените квоти** за регулирания пазар се определят от КЕВР веднъж на 6 месеца. Тази разпоредба поставя НЕК в ролята на особено важен играч по отношение задоволяване на вътрешното потребление (с почти 90% пазарен дял). НЕК контролира също и около половината от износа.

С решение на КЕВР са приети **нови „Правила за търговия с електрическа енергия”**, публикувани в Държавен вестник, бр. 66 от 26.07.2013 г., в сила от 26.07.2013 г., изм. и доп., бр. 39 от 9.05.2014 г. Съгласно тези правила е създаден **нов пазарен модел** (табл. 4), като новата организация на пазара има за цел да осигури съответствие с разпоредбите на Закона за енергетика по отношение на правата за организиране на борсов пазар на територията на Р. България, както и осигуряване на всички необходими условия за гарантиране на работа на балансиращ пазар, в неговата цялост. **Стартирането на работещ балансиращ пазар**, обхващащ всички търговски участници по веригата производство, пренос, разпределение и крайни клиенти е основната и най-важна стъпка за последващо организиране и функциониране на **борсовия пазар на електрическа енергия**, както и важно условие за изпълнение на ангажиментите на страната ни за **пълна либерализация на**

търговията. Балансиращият пазар в България започва да функционира в края на първата половина на 2014 г.

Таблица 4

Характеристика на пазара на едро в България

Показатели, влияещи върху пазара на едро	Същност на показателя
1. Законодателство	Директива 2009/72/ЕО; Регламент ЕО 714/2009 на ЕП и Съвета; Закон за енергетиката; ПТЕЕ; Тръжни правила за разделяне и предоставяне на преносна способност по междусистемни сечения в контрактната зона на „ЕСО” ЕАД и съседните му контролни зони.
2. Електроенергийна система (ЕЕС): -на високо напрежение (ВН); -на средно напрежение (Ср.Н); -на ниско напрежение (НН).	100 KV 1-20 KV 400 V
3. Структура на потреблението на електрическа енергия Клиенти присъединени към ЕЕС -големи консуматори; -промишлени клиенти; -битови клиенти и малки предприятия	Ползват електроенергия ВН -100 KV Ползват електроенергия Ср.Н -1-20 KV Ползват електроенергия НН-400 V
Годишно нетно производство на електрическа енергия намалява	Намалява във времето: За 2013 г. е произведено 43650000 MWh За 2012 г. е произведено 7.5% повече ел. енергия от 2013 г.
Брутно вътрешно потребление на електрическа енергия (БВП)	Намалява във времето БВП 2013 г.< БВП 2012 г. с 2.4 % БВП 2013 г.< БВП 2011 г. с 3.7 %
Годишен износ на ел. енергия	За 2013 г. е с 25.5% по-нисък от износа през 2012 г.
„Добавки” към цената за пренос на електрическа енергия: • „зелена енергия” • „високоэффективно комбинирано производство” • „добавка невъзстановяеми разходи”	Цената на добавката е функция от разходите за производство на електроенергия и водят до увеличение на цената за достъп и пренос, респективно до повишаване на крайната цена на електроенергия. Цените на добавките са по-високи от 01.07.2012 г.
Баланс на електроенергийната система	Възстановява се, след приемане на законова и подзаконова нормативна уредба в сектор „Енергетика” относно пълното разграничаване на мрежовите услуги за достъп и пренос от разходите за производство на енергия. Това доведе до стабилизация на електроенергийната система (АЕЦ и ТЕЦ 1,2,3)
Нов пазарен модел на пазара на едро:	През 2013 г. клиентите високо напрежение и средно напрежение преминаха към снабдяване с електроенергия по свободни цени. Приложен е „Третия либерализационен пакет” свързан с поетапното до пълно либерализиране на търговията с електроенергия, което гарантира плавен преход от регулирани до свободно договорени цени. КЕВР издаде лицензии на

	ДПИ, „НЕК“ ЕАД и КС и прие методика, по която се образуват цените на техните клиенти.
даване лицензи на ДПИ и КС в които са определени техните функции	ДПИ има за цел да гарантира поетапно освобождаване на пазара за клиентите на средно напрежение. Условието за работа на ДПИ са уредени в ПТЕЕ от юни 2013 г.
ползи за сектор Енергетика от действието на КЕВР, свързани с либерализиране на пазара на електроенергия през 2013 г.	увеличение на търговията по свободно договорени цени с 29,7 %, спрямо 2012 г.
дейност и организация на пазара на електроенергия в страната и със съседните страни	„ЕСО“ ЕАД проведе тръжни процедури през 2013 г. за предоставяне на преносна способност на търговски обмени по междусистемните сечения на българската ЕЕС и ЕЕС на Румъния, Сърбия, Македония, Гърция и Турция. Определени са чрез Регламент (ЕО) 714/2009 сроковете и условията за достъп до мрежата за трансграничен обмен на електроенергия, които управляват разпределението на електроенергия по прозрачен и равнопоставен начин на разполагаема преносна способност в двете посоки на международните сечения.
основна цел на новата пазарна организация „нов пазарен модел“	Има за цел да осигури съответствие с разпоредбите на ЗЕ по отношение на правата за организиране на борсов пазар на територията на България и създаване на всички необходими условия за гарантиране работата на балансиращ пазар, обхващащ всички търговски участници по веригата производство, пренос, разпределение и крайни клиенти, без който е невъзможно организирането и функционирането на борсовия пазар на електроенергия и пълната либерализация на търговията с електрическа енергия.
организиране на административни процедури по регистрация на търговските участници на балансиращия и борсов пазар	През началото на 2014 г. е създадена БНЕБ явяваща се финалът на административното производство в сектор „Енергетика“ в България.
- преференциални условия за изкупуване на електроенергия от НЕК	Наличие на законови договорни задължения на обществеността доставчик „НЕК“ ЕАД, изразяващи се в дългосрочни договори (12-20 години) за изкупуване на електроенергия, произведена от ТЕЦ 1, ТЕЦ 3 и ВЕИ при цени на изкупуване, значително надвишаващи пазарните нива на цените на електроенергия.

Източник: Съставена от автора.

През 2013 г. са създадени **основните правила, които регламентират организирането на административната процедура²⁵ по регистрация на търговските участници както на балансиращия, така и на борсовия пазар.**

²⁵ „Правила за търговия с електрическа енергия“ издадени от председателя на държавната комисия за енергийно и водно регулиране, обн., ДВ, бр. 64 от 17.08.2010 г.

Финалът на административното производство, свързано с лицензиране на българската енергийна борса приключи в началото на 2014 г.

7.2.4. Електроенергийният пазар на дребно в България

Пазарът на дребно (табл.5) все още се доминира от обществени снабдители, предлагащи електроенергия на регулирани цени (над 70% от крайното потребление заема място в регулирания сегмент). **Конкуrentният пазар и смяната на доставчика се случва само при големи промишлени клиенти** (процентът на извършени смени е 0.004%, което е най-ниското ниво в ЕС). В резултат на цялостната ценова регулация, **цената на електроенергията в България е най-ниската в ЕС – за домакинствата е под 50% от средните за ЕС, а за промишлеността – около 60%.**

Пазарът на дребно в страната е доста наситен, като свързаните с енерго разпределителните дружества снабдители имат доминираща роля (табл. 5).

Таблица 5

Пазарни дялове на българския енергиен пазар на дребно

Снабдител	Продажби, TWh	Пазарни дялове, %
Енерго-Про	5.3	18
ЧЕЗ	8.5	29
ИВН	8.0	27
НЕК	1.8	6
Други	5.9	20
Общо	29.5	100

Източник: изчисления на REKK въз основа на Platts Енергетиката в Източна Европа и Балканите.

Таблица 6

Характеристика на пазара на дребно в България

Показатели, влияещи върху пазара на дребно	Същност на показателя състояние
1.Законодателство	- Директива 2009/72/ЕО; - Закон за енергетиката; - наредба №1 от 18.03.2013 г. за регулиране на цените на електроенергия за „защитените потребители”; - методика приета от регулатора, за „квотите” за отделните типове производители, въз основа на които обществения доставчик продава електроенергия на регулирания пазар по регулаторни цени.
2.Електроенергийна система (ЕЕС):	
• на средно напрежение (ср. Н)	1-20 KV
• на ниско напрежение (НН)	400 V
3.Производители на регулиран пазар	АЕЦ, ТЕЦ 2, ТЕЦ Бобов дол, ТЕЦ работещи по дългосрочни договори, топлофикационни и заводски

	централи, ВЕИ, ВЕЦ
4.Квоти за типовете производители	Задължителни за регулирания пазар – определят се по специална методика на КЕВР
5.Изкупвач на електроенергия	Обществен доставчик на защитени производители
6.Доставчик	Обществен доставчик за „защитени потребители” по регулирани цени
7. Клиенти присъединени към ЕЕС • небитови клиенти; • битови и небитови клиенти („защитените потребители”)	-Ползват електроенергия средно напрежение (Ср. Н) -Ползват електроенергия ниско напрежение (НН)
8.Потребление на електроенергия	КЕВР определя задължителни квоти за електроенергия, която да се продава по регулирани ²⁶ цени. Над 70% от крайното потребление е по регулирани цени, а само 0.004% е на конкурентни цени.
9.Разходи, включени в цената на електрическа енергия за клиентите на регулирания пазар	С максимална тежест са разходите по дългосрочни договори (с ТЕЦ 1, ТЕЦ 3 и ВЕИ)
10. Приходи в електроенергийната система	От продажба на CO2 квоти (255 млн.лв. за 2013 г.)
11. Нов механизъм на ценообразуване:	
мотиви за промяна на цените	Намаляване количествата на продаваната електроенергия по свободно договорени цени Висока крайна цена на електроенергията при износ на енергия, включваща цена за „достъп” и „пренос” + цената на „добавките” (отразяват допълнителните разходи за производство на електроенергия, които са над нейната пазарна цена.
висок дял на електроенергията в общото вътрешно потребление	Висок дял на електроенергия, подлежаща на задължително изкупуване от обществения доставчик и крайните снабдителите по силата на законови задължения по дългосрочни договори (повече от 50%).
анализ на инсталираните мощности от ВЕИ	Определени са оптимални количества енергийни мощности за всеки отделен възобновяем източник, на база утвърдената часова използваемост на електроенергия
намаляване на относителния дял на клиентите на вътрешния пазар, които купуват електроенергия по регулирани цени	Съгласно ЗЕ по регулирани от КЕВР цени след 05.07.2013 г. могат да купуват енергия само клиенти, присъединени към мрежи НН (битови потребители и малки стопански обекти).
реално въвеждане на фигурата ДПИ на пазара на електрическа енергия	ДПИ е задължен да осигурява електроенергия за потребителите от т.нар. свободен сегмент от пазара (които не са избрали друг търговец на енергия)
създаване на конкурентни условия при осигуряване на	Въвеждат се тръжни процедури за извършване на тези услуги.

²⁶ Регулираната цена се образува като микс от цената на производителите на електроенергия от различни първични енергоизточници (ядрено гориво, въглища, водна енергия, ВИ).

студен резерв и допълнителни услуги	
електрическата енергия, ползвана от производителя за собствени нужди и собствено потребление	Тази енергия се изключва (не се заплаща) и това се отнася за централи с комбинирано производство на електрическа и топлинна енергия.
начин на ценообразуване на електрическата енергия	Третира равнопоставено всички клиенти в България, спазвайки ЗЕ, крайните цени да отразяват разходите по цялата технологична верига (производство-пренос по мрежите-доставка). Така се създават условия за работа на всички производствени мощности и за износ на електроенергия.
Регулиране на цената за „достъп” и „пренос”	Определя се въз основа на признатите от КЕВР приходи за поддръжка и експлоатация на съответната електроразпределителна мрежа.
плащани цени от клиентите на регулирания пазар	Цена за „достъп” до електропреносната мрежа. Цена за „пренос” през електропреносната мрежа. Цена за „достъп” до електроразпределителната мрежа. Цена за „пренос” до електроразпределителната мрежа, разделена на нива на напрежение (СрН и НН)
12. Въвеждане на новия модел на ценообразуване	
влияние на добавките за „зелена енергия” и „високо-ефективно комбинирано производство	Изключва тези добавки от цената за пренос през електропреносната мрежа и ги добавя към цената на електроенергията
от 01.08.2013 г. са утвърдени нови цени за:	
• „достъп” до електропреносната мрежа • цена за „пренос” през електропреносната мрежа • крайна цена на електроенергията за регулирания пазар	• заплаща се от ЕО и всички ползватели на мрежата и е в размер 0.00141 EUR/KWh • заплаща се на преносната компания от всички ползватели на мрежата и е в размер 0.00212 EUR/KWh • Формира се по веригата производство – пренос – разпределение – снабдяване

Източник: Съставена от автора.

8. Етапи в ценообразуването на електрическа енергия

Цената на електрическата енергия (Стефанов, усева, 2012, с. 9-13), произведена от различни енергийни източници е изчислена на база разходите за генериране на електричество в точката на свързване на товара или електрическата мрежа.²⁷ Тя включва начален капитал, възвращаемостта на инвестициите, както и разходите за непрекъсната работа, гориво и поддръжка. Цената обикновено се посочва в единици

²⁷ Нетното производство на електроенергия е сумата от произведената електрическа енергия от генераторите на всички електроцентрали (без собствените им нужди), както и електроенергията от ВЕИ.

от местната валута за единица електрическа енергия – например на киловатчас (за малки количества), или долара на мегават час (за по-големи количества).

Крайната цена на електрическата енергия за регулирания пазар се формира по веригата производство – пренос – разпределение – снабдяване.

Първи етап при образуване на цените на електрическата енергия е извършването на технико-икономически анализ на ценовите елементи на производителите. **Най-важният фактор, който оказва влияние върху цената на производителите е стойността на използваното основно гориво за производство** (въглища, природен газ и др.). Анализират се ежегодно и нивата на постоянните разходи на отделните централи, като се извършва преценка за обоснованост на представените искания от производителите.

Втори етап е определянето на т.нар. квоти за количествата електрическа енергия, необходими за осигуряване на потреблението на "регулируемия пазар". Квотите за производителите се определят въз основа на приета от ДКЕВР методика.²⁸ Количествата енергия, необходими за гарантиране на потреблението на "регулируемия пазар" се осигуряват както от атомната централа и кондензационните централи, така и от енергия, закупена по дългосрочни договори, производители от ВЕИ, енергия от комбинирано производство от топлофикационни и заводски централи.

Трети етап. След определяне на квотите за регулирания пазар, на база индивидуалните²⁹ регулирани цени на производителите се изчислява **средната цена**³⁰ на електроенергията, по която НЕК продава на Електроразпределителните дружества (ЕРД) и крайните снабдители (КС). Към тази средна цена, наричана още **цена от "микса" за регулирания пазар** се добавя **"надбавка" (постоянни разходи и възвръщаемост)** за НЕК в качеството му на Обществен доставчик.

Четвърти етап от ценообразуването е извършването на анализ и оценка на елементите, формиращи:

- **цените за пренос през преносната мрежа и достъп до преносната мрежа.** Разходите за експлоатация и поддръжка на мрежата се възстановяват посредством утвърдените цени за пренос и достъп. Утвърдените през 2013 г. цени са както следва:
 - цената за пренос до електропреносната мрежа се заплаща от всички ползватели на мрежата на преносния оператор „НЕК“ ЕАД;
 - цената за достъп до електропреносната мрежа се заплаща на ЕСО от всички ползватели на мрежата, без количествата по сделките с предмет „транзит на електрическа енергия“. Видовете разходи за експлоатация и поддръжка на преносната енергийна мрежа са показани в табл. 7. Разпределителните дружества (РД) и крайните снабдители (КС) бяха приватизирани през 2004 г.,

²⁸ http://www.dker.bg/files/DOWNLOAD/rule_el_21.pdf.

²⁹ Наредба № 1 от 18.03.2013 г., http://www.evn.bg/getattachment/3f1f5fc2-fdc9-4351-bf7c-8db6c8fabf3a/NAREDBA_1_ot_18032013_g_za_regulirane_na_cenite_na.aspx.

³⁰ <http://www.cez.bg/bg/tseni/tseni-na-el-energiya/dostavchik-ot-posledna-instanciya.html>.

закупени от европейски енергийни компании³¹, притежаващи **контролния пакет** (обикновено 67% от акциите) в съответните фирми, управляващи мрежата и обслужващи крайния потребител (обикновено на регулирани цени). **Миноритарни дялове** (33% от акциите), притежавани от правителството, предстои да бъдат продадени на Българската фондова борса (БФБ). **Операторите на енергоразпределителната мрежа функционират като отделни юридически лица**, прехвърляйки по-голяма част от функциите/услугите си на компанията-майка, контролираща също и доставките.

- разходите за произвежданата енергия (от ВЕИ, високоефективно комбинирано производство и енергията, произвеждана от кондензационни централи) по сключени дългосрочни договори, формирани съответно **добавките за:**
 - **зелена енергия;**
 - **високоефективно производство;**
 - **невъзстановяеми разходи.**

Тези три добавки, представляват разходи за енергия и са **определени като отделни елементи на крайната продажна цена**³² с оглед справедливото им заплащане от всички потребители както на регулирания, така и на свободния пазар.

Чрез цените за пренос и достъп НЕК и ЕСО, получават необходимите им приходи за осигуряване на безопасна и качествена работа на електроенергийната мрежа на високо напрежение. По същество цената за достъп до електропреносната мрежа включва над 90% разходи за студен резерв, които системният оператор заплаща на кондензационните централи с оглед управлението на електроенергийната система, и осигуряване на непрекъснато снабдяване с електрическа енергия на всички потребители, в случай на непредвидени ситуации в някоя от основните мощности.

³¹ В своята публикация „Настояще и бъдеще на нашата енергетика” проф. Иван Ангелов посочва, че у нас беше допусната груба грешка с приватизацията на голяма част от енергийните централи. Особено голяма е грешката с приватизацията на електроразпределителните дружества от правителството на Саксбургготски. При това с груби отклонения от пазарните принципи във вреда на България, между които гарантираната печалба (в секретните анекси към договорите) от 16% на новите собственици - чужденци. Струва си при това да отбележим, че електроразпределителната мрежа в Западна България беше „приватизирана” чрез продажба на Чешката държавна компания ЧЕЗ. Странна приватизация нали! Ако тяхната предимно държавна компания ЧЕЗ може да работи ефективно, защо нашата трябваше да се приватизира? И какво се промени към по-добро след приватизацията? Тези приватизационни договори трябва да се ревизират, виновните български лица да се накажат и да се преустанови по-нататъшната приватизация на нормално работещи енергийни мощности.

³² Трябва да се прави разлика между средната продажна цена (цена на микса) и крайната продажна цена.

Таблица 7

Видове разходи за експлоатация и поддръжка на преносната енергийна мрежа³³

Разходи за „достъп” до електроенергийната мрежа		Разходи за „пренос” по електропреносната мрежа	
Заплаща се от	Заплаща се на	Заплаща се от	Заплаща се на
Всички ползватели на мрежата без количествата „транзит на електрическа енергия”	Електроенергийния сегмент оператор „ЕСО” ЕАД	Всички ползватели на мрежата на преносния оператор „НЕК” ЕАД	Преносния оператор „НЕК” ЕАД

Източник: Съставена от автора.

Добавката за "зелена енергия" се образува по методика³⁴, одобрена от ДКЕВР. Чрез тази цена са отделени част от разходите за стимулиране развитието на производството от ВЕИ, съгласно изискванията на Европейските директиви, за вятърни централи, фотоволтаични централи, ВЕЦ до 10 МВт и др. По този начин всички потребители, присъединени към електропреносната и електроразпределителната мрежа заплащат за произвежданата **екологична енергия** в България. Енергията произведена от ВЕИ се изкупува на **преференциални цени**. Добавката за "зелена енергия" има за цел справедливо разпределение на по-високите разходи за производство на електрическа енергия от ВЕИ спрямо разходите за енергия от конвенционалните централи. Механизмът за нейното изчисление е определен чрез отделна методика, приета от Държавната комисия за енергийно и водно регулиране. Добавката за "зелена енергия" се изчислява на база пълното производство в страната и се заплаща от всички потребители.

Добавката за "високо-ефективно комбинирано производство" се образува по Методика,³⁵ определена от комисията, заплаща се от всички потребители и се превежда от електроразпределителното дружество към НЕК. Това са част от разходите за производство на енергия, произведена от инсталации за високо ефективно производство, чрез прилагане на комбиниран способ за производство на електрическа и топлинна енергия.

Добавката за "невъзстановяеми разходи" – въведена от 1 юли 2012 г. е свързана със съществуващите законови изисквания в Закона за енергетиката, където се посочва, че като "невъзстановяеми разходи" са класифицирани разходите, произтичащи от извършени инвестиции и/или сключени сделки (до влизането в сила на Закона за енергетиката), от енергийните предприятия, които не могат да бъдат възстановени в резултат на създаване на конкурентен електроенергиен пазар, във

³³ Възстановяват се посредством утвърдените цени за „пренос” и „достъп”. Регулираните от ДКЕВР цени: за достъп, заплащана на „ЕСО” ЕАД и за пренос, заплащана на „НЕК” ЕАД, за ползване на електропреносната мрежа, съгласно Наредбата за регулиране на цените на електрическата енергия, се определят въз основа на признатите от регулатора необходими приходи за поддръжка и експлоатация на електропреносната мрежа.

³⁴ http://www.dker.bg/files/DOWNLOAD/rule_el_22.pdf.

³⁵ Методика за определяне на добавка за високоефективно комбинирано производство.

връзка с поетите задължения по дългосрочни договори. За **новия регулаторен период** е извършена оценка на разходите за енергия, произвеждана от централите по дългосрочни договори, като е направено предложение част от тези разходи да бъдат включени, като добавка „невъзстановяеми разходи“ към цената за пренос. Добавката е изчислена като разлика между пълните разходи за производство от "Ей и Ес – 3С Марица Изток 1" ЕООД, "Контур Глобал Марица Изток 3" АД и разходите за производство по „базисна цена“, представляваща **средна цена на енергията, произвеждана от кондензационни централи и ВЕЦ над 10 МВт.**

Петия етап от ценообразуването на електроенергията е **формирането на стойността на мрежовите услуги на електроразпределителните дружества и тарифите на крайните снабдители.** Тези мрежови услуги са свързани с експлоатацията и поддръжката на разпределителната мрежа и се финансират от цената за разпределение, съответно за **средно и ниско напрежение.** Разделянето на мрежовите услуги на електроразпределителните дружества на **цена за достъп и цена за пренос,** за съответното ниво на напрежение има за цел диференциране на постоянните разходи, свързани с експлоатацията на мрежата между отделните групи потребители. Определянето на **двукомпонентна цена на мрежовите услуги,** подлежащи на ценово регулиране по Закона за енергетиката е мотивирано от **принципа за "справедливи цени"**, т.е. всеки клиент да заплаща разходите, които сам предизвиква. В случай, че се използва **еднокомпонентна тарифа** всички разходи се заплащат чрез консумираната електроенергия. Разходите по поддържане на съоръженията за клиенти, които не са консумирали или са консумирали значително по-малко от заявените количества се заплаща от останалите клиенти.

Разходите за закупуване на електрическата енергия, произтичащи от задължения към обществото се включват в цената на електрическата енергия, по която Общественият доставчик продава електрическа енергия на:

- крайните снабдители за клиентите на регулирания пазар;
- мрежовите оператори за покриване на технологичните разходи;
- доставчиците от последна инстанция (ДПИ).

Тези разходи на Обществения доставчик за изкупената електрическа енергия за всеки ценови период се определят от КЕВР на база прогнозно годишно производство, в съответствие с количествата и разходите за всеки вид производство, определени с решение на комисията.

9. Цени на електрическата енергия

Определянето на миксовата цена на електрическата енергия, продавана от Обществения доставчик протича в следната последователност:

1. **Производителите на електрическа енергия съгласуват с ЕСО производството й за съответната ценова година и подават своите заявления за цени в КЕВР.**

2. ЕСО³⁶ съставя прогнозен електроенергиен баланс за съответния ценови период, като в него се определят количествата енергия за производство и енергията, необходими за студен резерв, който се определя от Министъра на енергетиката.³⁷
3. Общественият доставчик НЕК подава заявление с договорените количества енергия от АЕЦ "Козлодуй", ТЕЦ "Бобов дол", ТЕЦ "Марица 3" и ТЕЦ "Варна" (преди да бъде спряна), които формират **49.44% от енергията необходима за регулирания пазар** със средна цена 56.14 лв./МВтч.
4. Останалата част от енергията се осигурява от НЕК съгласно законното задължение да изкупува **задължително енергията по дългосрочни договори**, (от ВЕИ, топлофикационни и заводски централи) по **преференциални цени**. Средната цена на тази енергия е 99.09 лв./МВтч.
5. **Мрежови услуги** – покриват разходите, свързани с експлоатация и поддръжка на мрежата. Тук са **мрежи високо напрежение**, по които се определят цени за достъп и цени за пренос на НЕК и ЕСО, както и **мрежите средно и ниско напрежение**, в които са **цени за достъп и цени за пренос** от електроразпределителните дружества (ЕРД).
6. Добавките представляват част от разходите за енергия, произвеждана от различни видове ВЕИ, високоефективно комбинирано производство, кондензационни централи по дългосрочни договори.

9.1. Изкупни цени на НЕК от производители на електроенергия

Цената, по която НЕК изкупува енергия³⁸ от ТЕЦ AES Марица Изток 1, е 71 лв/MWh за разполагаемост и близо 50 лв/MWh цена за енергия, а за ТЕЦ Контур Глобал Марица Изток 3 цената е 50 лв/MWh за разполагаемост и 40 лв/MWh цена на енергията, без в тези цени да са включени разходи за емисии. Одобрените от регулатора разходи за изкупуване на енергията на ВЕЦ от НЕК възлизат на 163.64 лв/MWh.

За регулаторния период **от 1 юли 2014 г. до 1 юли 2015 г.** НЕК има задължение да изкупи енергия за микса на регулирания пазар от редица централи а именно:

- от АЕЦ "Козлодуй" изкупува енергия на стойност 51 млн. лв. или 3% от разходите;
- от ТЕЦ Марица Изток 2 изкупува електроенергия на стойност 113 млн. лв. или 6% от разходите;

³⁶ Електроенергиен системен оператор (ЕСО), www.tso.bg.

³⁷ Министерство на икономиката и енергетиката (МИЕ), www.mi.government.bg.

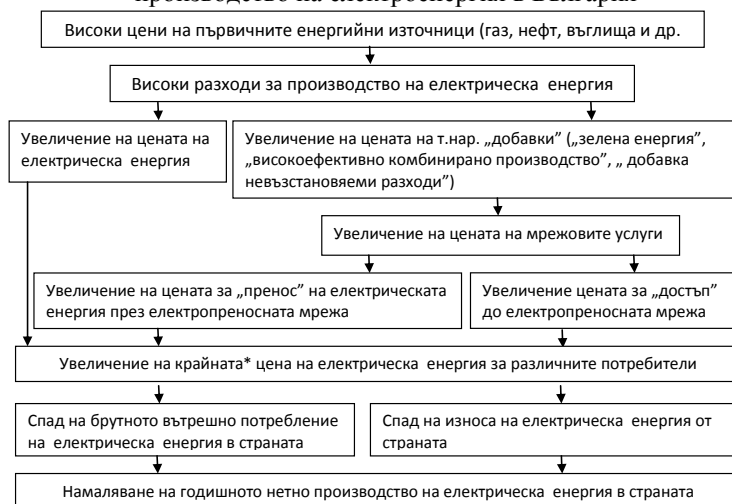
- от ТЕЦ Марица Изток 1 изкупува елелектроенергия на стойност 218 млн. лв. или 11% от разходите;
- от ТЕЦ Марица Изток 3 изкупува елелектроенергия на стойност 223 млн. лв. или 11% от разходите;
- от ВЕИ изкупува електроенергия на стойност 526 млн. лв. или 26% от разходите;
- от ВЕЦ, собственост на НЕК изкупува ел.енергия на стойност 101 млн. лв. или 5% от разходите;
- от топлофикации и заводски централи изкупува електроенергия на стойност 450 млн. лв. или 22% от разходите.

10. Фактори, влияещи върху цената на електрическата енергия

Представа за тези фактори, респ. върху нетното годишно производство на електроенергия в България дава схема 5.

Схема 5

Фактори влияещи на цената на електрическа енергия, респ. върху нетното годишно производство на електроенергия в България



Източник: Съставена от автора.

След промените³⁹ в Закона за енергетиката, централите са уведомени, че от 13.03.2015 г. НЕК ще изкупува енергията от заводските централи и топлофикациите – т. нар. **кафява енергия**, само ако тя е високо ефективна и в рамките на определените от регулатора квоти, а всички останали количества ще се продават на свободния пазар. Досега, според Закона за енергетиката, НЕК беше задължена да изкупува

³⁹ <http://www.bpva.org/bg/articles/article3447.html>.

цялата произведена енергия от централи, които имат **договор за задължително изкупуване на енергията**, независимо че произведената е надвишавала определените от регулатора квоти. Това води до натрупване на огромен дефицит в НЕК.

За някои ВЕИ централи **няма определена от КЕВР средногодишна норма за производство**, според която да се изкупува енергията по преференциални цени. Някои централи произвеждат по 75% повече енергия от квотата си и тази енергия се изкупува. В същото време производители обжалват решенията на регулатора, които им налагат квоти и когато тези решения паднат в съда, то разходите са за сметка на увеличаване дефицита на НЕК.

НЕК изисква от ЕРП и ЕСО да предоставят данни за присъединените към тях централи от възобновяеми източници – разрешенията за ползване и проектната мощност с данните на електромерите. При извършване на проверките на Агенция „Държавна финансова инспекция“ (АДФИ) в енергийните дружества, трябва тези документи да се изискват и това да бъде отбелязано в заключителния документ на комисията.

Общо разходите на НЕК са 2.032 млрд. лв.⁴⁰

През февруари 2015 г. енергийната комисия в Народното събрание гласува до края на годината да приключи фактическата либерализация на пазара на ток, така че след това да може всеки бизнес или битов абонат сам да избира доставчика си от над 100 лицензирани компании. Според изискванията на ЕС тази пълна либерализация е трябвало да бъде факт отпреди няколко години. Либерализацията на електроенергийния пазар дава възможност на клиентите за избор на един или няколко от много доставчици на електроенергия и за свободно договаряне на цената и условията на доставка. Ако бъде изпълнен плана за либерализация, българските потребители ще могат свободно да избират доставчика на електроенергия, което ще доведе до по-достъпни цени на българския пазар.

Основният проблем пред НЕК е как да се подаде заявлението пред Комисията за енергийно и водно регулиране за **нова цена на електроенергията от 1 юли 2015 г.**, след като не е редно да се увеличава повече цената за бита. Според изпълнителният директор на НЕК, **средната цена на електроенергията на свободния пазар в момента е около 70 лв/MWh, а за битовите потребители, които са защитени потребители, цената на електроенергията на регулирания пазар е 125 лв/MWh.** НЕК може дори да бъде на печалба при сегашната цена на електроенергията за обществен доставчик, но трябва да има преразпределение на квотите изкупувана от НЕК енергия за регулиран пазар. Необходимо е да се увеличат количествата енергия за регулирания пазар, произвеждани от собствени мощности на НЕК, да се увеличат също квотите от АЕЦ "Козлодуй" и ТЕЦ "Марица Изток 2". От 5.7 млн. MWh, които АЕЦ "Козлодуй" продава на регулирания пазар на цена от 30 лв/MWh, само 1.7 млн.

⁴⁰ По данни на НЕК.

MWh отиват в НЕК, а останалите – в ЕРП-тата. Би трябвало поне половината енергия от АЕЦ за регулирания пазар да преминава през НЕК.

Текущият дефицит на НЕК сега е над 1 млрд. лв. Това са задължения към производителите. Най-много са те към двете американски централи. Според ЕСО в момента **таксата пренос** е в размер на 1.36 лв/MWh и тя не е причина за драстично увеличаване на цената на тока. По-скоро трябва да има преразпределение в самите дружества по веригата и така да се осигури подновяване на електропреносната система. Именно с тази такса пренос се осигуряват средства за инвестиции в мрежата на ЕСО. Последният е изготвил десетгодишен план за развитие и предстои той да бъде обсъден в КЕВР.

Енергийният сектор се развива в динамична среда, изискваща адекватни и навременни **политически решения**. Поради тази причина е предвидено изпълнението на заложените в Енергийната стратегия до 2020 (Бонева, 2013, с. 17-24) цели и приоритети да бъдат наблюдавани с оглед идентифициране на нуждата от промени както в предвидените механизми, така и в законодателната база. Наблюдението се осъществява въз основа на система от количествени и качествени показатели, включващи енергийни, икономически, социални индикатори и такива за оценка на въздействията върху околната среда. На тази база са разработвани **двугодишни доклади за наблюдение**, включващи анализ на изпълнението на заложените цели и приоритети, предложения за промени в действащите механизми и законодателна среда с оглед коригиране на негативни тенденции при изпълнението на стратегията и осъвременяване на прогнозния енергиен баланс с хоризонти 10 и 20 години напред.

11. Цени на електроенергия в държавите-членки на ЕС

Представа за цените на електроенергията за домакинствата в ЕС дава табл. 8, а за промишлените предприятия – табл. 9.

Данните в табл. 8 показват, че цените на електроенергията за домакинствата в България са най ниски, въпреки постоянното им повишение във времето, с изключение за 2014 г., където стойността е по-ниска в сравнение с тази през 2013 г. Повишение на цените през периода 2003-2014 г. се наблюдава и за Дания, Германия, Гърция, Испания, Франция, Португалия и Словения, като цената на електроенергията е от два до три пъти по-голяма от тази в България. В останалите държави-членки на ЕС, цените в някои от годините растат а в други намаляват, но общо измененията не са големи.

В табл. 9 са дадени цените на електроенергията за промишлените потребители. Прави впечатление, че **за всички държави-членки, те са по-ниски от тези за домакинствата**. Наблюдава се още по-малко изменение на цените във времето с тенденция към много слабо увеличение. Постоянното им повишение във времето е налице за България, Естония, Гърция и Испания. За почти всички държави се наблюдава намаление на цената на електроенергията през 2014 г. в сравнение с 2013

г. (Швеция, Финландия, Словения, Румъния, Полша, Австрия, Нидерландия, Малта, Унгария, Литва, Латвия, Кипър, Италия, Хърватия, Естония, Германия и Чехия).

Таблица 8
Цени на електроенергията в Евро за kWh за домакинствата в страните от ЕС, за периода 2003-2014 г.

Географска единица	Период от време											
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЕС (28 държави)	:	:	:	:	:	0.1581	0.1639	0.1673	0.1796	0.1880	0.1993	0.2047 ^p
Европейски съюз (27 страни)	:	:	0.1336	0.1397	0.1530	0.1586	0.1643	0.1677	0.1801	0.1886	0.1998	0.2053 ^p
Еврозона (променящ се състав)	:	0.1437	0.1470	0.1510	0.1605	0.1647	0.1736	0.1766	0.1902	0.1978	0.2113	0.2178 ^p
Белгия	0.1376	0.1422	0.1481	0.1442	0.1581	0.1972	0.1916	0.1959	0.2136	0.2327	0.2173	0.2097
България	:	0.0583	0.0644	0.0660	0.0660	0.0711	0.0823	0.0813	0.0826	0.0846	0.0924	0.0832
Чехия	0.0797	0.0807	0.0868	0.0985	0.1067	0.1274	0.1323	0.1345	0.1495	0.1497	0.1525	0.1283
Дания	0.2303	0.2262	0.2278	0.2362	0.2579	0.2635	0.2698	0.2670	0.2908	0.2997	0.3000	0.3042
Германия	0.1708	0.1698	0.1785	0.1832	0.1949	0.2148	0.2282	0.2375	0.2528	0.2595	0.2919	0.2981
Естония	0.0649	0.0649	0.0678	0.0731	0.0750	0.0814	0.0922	0.0970	0.0973	0.1096	0.1351	0.1307
Ирландия	0.1179	0.1256	0.1436	0.1490	0.1662	0.1769	0.2030	0.1804	0.1901	0.2155	0.2295	0.2407
Гърция	0.0654	0.0671	0.0688	0.0701	0.0720	0.1047	0.1154	0.1181	0.1250	0.1391	0.1563	0.1767
Испания	0.1063	0.1079	0.1097	0.1147	0.1225	0.1366	0.1577	0.1728	0.1981	0.2190	0.2228	0.2252 ^p
Франция	0.1162	0.1194	0.1194	0.1194	0.1211	0.1213	0.1206	0.1283	0.1383	0.1392	0.1472	0.1585
Хърватия	:	:	0.0848	0.0922	0.0923	0.0990	0.1151	0.1151	0.1137	0.1208	0.1372	0.1312
Италия	0.1984	0.1950	0.1970	0.2108	0.2329	0.2031	0.2098	0.1965	0.1987	0.2132	0.2292	0.2446
Кипър	0.1052	0.1088	0.1074	0.1431	0.1376	0.1780	0.1558	0.1858	0.2050	0.2781	0.2760	0.2291
Латвия	:	0.0575	0.0828	0.0829	0.0688	0.0842	0.1052	0.1049	0.1168	0.1382	0.1378	0.1365
Литва	:	0.0632	0.0718	0.0718	0.0776	0.0860	0.0951	0.1156	0.1214	0.1260	0.1370	0.1330
Люксембург	0.1335	0.1365	0.1478	0.1603	0.1684	0.1645	0.1882	0.1726	0.1678	0.1696	0.1665	0.1738
Унгария	0.0821	0.0992	0.1064	0.1075	0.1222	0.1548	0.1483	0.1701	0.1682	0.1549	0.1397	0.1202
Малта	0.0685	0.0668	0.0764	0.0949	0.0987	0.0993	0.1708	0.1700	0.1700	0.1700	0.1700	0.1681
Нидерландия	0.1758	0.1827	0.1955	0.2087	0.2180	0.1769	0.1979	0.1714	0.1740	0.1858	0.1916	0.1821
Австрия	0.1352	0.1416	0.1413	0.1340	0.1545	0.1779	0.1909	0.1967	0.1986	0.1975	0.2082	0.2021
Полша	0.1005	0.0904	0.1064	0.1190	0.1216	0.1259	0.1131	0.1341	0.1471	0.1418	0.1480	0.1421
Португалия	0.1322	0.1350	0.1381	0.1410	0.1500	0.1482	0.1508	0.1584	0.1654	0.1993	0.2081	0.2175
Румъния	:	:	0.0779	0.0943	0.1017	0.1061	0.0976	0.1031	0.1082	0.1050	0.1323	0.1290
Словения	0.1000	0.1010	0.1033	0.1049	0.1064	0.1147	0.1346	0.1401	0.1441	0.1542	0.1610	0.1630
Словакия	:	0.1218	0.1338	0.1448	0.1537	0.1421	0.1540	0.1520	0.1682	0.1716	0.1698	0.1507
Финландия	0.0991	0.1079	0.1057	0.1078	0.1160	0.1223	0.1296	0.1325	0.1540	0.1549	0.1578	0.1563
Швеция	0.1349	0.1440	0.1397	0.1435	0.1714	0.1698	0.1602	0.1839	0.2092	0.2027	0.2101	0.1967
Великобритания	0.1006	0.0878	0.0877	0.1020	0.1316	0.1458	0.1466	0.1386	0.1433	0.1682	0.1741	0.1918

Източник: База данни на Евростат – последно извличане – 20.02.2015 12:03.

: = Липсват данни/ няма налични данни

p = Временна стойност

Таблица 9

Цени на електроенергията в Евро за kWh за промишлени предприятия в страните от ЕС за периода 2003-2014 г.

Географска единица	Период от време											
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЕС (28 държави)	:	:	:	:	:	0.0880	0.0956	0.0915	0.0929	0.0957	0.0940	0.0917
Европейски съюз (27 страни)	:	:	0.0672	0.0752	0.0820	0.0881	0.0956	0.0914	0.0929	0.0957	0.0940	0.0917
Еврозона (променящ се състав)	:	0.0667	0.0713	0.0774	0.0837	0.0883	0.0972	0.0919	0.0929	0.0961	0.0929	0.0909
Белгия	0.0764	0.0755	0.0695	0.0830	0.0880	0.0988	0.1026	0.0943	0.0977	0.0950	0.0914	0.0916
България	:	0.0409	0.0429	0.0460	0.0465	0.0557	0.0639	0.0639	0.0638	0.0684	0.0803	0.0736
Чехия	0.0499	0.0492	0.0601	0.0731	0.0783	0.1095	0.1057	0.1022	0.1097	0.1028	0.1012	0.0819
Дания	0.0697	0.0631	0.0646	0.0724	0.0638	0.0785	0.0738	0.0848	0.0875	0.0829	0.0898	0.0830
Германия	0.0697	0.0740	0.0780	0.0871	0.0946	0.0929	0.0975	0.0921	0.0900	0.0895	0.0860	0.0844
Естония	0.0455	0.0455	0.0472	0.0511	0.0534	0.0514	0.0587	0.0573	0.0616	0.0647	0.0842	0.0794
Ирландия	0.0762	0.0787	0.0896	0.0998	0.1125	0.1302	0.1206	0.1118	0.1121	0.1293	0.1331	0.1288
Гърция	0.0614	0.0630	0.0645	0.0668	0.0698	0.0861	0.0948	0.0855	0.0917	0.1006	0.1040	0.1090
Испания	0.0528	0.0538	0.0686	0.0721	0.0810	0.0915	0.1098	0.1110	0.1082	0.1155	0.1165	0.1185
Франция	0.0529	0.0533	0.0533	0.0533	0.0541	0.0599	0.0667	0.0687	0.0722	0.0809	0.0771	0.0743
Хърватия	:	:	0.0556	0.0596	0.0597	0.0743	0.0853	0.0932	0.0900	0.0892	0.0942	0.0903
Италия	0.0826	0.0790	0.0843	0.0934	0.1027	:	:	:	0.1145	0.1193	0.1122	0.1080
Кипър	0.0962	0.0818	0.0787	0.1114	0.1048	0.1405	0.1164	0.1483	0.1605	0.2171	0.2002	0.1672
Латвия	:	0.0431	0.0409	0.0409	0.0443	0.0660	0.0896	0.0890	0.0984	0.1103	0.0950	0.0903
Литва	0.0550	0.0513	0.0498	0.0498	0.0548	0.0829	0.0924	0.0991	0.1045	0.1135	0.1228	0.0958
Люксембург	0.0675	0.0690	0.0752	0.0845	0.0963	0.0927	0.1096	0.0956	0.0960	0.1007	0.0940	0.0949
Унгария	0.0604	0.0654	0.0701	0.0753	0.0812	0.1119	0.1221	0.1037	0.0978	0.0888	0.0904	0.0836
Малта	0.0636	0.0620	0.0706	0.0711	0.0897	0.1221	0.1506	0.1856	0.1851	0.1857	0.1862	0.1861
Нидерландия	:	:	0.0806	0.0855	0.0920	0.0910	0.0985	0.0865	0.0822	0.0805	0.0789	0.0771
Австрия	:	0.0553	0.0621	0.0653	0.0786	0.0897	0.0991	0.0922	0.0917	0.0906	0.0871	0.0827
Полша	0.0566	0.0446	0.0506	0.0543	0.0541	0.0814	0.0857	0.0929	0.0963	0.0869	0.0883	0.0777
Португалия	0.0673	0.0684	0.0713	0.0817	0.0860	0.0782	0.0919	0.0896	0.0903	0.1050	0.1015	0.1029
Румъния	0.0405	0.0468	0.0769	0.0773	0.0842	0.0886	0.0811	0.0850	0.0803	0.0833	0.0904	0.0753
Словения	0.0582	0.0609	0.0611	0.0651	0.0750	0.0904	0.0987	0.0917	0.0889	0.0872	0.0838	0.0754
Словакия	:	0.0683	0.0703	0.0773	0.0932	0.1197	0.1416	0.1161	0.1233	0.1273	0.1242	0.1107
Финландия	0.0566	0.0543	0.0527	0.0517	0.0542	0.0614	0.0663	0.0667	0.0686	0.0684	0.0679	0.0664
Швеция	0.0666	0.0520	0.0462	0.0587	0.0626	0.0688	0.0662	0.0800	0.0887	0.0804	0.0799	0.0702
Великобритания	0.0539	0.0478	0.0570	0.0799	0.0950	0.0937	0.1077	0.0947	0.0939	0.1095	0.1124	0.1246

Източник: База данни на Евростат – последно извличане – 20.02.2015 12:03.

: = Липсват данни/ няма налични данни

12. Изводи

1. Българският енергиен пазар може да бъде характеризиран като пазар в преход, с висока степен на регулация, преобладаващ брой държавни фирми и нарастващо присъствие на европейски и други международни компании за комунални услуги. Той е национален и същевременно добре интегриран със съседните страни.

2. Осъществено е транспониране на европейските енергийни директиви в резултат на което се промени модела на ценообразуване на електроенергия на регулирания пазар (нарасна делът на свободния пазар), разработени са прозрачни правила за организиране пазар на балансираща енергия и борсов пазар на електрическа енергия, както и Нови правила за търговия с електроенергия.
3. Енергийният пазар на едро се характеризира основно с регулирани цени и негъвкава снабдителска мрежа, строго структурирана верига от снабдители и дългосрочни договори за изкупуване на енергия, които водят до изчерпване на ликвидността на пазара и замразяване на пазарната дейност. Само при активно функциониране на българската борса, пазарът на електроенергия ще стане прозрачен и ще се съживи търговската дейност. Стартирането на работещ борсов пазар, обхващащ всички търговски участници по веригата – производство, пренос, разпределение и крайни клиенти, е необходимо условие, за изпълнение на ангажиментите на България за пълна либерализация на търговията с електрическа енергия. За целта е необходимо намаляване на пазарния дял на енергията, продавана по регулирани цени и насочване на продавачите и купувачите към енергийната борса.
4. Изкупуването на електроенергия от производители при преференциални условия, изразяващи се в задължение за дългосрочното ѝ изкупуване (между 12-20 години) при цени значително надвишаващи пазарните, трябва да бъде преустановено, поради противоречието с въведените нови европейски изисквания за конкурентни пазарни условия. Това се отнася за американските ТЕЦ и ВЕИ централите.
5. Излизането на свободния пазар на електроенергия би могло да намали разходите за електроенергия за бизнеса, поради възможността за договаряне на по-ниска цена на енергията, респ. да доведе до оптимизиране на разходите за съответния бизнес.
6. В пазара на дребно доминираща роля имат обществените снабдители, продаващи електроенергията на регулирани цени (повече от 70%). Конкурентен пазар и смяна на доставчика е на лице при много малка част от големите промишлени клиенти (около 0.004%) – най-ниското ниво в ЕС. Цената на електроенергия в България е най ниска в ЕС – цените на домакинствата са под 50% от средните за общността, а за промишлеността – около 60%.
7. В България е налице тенденция към разширяване на пазара на електроенергия чрез постепенното увеличаване на броя на потребителите на електрическа енергия. Предвижда се **пълно отваряне на пазара** (всеки потребител да може да избира сам доставчика, от който да закупува електрическа енергия).
8. Цената на електрическата енергия за крайния потребител трябва да е толкова колкото са вложените средства за нейното производство, плюс законовата печалба. Необходимо е цена да се освободи от едновременното изпълнение на две функции – като измерител на стойността и като социален инструмент. Процесът на постоянно увеличение на цените на електроенергията не може да бъде преустановен (това се наблюдава навсякъде в ЕС), а социалната функция на

цените трябва да се поеме от държавата, чрез подпомагане на енергийно бедните, чрез различни социални програми. Само чрез държавна регулация, осъществявана от КЕВР, може да се установи каква да бъде цената на електроенергията (да се базира на специална методика за „претегляне“ на цените от „енергийния микс“ и енергията за крайния потребител да бъде толкова, колкото струва и да не се „изкривява“ – да бъде реална). Това би трябвало да се отнася не само за България, а за всички страни-членки на ЕС.

9. За в бъдеще е необходимо да се предприемат мерки за гарантиране на отсъствие на загуби на благосъстояние за потребителите на електроенергия, чрез създаване на един напълно интегриран енергиен пазар, обхващащ всички държави-членки на ЕС. Характерната тенденция на фрагментираност на енергийните пазари в Съюза трябва да остане в миналото. Създаването на един Общ енергиен пазар, в рамките на един Общ енергиен съюз в ЕС ще доведе до предотвратяване на всички енергийни проблеми в Общността.

Използвана литература

- Ангелов, И. (2015). Настояще и бъдеще на нашата енергетика. <http://www.duma.bg/node/87019>, 22.04.2015.
- Бонева, С. (2013). Енергийната стратегия на България до 2020 г. – визия за бъдещото развитие на страната в рамките на разширения ЕС. – Управление и устойчиво развитие, том 40, N 3, изд. ЛТУ, с. 17-24.
- Бонева, С. (2014). Третият енергиен пакет на ЕС- гаранция за либерализацията на пазара на електроенергия и газ в общността. – Наука и технологии, том 4, с. 129-132.
- Българска Стопанска Камара. (2008). Българският енергиен пазар: състояние и перспективи. с. 3-30.
- ДВ, бр. 17 от 06.03.2015 г.
- ДВ, бр. 39 от 09.05.2014 г.
- ДВ, бр. 64 от 17.08.2010 г.
- ДВ, бр. 66 от 26.07.2013 г.
- Димитров, Б., Кънчев, К. (2014). Необходима е повече предвидимост в прехода. – Ютилитис, N 3(117), година XII, с. 20-27.
- Директива 2009/72/ЕС – преамбюл 33.
- Директива 2009/72/ЕС, член 36 и 37.
- Директива 2009/72/ЕС, [http://www.sac.government.bg/home.nsf/vPagesLookup/prj4-2.2materials~bg/\\$FILE/direktiva%202009_72_elektroenergia.pdf](http://www.sac.government.bg/home.nsf/vPagesLookup/prj4-2.2materials~bg/$FILE/direktiva%202009_72_elektroenergia.pdf).
- ДКЕВР. (2014). Годишен доклад за Европейската комисия за 2014 г. с. 4, достъпен на: <http://dker.bg/PDOCS/SEWRC-Rep-ACER-2014.pdf>.
- Закон за енергетиката, ДВ, бр. 64 от 17.08.2010 г.
- Общо количество търгувана енергия на свободния пазар. – Ютилитис, N 3(117), година XII, 2014, с. 6.
- Ракурова, С. (2008). Икономика за мениджъри. Изд. НБУ, 558 с.
- Регламент (ЕО) 714/2009.
- Смяна на доставчика – факти, проблеми и перспективи. – Ютилитис, N 6(120), година XII, 2014, с. 20-25.

- Стефанов, С., Русева, В. (2012). Анализ на цените на електрическата енергия в България. – Научни трудове на Русенския университет, том 51, серия 3.1, с. 9-13.
- Участници на либерализирания пазар 2013-2014 г. – Ютилитис, N 5(119), година XII, 2014, с. 6.
- Ханстен, Б. (2014). Регулаторната политика създава инвестиционни сътресения. – Ютилитис, N 6(120), година XII, с. 28-31.
- Abdurafikov, R. (2009). Russian electricity market: Current state and perspectives. VTT Technical Research Centre of Finland.
- Erdogdu, E. (2009). Electricity Market Reform. Lessons for developing countries. University of Cambridge.
- Findings and recommendations related to Bulgarian energy policy.
<http://www.mi.government.bg/bg/theme-news/konstatatii-na-evropeiskata-komisiya-i-svetovnata-banka-zabalgarskiya-energien-sektor-1194-m0-a0-1.html>.
- <http://www.bpva.org/bg/articles/article3447.html>.
- <http://www.cez.bg/bg/tseni/tseni-na-el-energiya/dostavchik-ot-posledna-instanciya.html>.
- http://www.dker.bg/files/DOWNLOAD/rule_el_21.pdf.
- http://www.dker.bg/files/DOWNLOAD/rule_el_22.pdf.
- http://www.evn.bg/getattachment/3f1f5fc2-fdc9-4351-bf7c-8db6c8fabf3a/NAREDBA_1_ot_18032013_g_za_regulirane_na_cenite_na.aspx.
- <http://www.mi.government.bg>.
- <http://www.tso.bg>.
- http://www.tso.bg/Uploads/File/AuctionRules_version3.pdf.

Юлияна Яркова¹
Стоян Тотев²
Емил Мутафов³

ГОДИНА XXV, 2016, 2

МЕРКИ СРЕЩУ ОБЕЗЛЮДЯВАНЕТО НА БЪЛГАРСКОТО СЕЛО: НАГЛАСИ И МОТИВИ ЗА МИГРАЦИЯ

Изследвани са демографските и социалните проблеми, свързани с обезлюдяването на българските села – динамиката и посоката на миграционните процеси. Подчертана е остротата на тези проблеми на фона на протичащите сходни процеси в рамките на страните от ЕС. Анализирани са причините, формиращи т. нар. pull и push фактори, които определят наложилите се миграционни тенденции. Представени са резултатите от социологическо анкетно проучване на нагласите сред младото население в трудоспособна възраст за „връщане към селото” („деурбанизация”), както и ключовите характеристики на типа населени места, които ги привличат.⁴ Определени са основните демографски и социални характеристики за формиране на мотивация за живот на село според това проучване. На базата на получените резултати са направени обобщения, изводи и препоръки, свързани с възможните мерки за ограничаване на депопулацията и за стимулиране на имиграцията в селата.

JEL: Q15; R23

1. Ревитализацията на българското село – фокус на обществен и изследователски интерес

Европейската политика за развитие на селските райони след 2014 г. продължава да насочва подкрепа за съживяване на селата, като създава финансови условия за подобряване на средата, за стимулиране на икономическата активност, валоризиране на културно-историческите ресурси, опазване на природата, традициите и

¹ Юлияна Яркова е проф. д-р в Тракийския университет, Стара Загора, ръководител катедра „Регионално развитие”, e-mail: yu_yarkova@abv.bg.

² Стоян Тотев е проф. д-р в Тракийския университет, Стара Загора и Института за икономически изследвания при БАН, e-mail: stotev@yahoo.com.

³ Емил Мутафов е асистент д-р в Тракийския университет, Стара Загора, e-mail: mutafov143@gmail.com.

⁴ Проучването е реализирано по проект 7И/14, “Регионална политика срещу обезлюдяването на българското село”, 2013-2014 г., разработен от колектив към Тракийския Университет – Стара Загора.

общностната идентичност. Европейските граждани все повече търсят качество на живот, което трудно се измерва в материални неща. Изследванията обаче показват, че разликите между градовете и селата са много по-малки в старите страни-членки на ЕС, отколкото в новите. По тази причина особен интерес представлява да се проучи кое мотивира хората в България да избират живота на село, техните нагласи и очаквания.

Допреди 100 години според статистиката едва 20% от населението на България са обитавали в градовете, докато сега картината е коренно различна – по-малко от 30% от него живеят в селата. От общо 5268 населени места в България 257 са градове и 5011 – села.⁵ През периода 2007-2012 г. се наблюдава съществено намаление на населението в селата – с 12%, като за селските райони спадът е 13% (табл. 1).⁶ В сравнение със средата на XX век населението в селата е намаляло с 60%. Към 31.12.2014 г. в градовете вече живеят 73,1%, а в селата – 26.9% от населението на страната, като съотношението остава почти непроменено през последните 2-3 години.

Таблица 1
Разпределение на населението по тип на района и тип на населеното място (към края на 2012 г.)

	Градове		Села		Общо	
	хил. души	%	хил. души	%	хил. души	%
Селски райони	1382	48.5	1468	51.5	2850	100.0
Градски райони	3926	88.5	509	11.5	4435	100.0
Общо	5308	72.9	1977	27.1	7285	100.0

Източник: Програма за развитие на селските райони (ПРСР), 2014-2020, с. 10.

Програмата за развитие на селските райони може да се превърне в ефективен инструмент за ревитализация на селския тип територии, ако вниманието и грижата се насочат активно към конкретните населени места чрез търсене на мерки за справяне с критичните демографски дисбаланси и процеса на „изоставяне” и изолация на множество села.

През периода 2007-2013 г. както публичните мерки (Мярка 322 „Обновяване и развитие на населените места“, Мярка 321 „Основни услуги за населението и икономиката в селските райони“), така и частните (Мярка 313 „Насърчаване на туристическите дейности“, Мярка 312 „Подкрепа за създаване и развитие на микропредприятия“, Мярка 311 „Разнообразяване към неземеделски дейности“) по редица причини не водят до очакваните резултати. Преформулирането на част от тези мерки в ПРСР 2014-2020 не дава основание да се очакват видими положителни ефекти. Това поражда необходимостта да се търси по-широкообхватна стратегия за развитие на българското село, която да комбинира основни стратегически

⁵ Вж. НСИ. Население и демографски процеси през 2013 г. (окончателни резултати), http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/Population2013_AUIT2RS.pdf.

⁶ ПРСР 2014-2020.

демографски проблеми с инициране на специфични мерки за въздействие в конкретната среда и сфера.

В рамките на ЕС Евростат определя два региона в България на равнище NUTS III (области) от групата на регионите в ЕС като такива, при които се наблюдава силна депопулация (региони с най-нисък прираст през 2008-2011 г. – в случая това са тези с най-висок отрицателен прираст). Най-значително намаление на 1000 човека е отчетено в някои региони в Литва и Латвия – минус 22‰, и Янина, Гърция – минус 20‰. В групата на регионите с най-значителен спад на населението попадат и две български области (Видин – минус 17‰ и Монтана – минус 15‰).^{7,8} В случая на България, намалението се дължи на комплекс от неблагоприятни фактори като застаряващо население, ниска гъстота на населението и не на последно място – миграция на селското население.⁹ Характерно за тези две области е, че са със сравнително висок относителен дял на селското население – само спрямо 2000 г. този относителен дял през 2013 г. е намалял за Видин с 6, а за Монтана с 5 процентни пункта.¹⁰

Разпределението на населението по населени места в края на 2013 г. е резултат както от неговото естествено и механично движение, така и от административните промени в селищната структура на страната. През 2013 г. с решения на Министерския съвет са закрити 10 населени места, като при 6 от тях това става чрез присъединяване към друго селище. Към края на годината само населените места без население въобще са 169 (табл. 2), като най-голям е техният брой в областите Габрово, Велико Търново и Кърджали.

Таблица 2

Селата според броя на населението, към 31.12.2013 г. (бр.)

Жители	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Села	169	60	66	55	41	45	35	31	31	31

Източник: Справка на БТА Националния регистър на населените места, http://dariknews.bg/view_article.php?article_id=1315012.

В 395 села (без да смятаме напълно обезлюдените) обитават до 9 човека, в около 500 села – между 20-30, а в общо 1677 села техният брой не надхвърля 100 човека. Тези данни определят остротата на протичащите процеси на депопулация, които засягат все повече селските региони в България. Миграцията е важен процес в социален

⁷ Видин и Монтана се обезлюдяват най-бързо, <http://www.vesti.bg/vidin-i-montana-se-obezliudiat-naj-byrzo-5995843>.

⁸ В България този процес продължава да се задълбочава, като 8 от областите са в 20-те региона NUTS III на ЕС с най-висок отрицателен прираст за периода 2010-2014 г. В област Видин през разглеждания период отрицателният спад вече е най-висок в сравнение с всички региони на равнище NUTS III за целия ЕС (вж. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>).

⁹ „Фактор, който до голяма степен определя миграцията, се оказва относителният дял на селското население – коефициентът на корелация определящ зависимостта между механичен прираст и относителен дял на селското население е обратна – минус 0.75” (Тотев, 2011).

¹⁰ НСИ, 2015, Таблица “Pop_6.1.8_Pop_Dr”.

контекст заради начина, по който се променя и „преподрежда“ обществото – тя го прави или по-многообразно и сложно при наличие на имиграционни потоци към дадени региони, или еднородно, изолирано и изложено на различни рискове при интензивна емиграция.

Наблюдаваните процеси на вътрешна миграция и урбанизация са характерни за всяка европейска страна. По данни на ООН интензитетът на вътрешната миграция в Европа е на междинно равнище, но се отличава със значителни вътререгионални различия (UN, 2013, с. iii). Всички теории, които имат отношение към урбанизационните процеси (за зелената революция, индустриалната революция, за експортните ресурси, за селската бедност и за градското привличане) се обединяват около твърдението, че в основата на урбанизацията стоят различните форми на миграция.

Това, което е специфично за България, е, че през т. нар. преходен период тези процеси стават много интензивни, а бързото обезлюдяване при сравнително ниската за европейска страна гъстота на населението води до допълнителни негативни ефекти. Така териториалното разпределение на населението и концентрацията по населени места създават много по-сериозни проблеми за страната ни в сравнение с тези в другите европейски държави. Обезлюдяването на селата и малките населени места у нас води до моноцентричен тип развитие. За неговото преодоляване стратегическото решение, заложено в „Националната концепция за пространствено развитие 2013-2025“ (Министерски съвет, 2012), е да се премине към умерен полицентризъм чрез възстановяване и развитие на градските зони при търсенето на възможно по равномерно разпределение по територията на страната. Реализирането на тази цел предполага сериозен финансов ресурс. Незадоволителните резултати от осъществяването на ПРСР 2007-2013 г. извеждат също и необходимостта от приоритетно прилагане на конкретни мерки при нов модел за развитие на селската мрежа в страната.

Последните тенденции в Западна Европа са противоречиви – в някои селски райони се наблюдава продължаваща депопулация, а в други тя се забавя или се обръща в репопулация (Clout et al., 2014, p. 151). Авторите подчертават, че наред с другите негативни ефекти от селската демографска криза настъпва и отмиране на цели социални групи – типичния фермер и типичния представител на селската културна среда, и това, което се случва, не е просто промяна в характера на заетост, а разместване на пластове на целия начин на живот.

През 2001 г. при изследване на външната миграция НСИ определя разпределението на потенциалните емигранти според местоживеенето, както следва: 60% от тях живеят в градовете, 28% – в селата, и 12% – в столицата.¹¹ По данни на Министерството на труда и социалната политика през последните години, предхождащи 2011 г., намалява външната миграция, както и емигрантите под 20-годишна възраст, като това е съпроводено и с известно нарастване на броя на завръщащите се от чужбина.¹² Промяната в тенденции през последните години може

¹¹ НСИ. (2001). Вътрешна и външна миграция на населението в България (резултати от репрезентативно изучаване), <http://www.nsi.bg/Census/Vivmigr.htm>.

¹² Българите мигрират на село, http://www.webcafe.bg/id_1883970435.

да намери известно обяснение с икономическата криза, обхванала европейските страни, поради която много българи, работещи в Гърция, Испания, Италия и др., се завръщат у нас. Така може да се окаже, че в основата на тази „благоприятна промяна“ лежат конюнктурни фактори. Независимо от това очакванията за външната миграция на селското население са с неговото застаряване делът на потенциалните външни емигранти от селата да намалява.

На такова основание може да се предположи, че основен дял в миграционните потоци от селата в бъдеще ще заема вътрешната миграция. Това извежда потребността от по-детайлно проучване на т.нар. pull фактор (най-общо търсене на по-добър живот, характерен обикновено за младите хора, които мигрират в градовете и в чужбина, търсейки по-добра реализация) и push фактор за миграция (най-вече миграция за намиране на препитание). Според Harris и Todaro (1970) миграцията село-град протича докато реалният трудов доход в града е по-висок от този в селата, като разликата в трудовия доход може да бъде резултат както от действието на фактори, отблъскващи от селата (rural push), така и от такива, привличащи към градовете (urban pull).

Факторите „отблъскващи“ (от селата) и „привличащи“ (към градовете), са от най-различен характер. Основни отблъскващи фактори от селата и селските райони са: безработица, бедност, ограничени възможности за образование; качество на здравните услуги; липса на собствено жилище, на услуги и удобства, на канализация, на чиста вода; лошо електроснабдяване; неефективно селско стопанство, културни ограничения и др. Важен фактор за миграция на младото население е също невъзможността на тези хора да намерят близка социална среда в населеното място – младежка среда. Липсата на защита от битовата престъпност е друг актуален за българските условия фактор, който можем да добавим към съвременни предизвикателства, действащи като отблъскващи от селските райони. В последно време могат да се визират и нарасналите природни бедствия – наводнения, свлачища и др.

Примерите за фактори, привличащи към градските райони, са: възможност за работа, по-добра осигуреност с услуги и удобства; по-безопасна обстановка; достъп до висше образование; по-удобно и качествено жилищно настаняване; развлечения, по-добри условия на живот; по-качествено медицинско обслужване; по-голяма политическа и религиозна свобода и др.

Вътрешната миграция на населението между градовете и селата в България е представена в табл. 3. Вижда се, че за период от 5 години (2010-2014 г.) се наблюдават непрекъснати вътрешни миграционни процеси между градовете и селата, с различен интензитет и посока. Има видимо движение на демографски поток от градовете към селата – механичният прираст в селата за 2011, 2013 и 2014 г. е положителен, като за наблюдавания период той е положителен като цяло – близо 10 000 човека.

Наблюдаваните благоприятни данни на положителен механичен прираст в селата за разглеждания период не са гаранция за трайна тенденция. За този механичен прираст определена роля може да играе и един чисто административен фактор като

динамиката на регистрационния процес по местоживеене. Напълно възможно е с подмяната на личните карти през 2010 г. нерегистрираните до този момент заселници в селата да са променили своето постоянно местожителство и това да е рефлектирало върху механичния прираст през 2011 г., когато се наблюдава пикът за 2011-2014 г. Не може да се отрече и отражението на икономическата криза върху тези процеси.

Таблица 3
Вътрешната миграция на населението между градовете и селата (бр.)

	2010			2011			2012			2013			2014		
Заселени	Изселени		Заселени	Изселени		Заселени	Изселени		Заселени	Изселени		Заселени	Изселени		Заселени
	от градовете	от селата	общо	от градовете	от селата	общо	от градовете	от селата	общо	от градовете	от селата	общо	от градовете	от селата	общо
В градовете	67 441	36 294	103 735	37029	19192	56221	38228	18942	57170	39301	18681	57982	41167	19817	60984
В селата	33 881	14 078	47 959	26338	8087	34425	17319	7708	25027	20298	8098	28396	24834	8702	33536
Изселени общо	101 322	50 372	151 694	63367	27279	90646	55547	26650	82197	59599	26779	86378	66001	28519	94520
Механичен прираст	2 413	-2413	0	-7146	7146	0	1623	-1623	0	-1617	1617	0	-5017	5017	0

Източник: НСИ, Pop_5.5_Migration_DR.xls.

При идентифициране на регионалните особености на тези процеси Найденова и Михова (2014) сочат, че в България селските населени места са оживени и репродуктивни в случай, че са в близко съжителство с по-развити градски центрове. Субурбанизацията на практика заема значителен дял от контраурбанизационния процес както в Европа, така и у нас. В европейски мащаб миграцията от селата към градовете преобладава до 90-те години на XX век, като след това се наблюдава нарастване на населението в селските райони с добри естествени и социално-културни условия (Novotná et al, 2013, p. 51).

Според Kontuly (1998) тази тенденция не е характерна за всички райони и държави в Европа. Миграционни процеси от градските зони към провинцията са характерни и за постсоциалистическите страни, където фокусът е върху развитието на жилищната система в контекста на теорията за диференциалната урбанизация (Kontuly and Geyer, 2003). Тези процеси се наблюдават през 90-те години на XX век в Чехия, Естония и др. (Novotná et al., 2013, p. 38). Според Antrop (2004) съществува видима промяна на „моделите села“ в Европа в резултат от икономическото развитие. Самият процес на „контраурбанизация“ се разглежда като трети етап в урбанистичното развитие при достигане на определено по-високо икономическо развитие. Правейки съпоставка с протичащи в страните от ЕС процеси, трябва да се отбележи, че очакваното им развитие в България ще има определена специфика.

Тази очаквана специфика се дължи на разликата в гъстотата на населението. Факт е, че в някои региони в България няма обособени градски центрове – в малките градове там се наблюдава емиграция към столицата и големите областни градове, причините за която са сходни причини са тези, свързани с емиграцията от селата. Специфика при тези процеси могат да дадат и по-ниските доходи на населението в България, които да се окажат ограничение за развитието на „близко съжителство с големите

градове”. Все пак потенциалът за подобно развитие не бива да се подценява, най-малкото като една реална възможност за ревитализация на българското село.

Засилването на контраурбанизационните процеси може да бъде повлияно от различни фактори: по-големи жизнени разходи и социални проблеми в градовете; държавни грантове за развиване на дейности в селските райони; по-достъпни и подобрени транспортни коридори и комуникационни технологии; подобряване в образователната, здравната и други инфраструктури в селските райони; повишаване на броя на работните места в публичните услуги в тях (Champion, 1998).

Обществото е наясно с остротата на проблема на българските села – то го разглежда като изключително неблагоприятна тенденция и пледира за намиране на решения. Обезлюдяването на селата е обект на анализ от учени, изследователи, държавни органи и институции, които търсят начини за ограничаване на емиграцията и привличане на млади хора в селските райони на страната. Ето защо може да се твърди, че това е добре позната тема и всяка мярка в тази насока ще бъде разпозната от обществото.

На местно равнище обаче дилемата за селата с депопулация е дали да съществуват, или да изчезнат. Няма междинни варианти и целта, която се преследва – за демографска ревитализация на селата, изисква спешни и ефикасни мерки. Усилията на местно равнище относно оцеляването на селата са много по-решителни от решенията и политиките на по-високо национално и регионално ниво. Затова не бива да се пропуска, че на фона на негативните демографски тенденции в България положителните нетни входящи потоци са важно основание за изследване на мотивите и условията за предпочитане на живот в селата.

2. Мотиви и нагласи за миграция към селата

Каквито и да са подбудите на едно население да пребивава на определено място или да променя местоживеенето си, подтикът за избора е в потребностите за подслон и средства за улесняване производството и начина на живот, като не се изключва и социалната потребност, която прави индивидите население (Найденова и Михова, 2014).

Реализацията на определени подбуди за миграция зависи от оценка на това какви различия в условията на живот предоставят града и селото.¹³ Факторите, формиращи миграционното поведение на хората, са свързани с въздействието на природната, социалната, икономическата и институционалната среда в населеното място върху живота на отделния индивид и неговата лична оценка за това доколко тя задоволява

¹³ В този смисъл механично движение на населението може да бъде прието като основен, много ясен и смислен показател за оценка на последствията от различията град-село – дали те пораждат миграционни потоци и доколко тези различия определят интензитета им. Атрактивността или неатрактивността на града и селото се характеризира най-точно от механичния прираст на населението.

неговите потребности и интереси. Анализирайки факторите, определящи входящите миграционни потоци към селата, мотивите, които привличат хората към селата, могат да се обособят в две групи – „мотиви-стимули” и „мотиви-условия” (Crow, 2010).

Мотивите-условия са обективни и се свързват с някои ключови характеристики на средата: условия за трудова реализация, битово осигуряване, образование на деца, задоволяване на културни потребности, хигиенни и екологични условия на живот и др. В изследването „Нашето общество”, публикувано през 2003 г. от Public Opinion Research Centre of the Sociological Institute, се посочва че една от най-честите причини за миграция не е свързана с работата, а с неудовлетвореността от условията на живот (Lux et al., 2006, p. 132).

Основните „мотиви-стимули” при контраурбанизацията засягат представата, известна като „селска идилия”, която хората имат за живота на село – например по-малко трафик и шум, естествена среда, „селски” тип общуване, пазаруване и т.н. Тази нагласа стимулира търсенето на жилища в селските райони, които в развитите страни често се посещават през уикенда като място за оттегляне на хората, които живеят в града и предпочитат извънградската обстановка за почивка. Населението на селата се увеличава също и през лятото, когато се те използват като места за втори дом (къщи за почивка). В този тип села населението намалява през зимните месеци, което води до затихване на общностните функции и прекратяване на някои услуги за населението.¹⁴

Миграционните тенденции към селата могат да се засилят най-вече от социалните и екологичните проблеми в градовете, нарасналият автомобилен трафик, развитието на комуникационните технологии, миграцията на хора при създаване на втори дом, променящите се предпочитания за местоживеене.¹⁵

Проучването на НСИ изследва основните причини за вътрешната миграция, включвайки и посочените две групи мотиви.¹⁶ Резултатите от него показват, че основани за миграцията за по-голяма част от мигриращите са семейните причини – близо 50%. По тази причини 57% са се заселили в градовете, 35% – в селата, и 8% – в столицата. Тук основно преселванията са свързани главно със сключване на брак (30% от всички причини) и придружаване на родители и деца (13%). Втората по обхват група причини за миграцията се отнася до осигуряването на трудовата заетост. Близо една четвърт (24%) от всички мигранти са напуснали своите населени места, за да си намерят работа. Общо осигуряването на трудовата заетост е посочвано като мотив за миграция при 43% от преселванията в градовете, 17% в селата, и 40% в столицата.

За да си осигурят по-добри условия на живот, са мигрирали 22% от респондентите. От мигриралите по тази причина 68% са се насочили към градовете, 17% към селата и 15% към столицата. В общата структура на причините, формиращи териториалната

¹⁴ Why do people want to live in rural areas? <https://sites.google.com/site/neatherdgcsegeography/unit-2-people-and-the-planet/11-3-living-spaces/3-why-do-people-want-to-live-in-rural-areas>.

¹⁵ Пак там.

¹⁶ НСИ, 2001, с. 4.

мобилност на населението, с по-значителен обхват са: ”осигуряване на по-добро бъдеще на децата“ – 15%; ”получаване на желаното образование“ – 14%; ”осигуряване на по-високи доходи“ – 8%, и други.

Балансът между центробежните и центростремителните миграционни фактори по отношение на българските села варира в зависимост от характеристиките на участващите индивиди и териториални единици. Към тези процеси имат отношение националната, регионалната и местната политика. Демографският и социално-икономическият профил на съответния регион и локалност определят приоритетите и действията, които могат да бъдат както по-широки и стратегически, така и по-конкретни и практически. Интердисциплинарният характер и различното въздействие на демографските промени на поднационално равнище предполага необходимостта от определянето на адекватни приоритети за интервенция именно чрез провеждане на регионална и местна политика (Sáez et al., 2011).

Необходимо е да се подчертае, че демографските проблеми като миграцията и застаряването създават „местни“ предизвикателства, поради което е необходимо да се предприемат именно „местните“ мерки. Нещо повече, проблемите с цялостното социално-икономическо изоставане на много райони в България са резултат основно от сериозни проблеми на местно равнище. Оцеляването на едно село, застрашено от депопулация, може да се разглежда като чисто публично благо, тъй като това е проблем на всеки негов жител. Когато броят на населението стигне до критично ниски прагове, смъртта, ражданията, напускането или заселването на отделни хора са въпроси, които въздействат силно върху останалите хора. Ето защо проблемът на местно ниво е много по-важен и сложен като последици, отколкото това, което се представя в агрегираните показатели на национално и регионално равнище.

3. Цел, задачи и методика на социологическото изследване

Целта на проучването това е да се установи какви са нагласите сред младото население в трудоспособна възраст за „връщане към селото“ (заселване в селата) и какви са ключовите характеристики на типа населени места, които ги привличат. На базата на анкета, проведена в два типа региони – развит и изоставащ, се определят основните демографски и социални характеристики при формиране на мотивация за живот на село. Получените резултати позволяват да се стигне до някои обобщения, изводи и препоръки, свързани с мерки за ограничаване на депопулацията и стимулиране на входящата миграция в селата.

Задачите по реализирането на тази цел включват: 1) определяне на региони за провеждане на проучването; 2) разработване на анкетна карта и теренно проучване; 3) обработване и анализ на данните от анкетните карти.

Регионалният разрез в методологията на изследването е основан на данните за БВП на човек от населението (БВП/чн) по области в България. Като обект на изследването са включени два региона: 1) като представител на развит регион – област Стара Загора, която по БВП/чн е на второ място от 28-те области; 2) като изоставащ регион

– област Видин, която е с един от най-ниските БВП/чн в България (НСИ, GDP_1.1.4.xls, 2013).¹⁷

Емпиричното проучване е извадково стандартизирано допитване чрез анкетна карта сред населението в трудоспособна възраст, проведено през периода май-август 2014 г. със 146 респонденти, като броят на валидните отговори е 145. В него са участвали две групи респонденти от двата избрани региона – 110 респондента от област Стара Загора и 35 от област Видин.

Зададените въпроси са свързани с готовността за живот на село, с вида на предпочитано село за живеене и с т.нар. rural pull характеристики на този тип населени места, които създават позитивни стимули за заселване. В рамките на това изследване са обработени резултатите от следните анкетни теми (въпроси): „Бих живял на село“; „Бих избрал за живеене село“; „Кои от следните характеристики на селата привличат хората“.

При анализа на информацията от анкетното проучване са приложени както дескриптивни статистически методи, така и такива за установяване на причинно-следствени връзки. При двумерни честотни разпределения за изследване на характера на различията (връзката) – закономерни или случайни, е приложен χ^2 -методът, тъй като данните са представени чрез слаби статистически скали.

4. Резултати и основни изводи

4.1. Анализ на резултатите по анкетна тема „Бих живял на село“

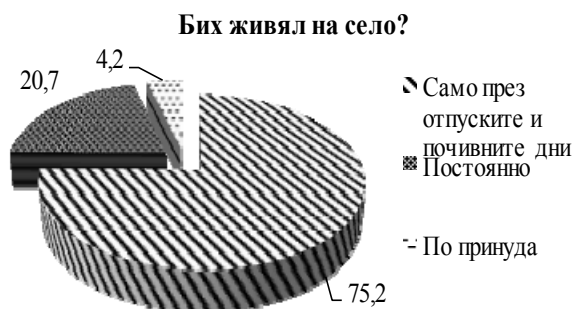
На фиг. 1 е представено едномерното разпределение на трите отговора по една от анкетните теми – „Бих живял на село“: 1) само през отпуски и почивни дни; 2) постоянно 3) по принуда и други.

Три четвърти от респонденти биха живели на село само през отпуски и почивни дни, докато за постоянен живот на село са готови 21%. Сред участниците в анкетата има и такива (4%), които биха отишли на село само по някаква принуда (субективна или обективна) или изобщо не биха живяли там. Тези резултати показват, че хората в трудоспособна възраст възприемат селото преди всичко като място за почивка извън всекидневната градска среда. Това съответства на широкоразпространения вече в развитите страни втори дом на село, което е позната практика и в България – вила за почивните дни и отпуските.

¹⁷ Представената информация в точка 4 е на базата на анкетното проучване, осъществено в рамките на проект 7И/14. Изследването няма репрезентативен характер и в този смисъл не може да се приема като представително в статистическия смисъл на думата. Независимо от това то дава добра картина за характера на мотивите, които определят миграционните нагласи на населението в трудоспособна възраст.

Фигура 1

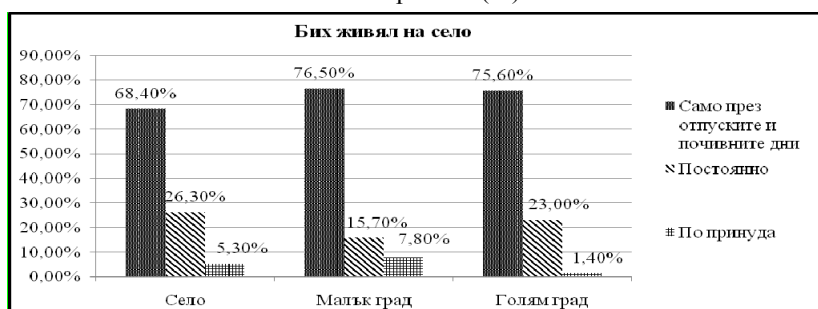
Разпределение на отговорите по „Бих живял на село” (%)



Очакванията, че **месторождението на респондентите** ще води до значими различия в желанието да се живее на село, не се потвърждават (фиг. 2). Очевидно този фактор не е определящ за формирането на виждането на анкетираните, при какви условия биха живели на село.

Фигура 2

Разпределение на отговорите по „Бих живял на село” според месторождението на анкетираните (%)



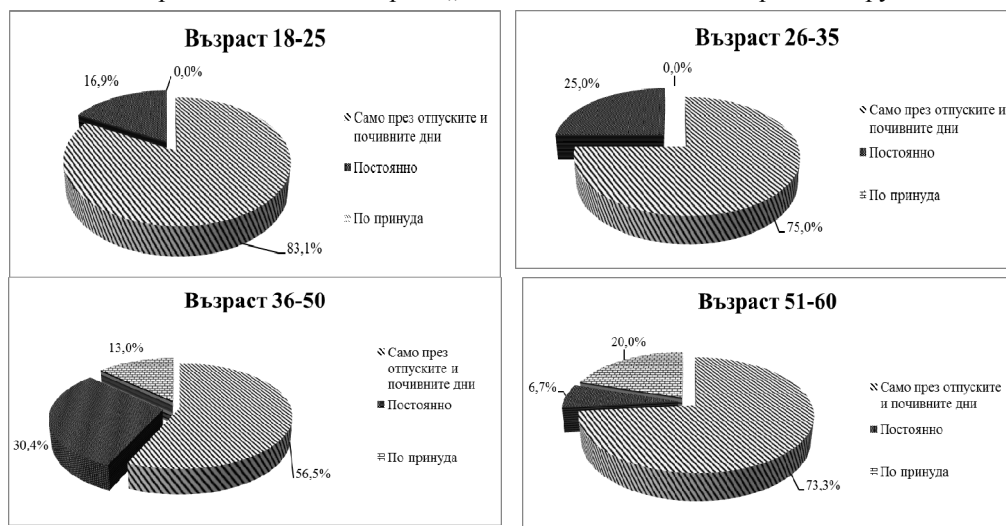
За кростабулация с **възрастовата характеристика** на респондентите са сформирани 4 възрастови групи: 1) 18-25 години; 2) 26 до 35 години; 3) 36-50 години; 4) 51-60 години. Резултатите показват, че готовността за трайно настаняване е най-голяма сред тези от групата на 36-50-годишните (30.4%), а най-ниска при възрастова група 51-60 години (6.7%) (фиг. 3).

Важно е да се посочи, че при всички възрастови групи на първо място стои желанието за живот на село само през отпуските и почивните дни. Младежите на възраст 18-25 години се отличават с най-висок дял на желаещите да се връщат на село само през отпуски/ваканции и почивни дни. Те съставляват и най-голям дял на желаещите за временно пребиваване на село от всички респонденти (45%), макар че това може да се обясни донякъде и с факта, че в тази възрастова група са попаднали

най-голям дял респонденти (41%). Една част от тях са учащи се, което може да обясни предпочитанието към такъв тип връзка със селата.

Фигура 3

Разпределение на отговорите „Бих живял на село” по възрастови групи



Възрастовата група 26-35 години е с 33% участие в проучването, но заема най-висок дял в желаещите да живеят за постоянно на село (40%). Тук попадат сновно работещи и семейни, които осмислят връзката със селата по друг начин. Желанието за живот на село отслабва в по-високите възрастови групи. Сред тях се появяват такива, които биха отишли да живеят на село по принуда или не биха направили изобщо такъв избор. Такъв резултат е очакван след като донякъде тези възрастови групи вече са възприели един стереотип на живот, като с увеличаването на възрастта са по-малко склонни да го променят. Във връзка с това трябва да се отбележи, че политиката за ревитализация на българското село трябва да се насочи преди всичко към създаване на условия за живот на село, приемливи за младите хора, защото при тях тази политика вероятно ще бъде по-ефективна.

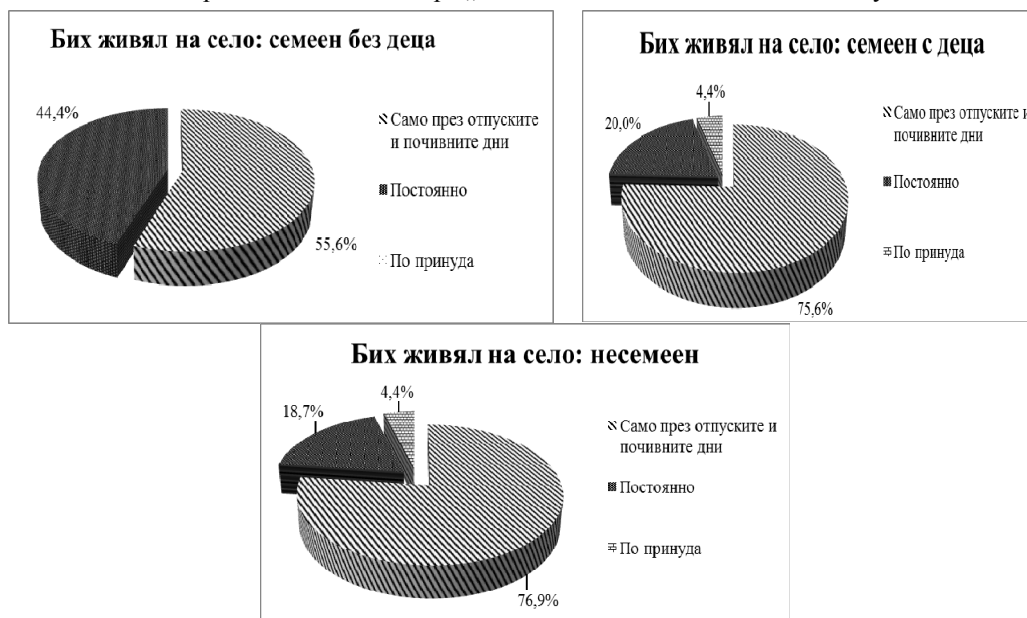
При статистическа проверка на хипотезата за връзката между възрастовата група и предпочитаната форма на живот в селата се отхвърля нулевата хипотеза (H_0) за отсъствие на такава и се потвърждава алтернативната хипотеза (H_1) за нейното наличие. Метрифицирането на връзката чрез коефициента на Крамер¹⁸ (0.242) показва, че тя може да се определи като слаба до умерена.

Двумерното разпределение на предпочитания тип връзка със селата според **социалната група**, в която попадат респондентите, е представено във фиг. 4.

¹⁸ SPSS: SPSS Commands and Interpreting Statistics.

Фигура 4

Разпределение на отговора „Бих живял на село” по семеен статус



От трите социални групи (семеини с деца, семеини без деца, несемеини) с най-голям дял желаещи да живеят на село е втората (44.4%), което е обяснимо – това са хора, които все още нямат необходимост да се съобразяват с потребностите на децата, правещи ги по-адаптивни към различните условия. При всички групи най-голям е дялът на тези с предпочитания за живот на село само по време на отпуски и почивни дни, като при несемеините той е най-висок (над 80%).

Интересен е фактът, че при несемеините и семеините с деца структура на отговорите като относителни дялове е много близка, въпреки че това „съвпадение” е резултат от различни мотиви – несемеините като по-млади хора не предпочитат по-малко динамичния в сравнение с града живот, който се води на село, докато за семеините с деца са непривлекателни „трудностите”, които селският живот поражда за тях.

При прилагането на χ^2 -метода се потвърждава хипотезата за наличието на връзка между семейното положение и предпочитаната форма за живот на село, като стойността на коефициента на Крамер (0.301) показва, че тази връзка може да се определи като слаба до умерена.

Отношението към формата за живот на село при групи със различен **социален статус** – по-скоро богат, по-скоро среден, по-скоро беден, не показва значими различия между социалния статус и отговора на въпроса „Бих живял на село”. Проверката на хипотеза с χ^2 -метода не отхвърля нулевата хипотеза (*H₀*), а именно че на базата на

разполагаемите данни не може да се установи връзка между социалното положение и избора на форма за живот на село.

При кростабулация с **вида на региона** (развит и изоставащ) се установява, че 77.3% от респондентите в развития регион се обединяват около живот на село „през отпуски и почивни дни“, а само 22.7% предпочитат да живеят на село постоянно. Тези два варианта заемат по-малък дял в отговорите на анкетираните от изоставащия регион, там над 17% са отговорили, че само по принуда биха живели или изобщо не биха живели на село.

4.2. Анализ на резултатите по анкетна тема „Бих избрал за живеене село“

Възможните варианти за избор на село, които могат да посочат респондентите в анкетната карта, са: а) в което имам роднини; б) близо до града в) село, където мога да имам собствен бизнес; г) нямам предпочитания; д) друго (не бих избрал село). Разпределението на отговорите е представено във фиг. 5. Най-значителна част от респондентите (66%) изразяват предпочитание към живот в село близо до града. Втори по дял отговор е селото с възможност за собствен бизнес. Най-малък интерес респондентите проявяват към селото, с което ги свързват роднински връзки. Анкетираните, отхвърлили живота на село, са малко – 4.3%.

Фигура 5

Разпределение на отговори „Бих избрал за живеене село“



Разпределението се запазва, когато се направи кростабулация на този въпрос в зависимост от месторождението на респондентите. Очевидно месторождението не е фактор, който влияе върху разбиранията на младите хора по отношение на живота на село.

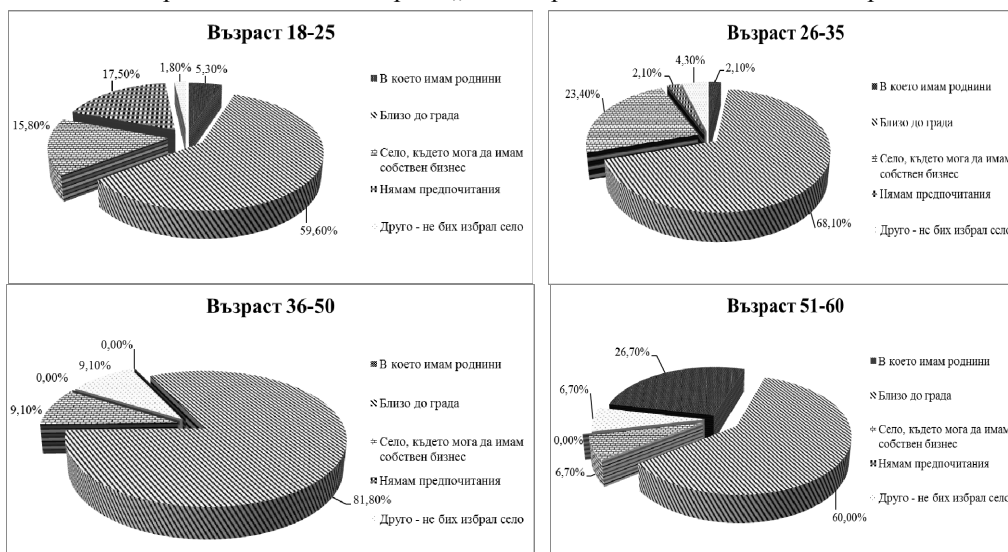
През последните 10-15 години процесът на мигриране за живот в крайградски села е една от формите на деконцентрация на населението в рамките на един „метрополен“ регион. За България субурбанизацията има перспектива и в близко бъдеще ще представлява основна форма на контраурбанизация

Връзката между разпределението на отговорите „Бих избрал за живеене село“ и отделните възрастови групи е представена във фиг. 6. При всички възрастови групи

се залага най-много на селата в близост до града, като най-висок е дялът на този избор (почти 82%) при възрастова група 36-50 години, която е изразила и най-голяма готовност за трайно установяване на село. Най-нисък е дялът на желаещите да живеят в близост до града при най-младата възрастова група – до 25 години (малко под 60%). Тя дава втори по тежест отговор в рамките на групата „нямам предпочитания“ (17.5%), което може да отразява малкия жизнен опит и липсата на увереност.

Фигура 6

Разпределение на отговорите „Бих избрал за живеене село“ по възраст

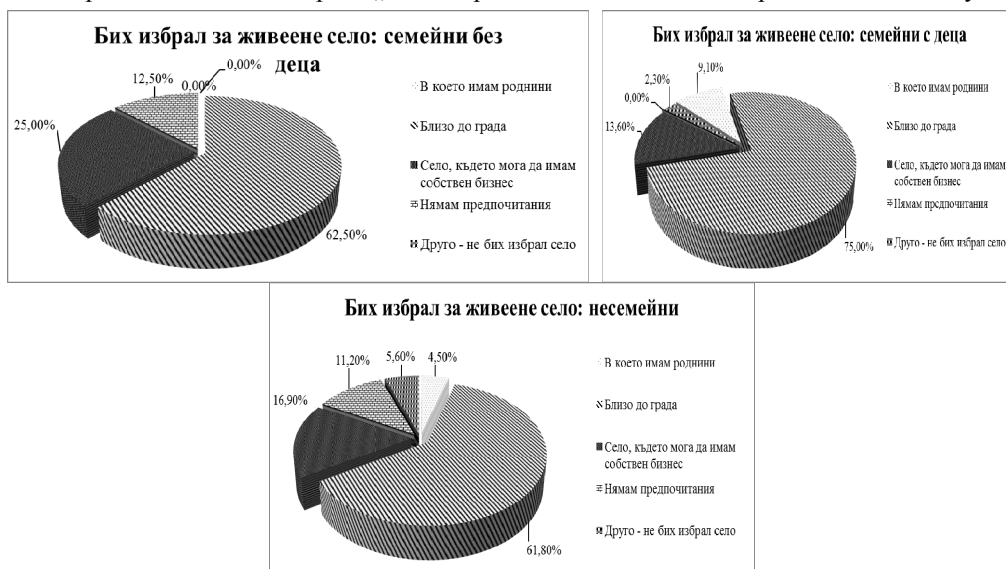


Като привличащ вниманието – 23.4%, е дялът на желаещите на възраст 26-35 години да живеят на село заради възможността да развият собствен бизнес. Това е възрастовата група, към която трябва да бъдат насочени конкретни мерки за стимулиране и подкрепа за бизнес в селските райони. Статистическата проверка на хипотези потвърждава работната теза за наличие на връзка между предпочитания вид село и възрастовата характеристика на респондентите.

Във фиг. 7 е отразена връзката между предпочитания тип село и **семейното положение**. При всички групи (несемеен, семеен с деца и семеен без деца) се откроява предпочитанието към селото близо до града, като най-голям е дялът при семейните с деца (75%). Разпределението на отговорите на този въпрос е сходно при несемейните и семейните с деца. Съвпадение има и при въпроса „Бих живял на село“ – през ваканциите и отпуските, постоянно и по принуда, но там то се отнася за несемейните и семейните с деца. Очевидно семейно положение е фактор, който играе различна роля при предпочитанията на анкетираните за живеене на село и при едно по-разширено проучване заслужава да се изследва по детайлно.

Фигура 7

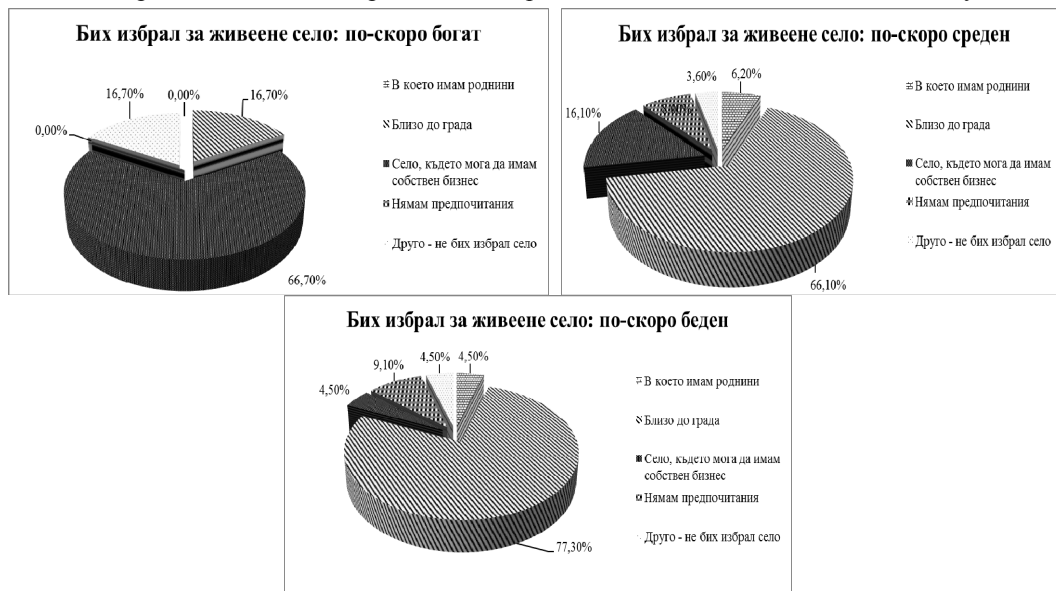
Разпределение на отговорите „Бих избрал за живеене село” според семейния статус



Във фиг. 8 са представени отговорите на респондентите според *социалния статус*.

Фигура 8

Разпределение на отговорите „Бих избрал за живеене село” по социален статус



Независимо че при „избора на форма за живот на село” не се установява връзка със социалния статус на респондентите, съществуват статистически значими различия между тези групи. Вижда се, че две трети от „по-скоро богатите” избират село, където могат да имат собствен бизнес, докато три четвърти от „по-скоро бедните” се спират на село близо до града. Тези със „среден” социален статус са привлечени най-силно от селата около града. Прилагането на χ^2 -метода води до отхвърляне на нулевата хипотеза за отсъствие на връзка между групите по социален статус и предпочитания вид село за живеене, като връзката може да се оцени като слаба до умерена (коефициент на Крамер = 0.247).

Предпочитанието към определен вид село е зависимо и от **вида на региона** (развит или изоставащ). Респондентите от първия тип се обединяват основно около два варианта – село близо до града (70.8%) и село, където е възможен собствен бизнес (18.9%). В изоставащия регион респондентите също поставят на първо място село близо до града, но делът им е значително по-малък (51.4%). Тук се отличава групата на тези, които биха избрали село с роднини (22.9%), което може да се обясни с тяхното месторождение – от селските общини на област Видин. В по-изостаналите региони роднинските отношения играят важна роля, тъй като по-ниските доходи там не осигуряват независимостта, която предоставят в развитите региони, и битът определя необходимостта да се разчита на роднини. Делът на респондентите от изоставащия регион, които отхвърлят живота на село, е по-висок отколкото в развития. Статистическата проверка на хипотеза приема за вярна алтернативната хипотеза за наличие на връзка, при чието метрификация се установява умерено ниво на зависимост – коефициентът на Крамер е със стойност 0.486.

4.3. Анализ на резултатите по въпрос „Кои от следните характеристики на селата привличат хората”

Отговорите, които са ранжирани по важност от респондентите, са: „здравословен и екологичен начин на живот”; „повече спокойствие и липса на ежедневен стрес”; „по-голяма самостоятелност и независимост”; „по-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца”; „чувство за принадлежност към дадена общност”, „по-добро съхраняване на съществуващи културни традиции”; „други”. Оценката на значението е според определения от респондентите ранг от 1 до 7, като с 1 се оценяват най-значимите характеристики.

Резултатите от статистическия анализ за средната оценка на характеристиките на селата показват, че няма показател, който да получава ясно изразен висок среден ранг. С най-висок среден ранг (3.95) е „повече спокойствие и липсата на ежедневен стрес”, следван от „други” (среден ранг 4.14), където значителен дял от респондентите (75%) посочват възможността за селски или земеделски бизнес. Средна оценка 4.15 получава „по-здравословен и екологичен начин на живот”, а след него е „по-голямата самостоятелност и независимост” (ранг 4.52). Рангова оценка под 5 (4.74) са получили и „по-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца”. С най-нисък ранг са оценени „чувство на принадлежност към дадена общност” и „по-добро съхраняване на съществуващи културни традиции, поминъци и занаяти”.

Въпреки че между средните оценки не се откроява съществена разлика, коефициентът на вариация, оценен за всяка характеристика, е различен – от 0.35 при „чувство за принадлежност към дадена общност“, до 0.60 при „повече спокойствие и липса на ежедневен стрес“. Респондентите дават приблизително еднакви оценки, когато показателят е с по-малко значение за тях, а по-големи различия в мненията се наблюдават при характеристики, които се определят като по съществени.

За разлика от предходните въпроси, когато месторождението не оказва влияние върху разпределението на отговорите, при въпроса “Кои от следните характеристики на селата привличат хората” се наблюдават съществени разлики в оценката преди всичко за „по-здравословен и екологичен начин на живот“, „повече спокойствие и липсата на ежедневен стрес“, „други – възможност за селски/зеделски бизнес“. Родените в селата дават по-висока оценка за значимост на тези характеристики, отколкото родените в градовете (табл. 4).

Таблица 4

Двумерно разпределение на отговорите “Кои от следните характеристики на селата привличат хората” и месторождението на респондентите (%)

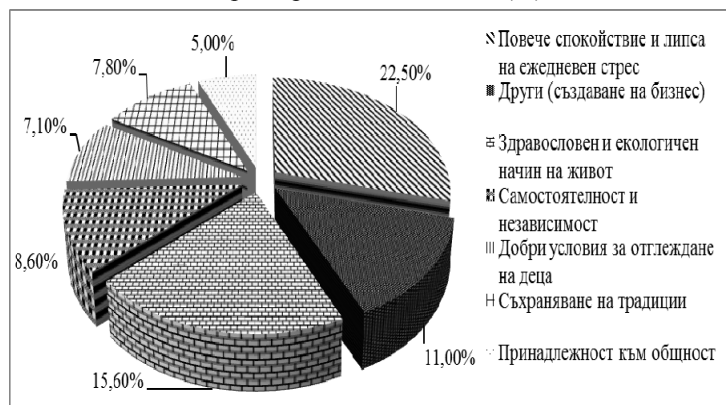
Характеристики		Месторождение			
		Село	Малък град	Голям град	Среден ранг
1	По-здравословен и екологичен начин на живот	3.0	4.1	4.5	4.15
2	Повече спокойствие и липсата на ежедневен стрес	3.4	3.4	4.4	3.95
3	По-голямата самостоятелност и независимост	4.2	4.8	4.4	4.52
4	По-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца	4.9	4.5	4.8	4.74
5	Чувство за принадлежност към дадена общност	5.2	5.1	5.4	5.26
6	По-добро съхраняване на съществуващи български културни традиции, поминъци и занаяти	5.5	5.0	5.3	5.23
7	Други – възможност за селски/зеделски бизнес	3.6	4.4	4.1	4.14

Във фиг. 9 е представено едномерното честотно разпределение на посочените отговори, което показва следното разпределение на далите най-голям приоритет на съответните характеристики:

- 22.5% поставят на първо място „повече спокойствие и липсата на ежедневен стрес“;
- Според 15.6% на първо място е „здравословен и екологичен начин на живот“;
- 11% дават първи ранг на привличането към селата заради възможността за селски или зеделски бизнес;
- останалите условия получават максимална подкрепа между 5 и 8.6% от респондентите.

Фигура 9

Едномерно разпределение на далите най-висок ранг (първи) на притегателни характеристики на селата (%)



Проверката на хипотезата за наличие на връзка между възрастта на респондентите и посочените характеристики за селата, които привличат хората, се потвърждава при следните показатели: „по-здравословен и екологичен начин на живот”, „повече спокойствие и липсата на ежедневен стрес”, „по-голяма самостоятелност и независимост”, „по-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца”. Връзката може да се определи като слаба до умерена (0.264-0.294). При другите характеристики за вяряна се приема нулевата хипотеза за отсъствие на такава връзка.

Двумерното честотно разпределение според фактора **възрастова група** определя един и същи дял при всички възрастови групи (23.7%) в оценка първи ранг на по-здравословния и екологичен начин на живот. Само при възрастова група 36-50 години този дял е по-нисък (18.2%).

В рамките на възрастовите групи (вж. табл. 5-1) делът на тези, които поставят първи ранг на по-здравословния и екологичен начин на живот, е най-голям при респондентите на възраст 51-60 години – 46.2%. Това е значително над дела при другите възрастови групи, където се вижда, че преобладаващият брой респонденти оценяват тази характеристика със среден ранг (трети – четвърти).

Различията в отговорите по възраст (табл. 5) са от такъв характер, който отговаря на очакваните предпочитания на отделните възрастови групи. По-възрастното население има определени предпочитания за миграционно поведение при характеристиката „съхранена околна среда”. Някои райони в страната ни, които се отличават със силна депопулация, всъщност са много добре съхранени екологично и имат потенциал да привлекат нови жители от групата, която приема това за приоритетна характеристика на жизнената среда.

Таблица 5

Двумерно разпределение на отговорите “Кои от следните характеристики на селата привличат хората” и възрастовата характеристика на респондентите (%)

5-1. По-здравословен и екологичен начин на живот								
	Рангова скала на оценяване							
Възрастови групи	1	2	3	4	5	6	7	Общо
18-25	10.3	8.6	13.8	10.3	12.2	6.9	37.9	100.0
26-35	12.5	14.6	12.5	20.8	6.3	10.4	22.9	100.0
36-50	18.2	18.2	9.1	22.7	0.0	9.1	22.7	100.0
51-60	46.2	38.5	7.7	7.6	0.0	0.0	0.0	100.0
5-2. Повече спокойствие и липсата на ежедневен стрес								
	Рангова скала на оценяване							
Възрастови групи	1	2	3	4	5	6	7	Общо
18-25	7.0	17.5	8.8	14.0	10.6	7.0	35.1	100.0
26-35	20.8	14.6	6.2	6.2	14.7	8.3	29.2	100.0
36-50	45.5	13.6	9.1	0.0	4.5	9.1	18.2	100.0
51-60	53.3	33.3	0.0	6.7	6.7	0.0	0.0	100.0
5-3. По-голяма самостоятелност и независимост								
	Рангова скала на оценяване							
Възрастови групи	1	2	3	4	5	6	7	Общо
18-25	5.2	1.8	12.3	19.3	24.5	5.3	31.6	100.0
26-35	16.7	10.4	12.5	8.3	18.7	14.6	18.8	100.0
36-50	4.5	13.6	9.1	13.6	18.3	18.2	22.7	100.0
51-60	0.0	15.4	46.2	30.8	7.6	0.0	0.0	100.0
5-4. По-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца								
	Рангова скала на оценяване							
Възрастови групи	1	2	3	4	5	6	7	Общо
18-25	3.4	12.1	8.6	15.5	3.4	17.2	39.8	100.0
26-35	14.3	6.1	10.2	22.5	12.2	6.1	28.6	100.0
36-50	5.0	10.0	15.0	15.0	20.0	10.0	25.0	100.0
51-60	0.0	0.0	23.1	46.1	15.4	15.4	0.0	100.0
5-5. Други (условия за създаване на собствен бизнес)								
	Рангова скала на оценяване							
Възрастови групи	1	2	3	4	5	6	7	Общо
18-25	7.7	26.9	5.8	3.8	9.6	13.5	32.7	100.0
26-35	18.6	23.3	11.6	9.3	9.3	7.0	20.9	100.0
36-50	0.0	42.9	21.4	0.0	0.0	0.0	35.7	100.0
51-60	11.0	27.5	10.1	5.5	8.3	9.2	28.4	100.0

Разпределението на респондентите, които дават първи ранг на „повече спокойствие и липса на ежедневен стрес” по възрастови групи, е съответно една трета за групите 26-35 години и 36-50 години и една четвърт за хората на възраст 51-60 години. Логично най-нисък е дялът на най-младите (18-25) във високата оценка на търсенето на спокойствие и липсата на стрес. При оценката на разпределението в рамките на възрастовите групи (табл. 5-2) прави впечатление, че при по-високите възрастови групи половината от респондентите отдават най-голямо значение на спокойствието и

липсата на стрес – при 36-50 г. – 45.5%, и при 51-60 г. – 53.3%. В контраст на този факт при младите възрастови групи най-висок е дялът на тези, които поставят най-ниска оценка (седми ранг – 35.1% при 18-25 г. и 29.2% при 26-35-годишните).

Възможността за самостоятелност и независимост е оценена най-високо от възрастова група 26-35 години – 2/3 от респондентите, които са поставили първи ранг на тази характеристика са именно от тази възрастова група, една четвърт са от най-младите (18-25 години), под 10% са от групата на 36-50-годишните. Най-високата възрастова група отхвърля първостепенната важност на самостоятелността и независимостта.

Кростабулацията на „по-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца” и възрастовата характеристика показва, че 70% от респондентите, които отдават най-висок ранг (първи) са от 26 до 35 години, а 20% – от групата на 18-25 години. Обяснимо с нарастване на възрастта намалява дялът на хората, които възприемат тази характеристика като значима, дори най-високата възрастова група напълно отхвърля това условие като важно. При повечето възрастови групи (табл. 5-4) най-голям е дялът на тези, които поставят „по-добрите условия за игри на открито при отглеждане на деца” на дъното (седми ранг) по важност.

Семейното положение на респондентите е представено в следните групи: несемейни, семейни с деца, семейни без деца (табл. 6).

Таблица 6

Двумерно разпределение на отговорите “Кои от следните характеристики на селата привличат хората” и семейната характеристика на респондентите (%)

6-1. По-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца								
	Рангова скала на оценяване							
Семейно положение	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Семеен без деца	44.4	11.1	11.1	11.1	11.1	0.0	11.2	100.0
Семеен с деца	4.8	2.4	14.3	21.4	21.4	14.3	21.4	100.0
Несемеен	4.5	11.2	10.1	21.3	4.5	12.4	36.0	100.0
6-2. По-здравословен и екологичен начин на живот								
	Рангова скала на оценяване							
Семейно положение	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Семеен без деца	44.4	11.1	11.1	11.1	0.0	11.1	11.2	100.0
Семеен с деца	23.8	21.4	11.9	21.4	0.0	4.8	16.7	100.0
Несемеен	8.9	12.2	12.2	13.3	11.1	8.9	33.4	100.0

При изследване на връзката между семейното положение и привличащите характеристики на селата се установява наличие на статистически значима, макар и слаба, зависимост единствено при две от тях – „по-здравословен и екологичен начин на живот” и „по-добрите условия за игри на открито при отглеждане на деца”. На табл. 6-1 и 6-2 е представено вътрешното двумерно разпределение по групи при двете посочени характеристики.

Структурата на поставилите първи ранг на „по-здравословен и екологичен начин на живот” е както следва: семейни без деца – 18.2%, семейни с деца 45.5%, несемейни –

36.3%. Тази на отредили първи ранг на „по-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца” (семейни без деца – 40%, семейни с деца 20%, несемейни – 40%) се отличава с интересния факт, че семейните без деца и несемейните имат по-голям дял в сравнение със семейните с деца. Вероятно първите две групи като хора без опит в отглеждане на деца и незапознати с ангажиментите и отговорностите на родителите имат по-„идилични” представи за живота на село.

Анализът на това от какво са привлечени хората в зависимост от **социалното им положение** не установява статистически значима връзка между социалното положение на респондентите и оценката, която поставят на отделните характеристики, привличащи към селата. Интерес представляват следните двумерни разпределения:

- 95.2% от хората, които оценяват по-здравословния и екологичен живот с най-висок ранг, са от групата, която се определя като „по-скоро среден” по социален статус. Това показва, че те придават голямо значение на този фактор за разлика от групата „по-скоро богат”, която не дава приоритет на тази характеристика на селата.
- Сред по-скоро богатите и по-скоро средните по социален статус най-голям е делът на оценяващите най-ниско по-здравословния и екологичен живот (седми ранг), за разлика от по-скоро бедните, при които най-голяма е тежестта на втори ранг.
- От повече спокойстви и липса на ежедневен стрес най-заинтересувани са „по-скоро бедните” – 36.4% от групата гласува с най-високата оценка (първи ранг).
- По-скоро богатите не приемат като необходимо условие за преместване на село „по-добрите условия за игри на открито при отглеждане на деца” – не всички са го класирали, а отговорилите го поставят основно на последно място (75%). При другите две социални групи също най-висок е делът на тези, които поставят тази характеристика на последно място, но той е много по-нисък (съответно 27.7 и 31.8%).
- По отношение на „чувството за принадлежност към дадена общност” разликата между социалните групи при ниската оценка намалява, а при „по-доброто съхраняване на съществуващи културни традиции, поминъци и занаяти” разликата между „по-скоро богат” и „при по-скоро беден” почти се стопява относно дела на тези, които поставят седми ранг на тази характеристика – съответно 60 и 52.4%.
- По-скоро средните по социален статус приемат възможността за започване на бизнес (селски или земеделски) като характеристика, която трябва да се оцени високо – 40.3% от респондентите от тази социална група поставят оценка първи и втори ранг на тази допълнителна характеристика.

Проверката на хипотези за влиянието на изследваните фактори върху оценката на отделните привличащи характеристики на селата определя като най-силна връзката

между **вида на региона** и поставените оценки (установяват се статистически значими различия в отговорите):

- вид на региона – „по-здравословен и екологичен начин на живот” – умерена до силна връзка (Cramer's $V = 0.561$);
- вид на региона – „повече спокойствие и липса на ежедневен стрес” – умерена до силна връзка (Cramer's $V = 0.635$);
- вид на региона – „по-голяма самостоятелност и независимост” – умерена връзка (Cramer's $V = 0.460$);
- вид на региона – „по-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца” – умерена до силна връзка (Cramer's $V = 0.539$);
- вид на региона – „чувство за принадлежност към дадена общност” – умерена до силна връзка (Cramer's $V = 0.522$);
- вид на региона – „по-добро съхраняване на съществуващите културни традиции, поминъци и занаяти” – силна връзка (Cramer's $V = 0.621$).

По отношение на „други” характеристики, които са представени от възможността за започване на селски или земеделски бизнес, е важно да се отбележи, че оценка са поставили респонденти само от развития регион.

Двумерното разпределение по региони (развит и изоставащ) при оценяване на по-здравословен и екологичен начин на живот (табл. 7-1)) показва по-висок дял на респондентите от изоставащия регион (59.1%), отдали първостепенна роля на тази характеристика, срещу 40.9% при отговорилите от развития регион. Оценките в рамките на двата региона, показват, че ако в развития регион най-голям е дялът на поставилите най-ниска оценка на тази характеристика – 35.2%, то при изоставащият регион най-голям е дялът на далите най-висок ранг (първи) – 39.4%. Проявата на връзките с типа на региона при характеристиката „повече спокойствие и липса на ежедневен стрес” в същата (табл. 7-2) Още по-отчетлива е подкрепата за първи ранг на тази характеристика при изоставащия регион – 54.3%.

За характеристиката „по-голяма самостоятелност и независимост” (табл. 7-3) най-голям дял от респондентите в развития регион определят ранг 7 за разлика от изоставащия, където максимален е дялът на тези, които са поставили среден ранг 3-4 (съответно 39.4 и 21.2%).

По-добрите условия за игри на открито при отглеждане на деца (табл. 7-4) се оценяват с най-нисък ранг от повечето анкетирани в развития регион (39.3%), а изоставащият дава своята подкрепа основно за среден ранг оценка (трети ранг – 21.2% и четвърти ранг – 51.5%).

Почти половината представители на развития регион (табл. 7-5) оценяват „чувство за принадлежност към дадена общност” с най-ниската оценка, като две трети от изоставащия регион са склонни по-скоро да negliжират тази характеристика, обединявайки се около ниски оценки (пети-шести ранг).

Таблица 7

Двумерно разпределение на отговорите “Кои от следните характеристики на селата привличат хората” и вида на региона (%)

7-1. По-здравословен и екологичен начин на живот								
	Рангова скала на оценяване							
Регион	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Развит	8.3	8.3	13.9	16.7	8.3	9.3	35.2	100.0
Изоставащ	39.4	36.4	6.1	12.1	3.0	3.0	0.0	100.0
7-2. Повече спокойствие и липса на ежедневен стрес								
	Рангова скала на оценяване							
Регион	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Развит	12.1	10.3	9.3	10.3	13.2	9.3	35.5	100.0
Изоставащ	54.3	40.0	0.0	2.9	2.8	0.0	0.0	100.0
7-3. По-голяма самостоятелност и независимост								
	Рангова скала на оценяване							
Регион	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Развит	10.3	7.5	7.5	14.0	20.6	10.2	29.9	100.0
Изоставащ	3.0	9.1	39.4	21.2	18.2	9.1	0.0	100.0
7-4. По-добри условия за игри на открито при отглеждане на деца								
	Рангова скала на оценяване							
Регион	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Развит	9.3	9.3	8.4	11.2	11.2	11.3	39.3	100.0
Изоставащ	0.0	6.1	21.2	51.5	6.1	15.1	0.0	100.0
7-5. Чувство за принадлежност към дадена общност								
	Рангова скала на оценяване							
Регион	1	2	3	4	5	6	7	Общо
Развит	4.7	5.6	10.3	8.4	11.2	12.1	47.7	100.0
Изоставащ	6.1	6.1	12.0	0.0	39.4	36.4	0.0	100.0

При „по-добро съхраняване на съществуващите традиции, поминъци и занаяти” интересът на развития регион може да се определи като нисък, изхождайки от факта, че 51% дават най-нисък ранг на характеристиката, а още 18.5% също поставят оценки пети и шести ранг. Интересен е фактът, че 100% от респондентите, които поставят най-висока оценка, произлизат от развития регион, като в рамките на самата група те представляват 10.2%. Не може да се твърди обаче, че тази характеристика се отличава с по-висока привлекателност за хората от изоставащия регион – там също преобладават ниските класове на ранговата скала, като нито един респондент не е поставил висок клас (първи и втори).

Това, което се налага като основен извод от табл. 7, е наличието на статистически значими разлики в отговорите на респондентите в зависимост от региона, което предполага, че е необходимо да се прилага специфична политика срещу обезлюдяването на българското село в зависимост от региона.

5. Изводи и препоръки

Резултатите от проучването водят до следните основни изводи:

Хората в трудоспособна възраст възприемат селото преди всичко като място за почивка извън всекидневната градска среда и все пак един от всеки пет е готов за постоянен живот на село. Характеристиката на желаещия постоянно местоживее на село се отличава с възраст между 36 и 50 години, семеен, социалният статус не е от значение.

Селото, което е най-привлекателно за респондентите от развития регион, трябва да е разположено близо до града или поне такова, създаващо възможност за собствен бизнес. В изоставания регион се откроява групата на тези, които биха избрали село с роднини, което може да се обясни с месторождението на респондентите, с по-ниския социален статус и със зависимостта от характерната взаимопомощ при този тип взаимовръзки.

Характеристиката на българското село, която най-силно привлича жители, е по-голямото спокойствие и по-малкият стресов характер на живота, но с почти същото значение е посочена възможността за започване на селски/зеделски бизнес. Важно е да се отбележи, че и двете характеристики са получили оценка от среден ранг, което отразява сравнително слабата притегателна сила на каквато и да било позитивна специфика на този тип население места.

Естествена е наблюдаваната разлика между възрастовите групи по отношение на притегателната сила към селата. Най-младите (до 25 години) наред с по-здравословния и екологичен начин на живот обръщат внимание и на съхранението на културните традиции, поминъци и занаяти, докато групата 26-35 години е привлечена повече от възможността за самостоятелност и от по-добрите условия за отглеждане на децата в досег с отворените пространства. С нарастване на възрастта и с присъединяване към групата на семейните се увеличават предпочитанията към по-здравословен и екологичен начин на живот.

Съществува силна връзка между степента на развитие на региона и оценката на характеристиките на селата, привлекателни за трудоспособното население. Спокойствието и бягството от стрес са стимули за по-голяма част от респондентите от по-слабо развития регион, което съответства на установената зависимост между високата оценка на тази характеристика и социалния статус „по-скоро беден”. Спокойният селски живот е сред най-ниско оценените характеристики от хората в развития регион. Тук трябва още веднъж да се подчертае, че спецификата в отговорите в зависимост от вида региона трябва да намери отражение и в мерките които е необходимо да се вземат с цел смекчаването на процесите на депопулация на селските райони.

Представеното проучване дава основание да се разграничат няколко групи мерки за ограничаване на депопулацията на селата и за привличане на трудоспособно население:

1. Потвърждават се нагласите за субурбанизация чрез жилищна деконцентрация в селата около градските зони. Това създава потоци на пътуващи хора до работното място в града, както и за ползване на услуги и градски места за социална активност и забавление. В тази връзка е особено важно да се подчертае, че създаването на добра пътна връзка между селото и града ще направи много по-приемлива алтернативата за живот на село и работа в града.

При този тип заселници е необходимо формиране на първата група мерки – поддържане и изграждане на техническа инфраструктура (телекомуникационна, ВиК и др.) с цел задържане на това население чрез предоставяне на по-облагодородена жизнена среда. Нарастването на броя на населението в тези села също създава предпоставки за разширяване на някои услуги – увеличаването на трудоспособното население е основа за създаването на нови работни места в тях (откриване на пощенски, социални, здравни и др. услуги) чрез държавни и общински програми, което от своя страна ще повиши още повече качеството на живота там.

2. Засилващата се потребност от рекреация и откъсване от напрегнатата градска среда мотивира част от трудоспособното население да създава втори дом (на село) за отпуски и почивни дни. Част от селата, които са привлекателни за този вид пребиваване, са локализирани в райони със съхранена природна среда и могат да се превърнат в атрактивни туристически дестинации. Отново, както и в предходния случай, изграждането на добра пътна мрежа между селото и града ще стимулира създаването на втори дом (на село). За тази цел е необходима по-широка намеса чрез активно усвояване на средства по публичните мерки на ПРСР 2014-2020, както и чрез подобряване на услугите (търговия и др.). Една добра възможност би била като бенефициенти по тези мерки да се допускат не само общините, но и кметствата, които най-добре познават проблемите на населените места.
3. Групата на хората, които биха искали да се установят на село, за да развият свой бизнес – земеделски или друг тип селски бизнес, би могла да бъде насърчена и чрез създаване на условия, които допълнително ще подпомогнат решението за заселване в селски район – условия, подобни на градските удобства (широколентов интернет, здравни и образователни услуги). Това би могло да се реализира чрез национални програми за стимулиране на работещите в тези сфери по селата.

Важна е подкрепата за осигуряване на възможност за по-добра реализация на продукцията от аграрния сектор, вкл. изграждане на аграрни пазари с помощта на държавата и общините. Не по-малко значение за разширяването на пазара на местни продукти има провеждането на активна кампания за информираност и мотивираност на българските граждани и организации да купуват български аграрни продукти.

Стимулиращо би било да се облекчи режимът за кандидатстване по мерките на ПРСР и да се разшири информационната кампания по места при пряк контакт с потенциалните бенефициенти. За допълнително привличане на млади хора към този вид бизнес е необходимо освен подобряване на условията и възможностите за живот

в селата също и повишаването на имиджа на отрасъла за промяна на отношението към думата „агро“, подобряване на механизмите за обвързване на аграрното образование в средните и висшите училища с успешни аграрни практики.

Важна база за реализиране на инициативи за подкрепа на предприемаческата активност по селата е усъвършенстването на правната рамка, засягаща селското стопанство (вкл. за брандиране на местни традиционни специфични продукти) и неговото финансиране, както и формирането на благоприятна междуведомствена координация.

За запазване и разширяване на аграрното производство би допринесло и съхраняването на възможностите на традиционното придворно стопанство като източник на натурални и здравословни храни чрез законово осигуряване на правото да се отглеждат определен минимум брой животни в селския двор. Необходимо е също да се повиши сигурността и да се засилят мерките за опазване на земеделската продукция в дворовете и нивите от нарасналата битова престъпност по селата.

Наред с депопулационния бум на българските села се открояват и наченки на контраурбанизация. Засилва се миграционният поток от градовете към селата, което заедно с онзи дял от селското население, което не емигрира, независимо от икономическите модели, базирани на ‘push’ and ‘pull’ факторите, са основание и определяща причина да се търсят механизми, които ще се превърнат във водещ фактор, изграждащ бъдещата мрежа от жизнени и устойчиви български села.

Използвана литература

- Министерски съвет (2012). Национална концепция за пространствено развитие за периода 2013-2025 г.
- Найденова, П., Михова, Г. (2014). Селото в бъдещата демографска карта на България. Градът и селото – предизвикателствата на 21 век. Библиотека „Омда“, <http://prehod.omda.bg/page.php/?IDMenu=910>.
- Тотев, С. (2011). Регионални различия и регионална политика в България. – Икономически изследвания, N 3, с. 33-52.
- Antrop, M. (2004). Landscape change and the urbanization process in Europe. – Landscape and Urban Planning, Vol. 67, p. 9-26.
- Champion, T. (1998). Studying counterurbanization and the rural population turnaround. – In: Boyle, P., Halfacree K. (eds.). Migration into Rural Areas. Chichester, John Wiley & Sons, p. 21-40.
- Clout, H., Blacksell, M., King, R., Pinder, D. (2014). Western Europe: Geographical Perspectives. Routledge.
- Crow, H. (2010). Factors Influencing Rural Migration Decisions in Scotland: An Analysis of the Evidence. Rural Analytical Unit Rural and Environment Research and Analysis Directorate, Scottish Government, Scottish Government Social Research.
- Harris, R., Todaro, M. (1970). Migration, Unemployment & Development: A Two-Sector Analysis. – American Economic Review, 60(1), p. 126-142.
- Kontuly, T. (1998). Contrasting the counterurbanization experience in European nations. – In: Boyle P., Halfacree K. (eds.). Migration into Rural Areas. Chichester, John Wiley & Sons, p. 61-78.
- Kontuly, T., Geyer, S. (2003). Lessons Learned from Testing the Differential Urbanisation Model. – Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, Vol. 94, N 1, p. 124-128.

- Lux, M., Sunega, P., Mikeszová, M., Matyáš, F. (2006). Analýza opatření bytové politiky směřující k podpoře flexibility práce v ČR. 2. díl – výsledky empirických šetření. Praha: Sociologický ústav AV ČR.
- Novotná, M., Preis, J., Kopp, J., Bartoš, M. (2013). Changes in migration to rural regions in the Czech Republic: position and perspectives. – Moravian geographical reports, Vol. 21, N 3.
- Sáez, L., Ayuda, M., Pinilla, V. (2011). Public Intervention against Depopulation as a Local policy: Justifications from Spain. – CEDDAR: DT 39 (2011-6), ISBN: 978-84-92582-78-5.
- UN. (2013). Cross-national comparisons of internal migration: An update on global patterns and trends. – Department of Economic and Social Affairs Population Division Technical Paper N 2013/1.

ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИНАНСОВИТЕ ОТЧЕТИ – ИЗСЛЕДВАНЕ НА БЪЛГАРСКАТА ПРАКТИКА

Представени са финансовите отчети на български предприятия и установяването на възможните ползи от новата Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета. Анализирани са регламентирани в сегашното счетоводно законодателство облекчения за малките предприятия. Посочени са промените, които трябва да се въведат в българското счетоводно законодателство след 01.01.2016 г., според изискване на Европейския съюз. Направено е емпирично изследване чрез представителна извадка за качеството на финансовата отчетност и използването на въведените улеснения. Въз основа на това са оценени евентуалните ползи от новите европейски разпоредби.

JEL: M41

Въведение

Представянето на финансовите отчети от българските предприятия ще се промени значително след 01.01.2016 г. Причината за това е изискването на Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета, която се основава на принципа „мисли първо за малките“. Новата директива въвежда значителни облекчения за малките предприятия. Но в момента в българското законодателство също съществуват определени улеснения. Затова е интересно да се установи дали тези разпоредби ще водят до подобряване и опростяване на финансовите отчети, или ще създават само затруднения с новите изисквания.

Обект на това изследване са нефинансови предприятия, регистрирани в България.

Предмет е представянето на техните финансови отчети. **Целта** е да се оцени качеството на тези отчети и да се установи дали новите разпоредби, които ще влязат в сила от началото на 2016 г., по изискване на новата директива, могат да водят до облекчаване на финансовото отчитане в малките предприятия. Това се постига с решаването на следните **задачи**:

¹ Али Вейсел е доктор по икономика, доцент по счетоводство и одит във Висшето училище по застраховане и финанси – София, дипломиран експерт-счетоводител и регистриран одитор към Института на дипломираните експерт-счетоводители в България, тел.: 0883-577988, e-mail: aliveysel@gmail.com.

- разглеждане на сегашните законови изисквания;
- на новите разпоредби на Директивата;
- емпирично изследване на състоянието на финансовата отчетност в България;
- изводи за качеството на финансовата отчетност и възможните ползи за тяхното подобряване и опростяване от новата Директива.

Необходимо е да се отбележи, че българските предприятия съществено се отклоняват от нормите на счетоводното законодателство при представянето на финансовите отчети и Директивата не може да води до тяхното подобряване, както и до облекчаването им. Тя подлежи на доказване чрез представителна извадка.

Предназначение на финансовите отчети

Целта на финансовите отчети е да се предостави финансова информация за предприятието, която е полезна за действащите и потенциални инвеститори, заемодатели и други кредитори при вземането на решения. Тези решения включват закупуване, продажба или държане на капиталови и дългови инструменти, както и предоставяне и погасяване на заеми и други форми на кредит. Във финансовите отчети се съдържа значима информация също за регулаторните органи и гражданите, както и за ръководството на предприятието, което е в състояние да получи и всякаква друга вътрешна информация.

Въз основа на финансовите отчети на предприятието се оценяват неговите перспективи за получаване на бъдещи нетни входящи парични потоци. Чрез тях потребителите на отчетите получават информация за ресурсите на предприятието (активите), претенциите към него (пасивите и собствения капитал) и доколко ефективно и ефикасно ръководството изпълнява своите отговорности за усвояване на икономическите ресурси. Информацията от финансовите отчети се използва за изчисляването на редица макроикономически показатели, които показват икономическото развитие на страната. Затова са основателни твърденията, че „чрез метода на обобщаване на счетоводната информация (съставянето на финансовите отчети – А.В.) се реализират възможностите на счетоводната информационна система да бъде информираща” (Динев, 2012, с. 370).

Информация за ресурсите и претенциите се съдържа в баланса (отчета за финансовото състояние) на предприятието. Тяхното използване се представя в отчета за приходите и разходите (отчета за доходите). Тези компоненти на годишните финансови отчети възникват още преди издаването на първите книги по счетоводство, вкл. произведението на Лука Пачиоли „Всичко за аритметиката, геометрията, пропорциите и отношенията“ (Summa de arithmetica, geometrica, proportioni et proportionalita), макар и с различни наименования. До Голямата депресия (Great Depression), която започва в САЩ през 1929 г., потребителите на отчетите обръщат внимание основно на баланса. След това все повече се набляга и на отчета за приходите и разходите, поради което той се разширява.

През 70-те и 80-те години на XX век балансът и отчетът за приходите и разходите вече не могат да удовлетворяват очакванията на заинтересуваните страни. Причината е в множеството фалити на „безспорно“ печеливши, според финансовите отчети, корпорации. Това увеличава натиска да се акцентира и върху паричните потоци. Така отчетът за тях става третия ключов компонент. Той се въвежда в САЩ в края на 70-те години, в Англия – в началото на деветдесетте (Вос, 2006, с. 123), а след това и в останалите държави.

Развитието на финансовата отчетност продължава с изискването за съставяне на отчета за собствения капитал, както и с все по-подробните приложения. В резултат съвременните отчети, изготвени съгласно приложимите счетоводни стандарти, се състоят от стотици страници. Това обаче води до проблема „от дърветата да не се вижда гората“. Ето защо през последното десетилетие заинтересуваните страни многократно повдигаха въпроса за опростяването на финансовите отчети за по-малките предприятия.

Основни изисквания за представяне на финансовите отчети

Съдържанието, съставянето и публичността на тези отчети на предприятията в България се урежда със Закона за счетоводство. Съгласно чл. 22а и чл. 22б от този закон се допускат две бази за тяхното изготвяне и представяне – Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП) и Международни счетоводни стандарти (МСС), които включват и Международните стандарти за финансово отчитане и тълкуванията за тяхното прилагане.

Съгласно чл. 22б, ал. 1 от Закона за счетоводството годишните финансови отчети се изготвят и представят на базата на **НСФОМСП** от предприятията, които най-малко за една от двете предходни години не надвишават показателите на два от следните критерии:

- балансова стойност на активите към 31 декември – 8 млн. лв.;
- нетни приходи от продажби за годината – 15 млн. лв.;
- средна численост на персонала за годината – 250 души.

Новообразуваните предприятия също изготвят и представят годишните си финансови отчети на базата на Националните стандарти за малки и средни предприятия – за годината на тяхното възникване и за следващата година.

Чл. 22а от Закона за счетоводството изисква останалите предприятия да представят отчетите си според изискванията на **МСС**. Тези стандарти са задължителни, независимо от показателите, за следните предприятия:

- емитенти по смисъла на Закона за публичното предлагане на ценни книжа;
- кредитни институции, застрахователни и инвестиционни предприятия, дружества за допълнително социално осигуряване и управляваните от тях фондове.

Важно е също да се отбележи, че всички предприятия могат по избор да изготвят и представят годишните си финансови отчети на база на МСС (чл. 22б, ал. 4 от Закона за счетоводството).

Предприятията, които прилагат НСФОМСП, представят отчетите си съгласно Счетоводен стандарт (СС 1) – **Представяне на финансовите отчети**. Според параграф 2 от този стандарт съставните части на финансовия отчет са:

- счетоводен баланс;
- отчет за приходите и разходите;
- отчет за собствения капитал;
- отчет за паричните потоци;
- приложение.

В СС 1 са приложени образци на счетоводния баланс, отчета за приходите и разходите и отчета за собствения капитал. Посочена е и информацията, която трябва да се съдържа в приложението – счетоводна политика, оповестявания, които се изискват от отделните стандарти, справка съгласно приложение 5 към стандарта за измененията в нетекущите (дълготрайните) активи, средносписъчен брой на персонала и др. Образец на отчета за паричните потоци се съдържа в СС 7 – Отчети за паричните потоци.

Предприятията, които изготвят отчетите си въз основа на МСС, прилагат Международен счетоводен стандарт (МСС) 1 – **Представяне на финансови отчети**. Основните компоненти на финансовия отчет, според параграф 10 от този стандарт, са:

- отчет за финансовото състояние към края на периода;
- отчет за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход за периода;
- отчет за промените в собствения капитал за периода;
- отчет за паричните потоци за периода;
- пояснителни приложения, представляващи обобщение на по-важните счетоводни политики и друга пояснителна информация.

Изискванията за изготвянето на компонентите са посочени в МСС 1, с изключение на отчета за паричните потоци, който се разглежда в МСС 7 – Отчети за паричните потоци. За разлика от НСФОМСП в тези стандарти не са представени образци.

Интерес за изследването представляват облекченията, които могат да използват **малките предприятия, избрали да прилагат МСС**.

Определение за малко предприятие за счетоводни цели има в параграф 4.11 от Общите разпоредби на НСФОМСП: „Предприятията, прилагащи облекчена форма на финансова отчетност съгласно Закона за счетоводството.”

Дефиниция за предприятия, прилагащи облекчена форма на финансова отчетност се съдържа в параграф 1, т. 15 от Допълнителните разпоредби на Закона за счетоводството – предприятията, които в текущата или в предходната година не надвишават показателите на два от следните критерии:

- балансова стойност на активите към 31 декември – 1.5 млн. лв.;
- нетни приходи от продажби за годината – 2.5 млн. лв.;
- средна численост на персонала за годината – 50 души.

При определяне статута на едно новообразувано предприятие, прилагащо облекчена форма на финансова отчетност, се вземат стойностите на тези критерии само за годината на възникване.

Законовите облекчения по отношения на финансовите отчети на малките предприятия (предприятията с облекчена форма на финансова отчетност според Закона за счетоводството), които прилагат НСФОМСП, са следните:

- могат да изготвят съкратен годишен финансов отчет, съгласно форма, съдържание и структура, определени в НСФОМСП (чл. 26, ал. 4 от Закона за счетоводството);
- да изготвят годишен финансов отчет само с компонентите счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите и приложение, т.е. без отчет за паричните потоци и отчет за собствения капитал (чл. 26, ал. 5 от Закона за счетоводството);
- техните годишни финансови отчети не подлежат на задължителен независим финансов одит от регистрирани одитори (чл. 38, ал. 1, т. 4 от Закона за счетоводството).

В Закона за счетоводството има и други облекчения за едноличните търговци, които не подлежат на независим финансов одит (т.е. едноличните търговци, които са малки предприятия). Те обаче не представляват интерес в тази разработка, защото не са включени в обхвата на емпиричното изследване. Едноличните търговци, които не се одитират, са освободени от публикуване на годишни финансови отчети на основание чл. 32, ал. 4 от Закона за счетоводството и затова не могат да се анализират техните финансови отчети.

Конкретните облекчения в НСФОМСП за малките предприятия са следните:

- според параграф 26.1 от СС 1 тези предприятия могат да съставят **съкратен счетоводен баланс** само по раздели и групи;
- в параграф 26.3 от СС 1, подобно на Закона за счетоводството, е посочено, че те могат да **не съставят отчет за собствения капитал**;
- според параграф 15.2 от СС 7 малките предприятия могат да изготвят отчет за паричните потоци по прекия метод, като посочват само в колоните "Нетен поток" (вместо да представят и постъпления и плащания) за предходния и текущия период;

Тук трябва да се отбележи, че има различия между НСФОМСП и Закона за счетоводството по отношение на **отчета за паричните потоци**. Докато в закона е посочено, че не се изисква изготвяне на такъв отчет, според СС 7 малките предприятия могат да изготвят отчет за паричните потоци само колоните „Нетен поток“. Затова тези предприятия, които съставят такъв отчет, въпреки че не се изисква от Закона за счетоводството, биха се съобразили с облекчението в СС 7”.

Друго облекчение за малките и средните предприятия е във връзка с **приложението**. СС 1 допуска те да не оповестяват част от информацията, която се изисква за оповестяване от останалите предприятия, прилагащи НСФОМСП, например измененията в нетекущите (дълготрайните) активи чрез изготвяне на справка съгласно приложение 5 от СС 1 и средносписъчният брой на персонала.

За да стане ясно кои облекчения на финансовата отчетност са полезни за предприятията, е необходимо да се посочат главните предизвикателства при съставянето на отчетите. Достоверни финансови отчети могат да се изготвят само при вярно и честно отчитане на всички стопански операции. Това е най-важната и най-трудоемката част от счетоводството, кдето не е възможно да има опростяване.

Всички компоненти на финансовите отчети, с изключение на приложението, се изготвят въз основа на оборотната ведомост и главната книга, които в обобщен вид представят салдата и оборотите на счетоводните сметки, както и кореспонденцията между тях. Това обаче не представлява трудност, защото например чрез съставянето на съкратен вместо пълен счетоводен баланс не се намалява съществено работата на счетоводителя.

Предизвикателство представлява съставянето на приложението. Счетоводните стандарти изискват множество оповестявания. Всички те са важни, но при тях не се отчита обемът на дейността. В много случаи оповестявания, които са необходими за разбиране на финансовите отчети на големи мултинационални корпорации, не са нужни и представляват тежест за малките фирми.

Тези особености при съставянето на финансовите отчети трябва да се имат предвид при анализиране на ползите, които може да има от новите европейски разпоредби.

Директива 2013/34/ес – облекчаване на финансовото отчитане в малките предприятия

На 29.06.2013 г. в Официалния вестник на Европейския съюз е публикувана Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия и за изменение на Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета, а също за отмяна на Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета. Нейните разпоредби трябва да се прилагат за финансови отчети, започващи на и след 01.01.2016 г. (чл. 53 от директивата).

Новата директива се основава на разбирането за централна роля на МСП в икономиката на Европейския съюз. С нея се цели намаляване на административната

тежест за тях и подобряване на бизнес средата. Във връзка с това се предприемат мерки за **опростяване на финансовото докладване** за МСП чрез съкращаване на отчетите, ограничаване на приложенията и доклада на ръководството, улесняване на публикуването, възможност за отпадане на задължителния одит и др.

В чл. 3 от директивата са посочени критериите за определяне на предприятията като микро, малки, средни и големи. Те се разграничават според общата сума на баланса, нетните приходи от продажби и средния брой на персонала през финансовата година. Обикновено се приема, че тези показатели дават най-обективната представа за големината на дадено предприятие.

Микропредприятия са онези, които към датите на балансите си не надхвърлят праговете по най-малко два от следните три показателя:

- обща сума на баланса: 350 000 EUR;
- нетен оборот: 700 000 EUR;
- среден брой на служителите през финансовата година: 10.

Съответните показатели за малките предприятия са:

- обща сума на баланса: 4 000 000 EUR;
- нетен оборот: 8 000 000 EUR;
- среден брой на служителите през финансовата година: 50.

Допуска се държавите-членки да определят по-високи прагове, но те не трябва да надвишават 6 000 000 EUR за общата сума на баланса и 12 000 000 EUR за нетния оборот.

Средните са тези, които не са микро или малки предприятия и към датите на балансите си не надхвърлят праговете по най-малко два от следните показателя:

- обща сума на баланса: 20 000 000 EUR;
- нетен оборот: 40 000 000 EUR;
- среден брой на служителите през финансовата година: 250.

Останалите предприятия се определят като „големи”. Това са онези, които надвишават два от трите показателя за средни предприятия към датата на финансовия отчет.

Съгласно чл. 36 от директивата страните-членки могат да предоставят на **микро предприятията** възможност да изготвят само съкратен баланс и съкратен отчет за приходите и разходите. Те могат и да се освободят от задължителното представяне на приложение към финансовите отчети и доклад за дейността при условие, че в бележка под линия към баланса оповестяват:

- общият размер на всички финансови задължения, гаранции или непредвидени разходи, които не са включени в баланса;

- размерът на авансите и на кредитите, предоставени на членовете на административните, управителните и надзорните органи, като се посочват лихвените проценти, основните условия и върнатите, отписани или отказани суми, както и задълженията, поети в полза на тези лица чрез всякакъв вид гаранции, като се посочва общата сума за всяка категория;
- информация за придобитите собствени акции.

Директива предвижда да се улесни и публикуването на отчетите на микро предприятията. Те трябва да се освободят от това задължение, ако съдържащата се в отчетите информация се подава в съответствие с националното законодателство в най-малко един компетентен орган, посочен от съответната държава-членка. Когато компетентният орган е различен от търговския регистър той трябва да се задължи да предостави на регистъра съответната информация.

Директивата налага облекчения и за **малките предприятия**. За тях страните-членки не могат да изискват повече отчети от посочените в чл. 4, а именно баланс, отчет за приходите и разходите и бележки към финансовите отчети; имат възможност да ги освободят от задължението да изготвят доклади за дейността, при условията на микропредприятията. Освен това на основание чл. 14 може да се разреши да изготвят баланса и отчета за приходите и разходите в съкратен вид.

За **средните и големите предприятия** може да се изисква и друга информация в годишните им финансови отчети. Но на средните, подобно на малките, може да се предостави възможност да съставят съкратен баланс и съкратен отчет за приходите и разходите.

Заслужава да се обърне внимание и на изискванията за **задължителните одити**, които са посочени в чл. 34 на Директивата. Според този член държавите-членки трябва да гарантират одитиране на финансовите отчети на предприятията, извършващи дейност в обществен интерес, както и на средните и големите предприятия. Годишните финансови отчети на останалите предприятия не трябва да имат задължение за извършване на одит. Но все пак не се възпрепятства държавите-членки да налагат това на малките предприятия, като вземат под внимание техните специфични условия и потребности и на ползвателите на техните финансови отчети.

При тези облекчения финансовите отчети трябва да се представят с компоненти и доклад за дейността (вж. табл. 1).

Интерес представлява сравняването на тези облекчения със съществуващите в българското законодателство. Малките български предприятия и сега имат възможност да съставят съкратен баланс, както и да не изготвят отчет за паричните потоци и за собствения капитал, но нямат опция за съкратен отчет за приходите и разходите.

Действащото законодателство изисква при всички случаи да се представи приложение, което за малките предприятия има съкратен вид. В случая Директивата дава допълнителни облекчения, но също изисква оповестяване на определена информация.

Таблица 1

Представяне на финансовите отчети според Директива 2013/34/ЕС

Предприятия	Компоненти на финансовия отчет и изискване за доклад за дейността
Микро предприятия	1. Съкратен баланс; 2. Съкратен отчет за приходите и разходите; 3. Приложение – ако в бележка под линия към баланса не се оповести определена информация; 4. Доклад за дейността – ако в бележка под линия към баланса не се оповести определена информация.
Малки предприятия	1. Съкратен баланс; 2. Съкратен отчет за приходите и разходите; 3. Приложение; 4. Доклад за дейността – ако в бележка под линия към баланса не се оповести определена информация.
Средни предприятия	1. Съкратен баланс; 2. Съкратен отчет за приходите и разходите; 3. Отчет за паричните потоци; 4. Отчет за собствения капитал; 5. Приложение; 6. Доклад за дейността.
Големи предприятия	1. Баланс; 2. Отчет за приходите и разходите; 3. Отчет за паричните потоци; 4. Отчет за собствения капитал; 5. Приложение; 6. Доклад за дейността.

Тук е важно е да се подчертае, че и в българските закони и в Директивата не се изисква оповестяване на информация за средносписъчния брой на персонала, въпреки че този показател е един основните за определяне размера на предприятието.

В Директивата не са посочени мерки за подобряване спазването на счетоводното законодателство, поради което тя не води до подобряване на контрола върху отчетността. За да се докаже, че това представлява един от основните проблеми на българската практика, както и за да се установи дали разпоредбите на Директивата могат да облекчат малките български предприятия, е необходимо да се анализира практиката.

Емпирично изследване за представянето на финансовите отчети в България

Методология и ограничения на изследването

За изпълнението на тази задача от българските предприятия е посочена **представителна извадка от 200 фирми**. Оценено е колко процента от тях използват предоставените от законодателството облекчения. За целта са изчислени интервални оценки на относителни дялове, както следва (Манов, 2001, с. 150):

$$p \pm z \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}}, \quad (1)$$

където p е оценка на относителния дял в генералната съвкупност, изчислена въз основа на извадката; n – обемът на извадката; z – гаранционен множител, който за изисквана гаранционна вероятност от 95% е 1.96.

Условията за използване на посочената формула са $n \geq 50$, $np > 5$ и $n(1-p) > 5$.

Както е известно съставянето на регистър на единиците от **генералната съвкупност** е главният проблем при реализирането на представителни извадкови изследвания. В случая не всички предприятия са регистрирани в Търговския регистър и за тях трудно може да се намери информация. Поради това от обхвата на изследването са изключени предприятията с нестопанска цел (сдружения, фондации, политически партии, регистрирани вероизповедания, училища, читалища и други), както и бюджетните.

Търговският регистър не позволява да се направи списък с всички търговци, който да се използва за формиране на представителна извадка.

За формиране на репрезентативна извадка може да се ползва регистър, който представлява списъкът на регистрираните по ДДС данъчно задължени лица към Националната агенция за приходите (НАП) в България (Пълен списък на регистрираните по ДДС, 2015, www.nap.bg). В него са включени всички лица регистрирани по ДДС от въвеждането на този данък до момента, в т.ч. и по-късно deregистрираните. Към 11.05.2015 г. той съдържа 360 775 данъчно задължени лица. От тях регистрираните към посочената дата са 254 205 лица, а останалите 106 570 лица са deregистрирани. Има обаче deregистрирани предприятия, които не са заличени като юридически лица. Затова в извадката е използван пълният списък на НАП.

От обхвата на изследването са изключени и предприятията от финансовия сектор – банките, застрахователите и пенсионно-осигурителните дружества. Те не представляват интерес за изследване използването на облекченията, защото са задължени да прилагат МСС и подлежат на по-строга отчетност и контрол.

В обхвата не са включени също едноличните търговци, които не се одитират, защото, както беше посочено, те нямат задължение да публикуват отчетите в Търговския регистър.

Чрез емпиричното изследване се търсят следните отговори:

1. Основни въпроси, за установяване качеството на контрола върху финансовите отчети:
 - Колко процента от предприятията публикуват финансовите си отчети?

- Колко процента от предприятията представят финансовите си отчети съгласно формата, която се изиска от счетоводното законодателство?
 - Колко процента от предприятията представят приложение?
 - Колко процента от предприятията представят информация за средносписъчния брой на персонала?
 - Колко процента от предприятията посочват съставителя на финансовите отчети?
2. Въпроси, за използването на законовите облекчения при представяне на финансовите отчети от българските предприятия:
- Колко процента от предприятията, имащи възможност, използват облекчението да изготвят съкратен счетоводен баланс?
 - Колко процента от предприятията, имащи възможност, използват облекчението да изготвят отчет за паричните потоци по прекия метод, като посочват само колоните „Нетен поток“?
 - Колко процента от предприятията, имащи възможност, използват облекчението да не представят отчет за собствения капитал и отчет за паричните потоци?
 - Колко процента от предприятията, имащи възможност, използват облекчението да не представят справка за движението на дълготрайните активи?

Формиране на извадката

- предприятията от списъка на регистрираните по ДДС данъчно задължени лица на НАП са номерирани от 1 до 360 775.
- с функцията RANDBETWEEN (1; 360 775) в Excel са избрани случайни 450 единици в интервала от 1 до 360 775 (тази функция се използва за възвратния подбор); избрани са по-вече от 200 единици, защото част от данъчно задължените лица не се включват в обхвата на извадката;
- от тези 450 единици са избрани първите 200 фирми, които имат публикувани отчети в Търговския регистър за 2013 г. (това са последните, т.е. най-актуални публикувани отчети към 11.05.2015 г.).

Излъчената по този начин извадка е представителна, защото (Калоянов, 2010, с. 51 – 52):

- е приложен принципът на случайни подбор;
- има достатъчно голям брой единици в извадката;
- в извадката се включват единиците, определени при подбора.

Това позволява направените изводи да се обобщят за всички нефинансови предприятия, регистрирани в Търговския регистър в България (с изключение на неподлежащите на одит еднолични търговци), които:

- са публикували финансови отчети за 2013 г.;
- поне един път се регистрирали по ДДС от въвеждането на този данък през 1994 г. до 11.05.2015 г.

За да се придобие по-голяма представа за репрезентативността на извадката по отношение на всички нефинансови предприятия в България, въпреки че това изследване няма такива претенции, трябва да се отбележи, че според НСИ през 2013 годишен отчет за дейността са представили 377 383 активни нефинансови предприятия (Брой на нефинансовите предприятия по групи според броя на заетите в тях лица и статистически райони, 2013, www.nsi.bg).

Основателно е да се твърди, че изводите, направени за финансовите отчети за 2013 г., се отнасят в много голяма степен и за целия период от 2008 до 2014 г., тъй като в рамките на този период не са направени съществени законови изменения в представянето на финансовите отчети.

Резултати от извадката

Извадката от 200 предприятия, публикували финансови отчети в Търговския регистър, е формирана от първите 414 данъчно задължени лица от избраните случайно 450 единици. Тяхното разпределение е представено в табл. 2.

Таблица 2

Разпределение на случайно избраните данъчно задължени лица за формирането на представителна извадка от 200 нефинансови предприятия, публикували годишен финансов отчет за 2013 г. в Търговския регистър

Данъчно задължени лица от списъка на НАП	Брой	%
Дружества/кооперации/еднолични търговци, без финансови предприятия, които имат публикуван годишен финансов отчет за 2013 г. в Търговския регистър	200	48.3
Дружества/кооперации, които не са публикували годишен финансов отчет за 2013 г. в Търговския регистър	66	15.9
Лица, които не са регистрирани в Търговския регистър	62	15.0
Еднолични търговци, които не са публикували годишен финансов отчет за 2013 г. в Търговския регистър	56	13.5
Лица, които са регистрирани в Търговския регистър след 31.12.2013 г. (поради това не са публикували годишен финансов отчет за 2013 г.)	19	4.6
Заличени търговци	10	2.4
Финансови предприятия, които имат публикуван годишен финансов отчет за 2013 г. в Търговския регистър (не включени в обхвата на извадката)	1	0.2
Общо	414	100.0

Източник: Собствени изчисления по излъчената представителна извадка на данъчно задължени лица, регистрирани по ДДС, от пълния списък на регистрираните по ДДС данъчно задължени лица на Националната агенция за приходите в България.

От таблицата се вижда, че от случайно избраните 414 данъчно задължени лица, 147 не са задължени да публикуват финансовите си отчети за 2013 г. в Търговския регистър (лица, които не са регистрирани в Търговския регистър или регистрирани слез 31.12.2013 г., еднолични търговци и заличени търговци). Те са извън обхвата на изследването. По-интересно е обаче да се отбележи, че от останалите 267 лица, които са задължени да публикуват своите отчети, към 11.05.2015 г. са публикували само 201 (75.3%). Това означава, че 24.7% от фирмите не са публикували своите финансови отчети. Въз основа на представената по-горе формула, при гаранционна вероятност от 95% може да се твърди, че между 19.5 и 29.9% от нефинансовите предприятия, не публикуват своите отчети в Търговския регистър, което е много сериозен проблем и показва съществени пропуски в дейността на НАП по следене на спазването на счетоводното законодателство в България.

Често предприятията публикуват **отчети, които не са в съответствие със счетоводното законодателство**. Те представят статистически форми, които са съставна част от годишния отчет за дейността, изискван от Закона за статистиката и от Закона за корпоративното подоходно облагане.

Съществено несъответствие по отношение на формата при представянето на отчетите е и посочването на празни редове в съответната форма. Според т. 11.4 от СС 1 предприятието трябва да не показва „тези раздели, групи и статии, за които липсва информация за предходния и текущия отчетен период”. Това се отнася за счетоводния баланс, отчета за приходите и разходите, отчета за собствения капитал, справка за нетекущите (дълготрайните) активи и съкращения счетоводен баланс. Такова изискване има и за паричните потоци в т. 15.4 от СС 7: „Предприятията не посочват статии, за които липсва счетоводна информация”.

Подобни проблеми се срещат само в предприятията, прилагащи НСФОМСП, защото в МСС не са посочени форми на примерни отчети. Въпреки това обаче, проблемът е съществен, тъй като повечето български фирми прилагат националните стандарти.

Във връзка с това е изследвано колко процента от предприятията представят финансовите си отчети съгласно формата, която се изиска от счетоводното законодателство. Резултатите са обобщени в табл. 3.

Таблица 3

Разпределение на предприятията, включени в извадката, по форми на отчетите

Форми на отчетите	Брой предприятия	%
Статистически форми	107	53.5
Бланки с празни редове	72	36.0
Бланки без празни редове	16	8.0
Финансови отчети, изготвени въз основа на Международните стандарти за финансови отчети	5	2.5
Общо	200	100.0

Източник: Собствени изчисления въз основа на излъчената представителна извадка на предприятия, регистрирани по ДДС, които са публикували годишен финансов отчет за 2013 г. в Търговския регистър, от пълния списък на регистрираните по ДДС данъчно задължени лица на Националната агенция за приходите в България.

От таблицата се вижда, че 53.5% от българските предприятия представят статистически форми, т.е. не използват образците, които се изискват от Закона за счетоводството и НСФОМСП. Други предприятия – 36% от всички попаднали в извадката, в нарушение на счетоводното законодателство, посочват раздели, групи и статии, за които липсва информация за предходния и текущия отчетен период. Общият процент на нарушителите е 89.5%. В случая при гаранционна вероятност от 95% може да се твърди, че между 85.3 и 93.7% от българските нефинансови предприятия, обект на изследването, представят финансови отчети, формата на които не съответства на счетоводното законодателство.

Тук трябва да се посочи, че само 2.5% от предприятията в извадката прилагат Международните счетоводни стандарти, т.е. при гаранционна вероятност от 95% може да се твърди, че само между 0.3 и 4.7% от българските нефинансови предприятия прилагат МСС.

В законодателството са предвидени облекчения и по отношението на компонента „Приложение”. Но при всички случаи се изисква финансовия отчет да го съдържа, с подробно описание и анализ на информацията, посочена в счетоводния баланс, отчета за приходите и разходите, отчета за собствения капитал и отчета за паричните потоци. Много често обаче това изискване не се спазва (вж. табл. 4).

Таблица 4

Разпределение на предприятията, включени в извадката, по представяне на съставната част на финансовия отчет „Приложение”

Включване на съставна част „Приложение” във финансовия отчет	Брой предприятия	%
Да	71	35.5
Не	129	64.5
Общо	200	100.0

Източник: Собствени изчисления.

Само 35.5% от предприятията, попаднали в извадката представят приложение. Въз основа на статистическите формули може да се заключи, че при гаранционна вероятност между 28.9 и 42.1% от българските нефинансови предприятия, обект на изследването, не представят компонента приложение на финансовия отчет.

В това отношение е интересно да се отбележи, че във финансовите отчети на много малко предприятия може да се намери информация за средносписъчния брой на персонала (вж. табл. 5).

Таблица 5

Разпределение на предприятията, включени в извадката, по представяне на информация за броя на персонала

Информация за броя на персонала във финансовия отчет	Брой предприятия	%
Да	25	12.5
Не	175	87.5
Общо	200	100.0

Източник: Собствени изчисления.

Тук трябва да се поясни, че ниският процент на посочване на броя на персонала не може да се определи като нарушение, защото малките предприятия имат възможност да посочват по-малко информация в приложението, вкл. да не оповестяват броя на персонала. Не е така обаче с друго изискване – по отношение на съставителя. Всички са задължени да посочат съставителя на финансовия отчет. Но от табл. 6 се вижда, че това не винаги се спазва.

Таблица 6
Разпределение на предприятията, включени в извадката, по посочване на съставителя

Посочване на съставителя във финансовия отчет	Брой предприятия	Относителен дял (%)
Да	190	95.0
Не	10	5.0
Общо	200	100.0

Източник: собствени изчисления.

Тук при гаранционна вероятност от 95% може да се твърди, че между 2 и 8% от българските нефинансови предприятия, не посочват съставителя на отчета. Въпреки че делът на нарушителите е малък, това е също отклонение от нормите, което не се следи в достатъчна степен от НАП.

Анализираните характеристики имат отношение към всички предприятия. По-голям интерес представлява да се установи дали се използват предоставените облекчения за малките предприятия (прилагащи облекчена форма на финансова отчетност), които не прилагат МСС (само те могат да използват облекченията).

За определянето на предприятията, които могат да прилагат облекчена форма на финансова отчетност, са използвани само приходите и активите, защото повечето от попадналите в извадката (87.5% съгласно табл. 5), не са оповестили информация във финансовия отчет за средносписъчния брой на персонала. Разпределението на фирмите, според възможността да използват облекченията, е показано на табл. 7.

Таблица 7
Разпределение на предприятията, включени в извадката, по възможност за ползване на облекчения

Форми на отчетите	Брой предприятия	%
Предприятия, които могат да използват облекчения при представяне на финансовите отчети	191	95.5
Предприятия, които не могат да използват облекчения при представяне на финансовите отчети	9	4.5
Общо	200	100.0

Източник: Собствени изчисления.

В изследването, по отношение на използваните облекчения, са установени относителните дялове на предприятията, които изготвят съкратен счетоводен баланс и отчет за паричните потоци по прекия метод, като посочват само колоните "Нетен

поток", както и тези, които не представят отчет за собствения капитал, отчет за паричните потоци и справка за движението на дълготрайните активи.

Резултати, по отношение на изготвянето на съкратените отчети, са представени в табл. 8 и 9.

Таблица 8

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да използват облекчения, по изготвяне на съкратен счетоводен баланс

Изготвяне на съкратен счетоводен баланс	Брой предприятия	Относителен дял от предприятия, прилагащи НСФОМСП (%)
Да	0	0.0
Не	191	100.0
Общо	191	100.0

Източник: собствени изчисления.

Таблица 9

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да използват облекчения, по изготвяне на отчет за паричните потоци по прекия метод, чрез посочване само на колоните "Нетен поток"

Изготвяне на отчет за паричните потоци по прекия метод, чрез посочване само на колоните "Нетен поток"	Брой предприятия	Относителен дял от предприятия, прилагащи НСФОМСП (%)
Да	0	0,0
Не	191	100,0
Общо	191	100,0

Източник: собствени изчисления.

От табл. 8 и 9 се установява, че нито едно предприятие, попаднало в извадката, не е изготвило съкратен счетоводен баланс и отчет за паричните потоци, чрез посочване само на колоната "Нетен поток". Това означава, че предоставените възможности не се определят като облекчения от предприятията. Затова е интересно, че в Директивата се предлагат облекчения под формата на съкратени отчети.

Разпределението на предприятията според изготвянето на отчета за собствения капитал и отчета за паричните потоци е показано на табл. 10.

Забележително е, че само 5.2% от фирмите (от 2.1 до 8.4% при гаранционна вероятност от 95%) използват възможността да представят само счетоводен баланс и отчет за приходите и разходите от първите четири компонента на финансовия отчет (без приложението). Това също е доказателство, че облекчението не е съществено.

Фирмите, според представянето на справката за движението на дълготрайните активи, съгласно приложение 5 от СС 1, са показани в табл. 11.

Вижда се, че голяма част от предприятията – 53.9% (от 46.9 до 61% при гаранционна вероятност от 95%), използват възможността да не представят справка съгласно приложение 5 от СС № 1 за движението на дълготрайните активи.

Таблица 10

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да използват облекчения, по съставни части на финансовия отчет (без приложението)

Съставни части на финансовия отчет (без приложението)	Брой предприятия	Относителен дял от предприятия, прилагащи НСФОМСП (%)
Счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за собствения капитал и отчет за паричните потоци	177	92.7
Счетоводен баланс и отчет за приходите и разходите	10	5.2
Счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите и други компоненти	4	2.0
Общо	191	100.0

Източник: Собствени изчисления.

Таблица 11

Разпределение на предприятията, включени в извадката, които имат възможност да ползват облекчения, по изготвяне на справка съгласно приложение 5 от СС № 1

Представяне на финансовите отчети

Включване на справка съгласно приложение 5 от СС 1 във финансовия отчет	Брой предприятия	Относителен дял (%)
Да	88	46.1
Не	103	53.9
Общо	191	100.0

Източник: Собствени изчисления.

Получените резултати от емпиричното изследване могат да се **обобщят** както следва (при гаранционна вероятност от 95%):

- По отношение качеството на финансовата отчетност на нефинансовите предприятия (регистрирани в Търговския регистър, с изключение на неподлежащите на одит еднолични търговци; и поне един път се регистрирали по ДДС от въвеждането на този данък през 1994 г. до 11.05.2015 г.):
 - между 19.5 и 29.9% от българските нефинансови предприятия не публикуват своите финансови отчети;
 - между 85.3 и 93.7% съставят отчети във форма, която не съответства на счетоводното законодателство;
 - между 28.9 и 42.1% не представят компонента приложение на финансовия отчет;
 - между 2 и 8% не посочват съставителя на отчета.
- По отношение използването на облекчения в счетоводното законодателство от малките предприятия:

- българските предприятия не използват предоставената възможност да изготвят съкратен счетоводен баланс и отчет за паричните потоци, чрез посочване само на колона „Нетен поток”, вероятно защото те не се приемат като облекчения;
- само между 2.1 и 8.4% от българските нефинансови предприятия използват възможността да представят само счетоводен баланс и отчет за приходите и разходите от първите четири компонента на финансовия отчет (без приложението);
- между 46.9 и 61% използват възможността да не представят справка съгласно приложение № 5 от СС № 1 за движението на дълготрайните активи.

Интерес представлява сравняването на посочените резултати с европейската практика относно съкратените баланси. Чл. 11 от Четвърта Директива на Съвета от 25 юли 1978 година, приета на основание член 54, параграф 3, буква ж) от Договора относно годишните счетоводни отчети на някои видове дружества (78/660/ЕИО), която е отменена с новата Директива 2013/34/ЕС, дава възможност държавите-членки да позволяват изготвяне на съкратени баланси от определени предприятия. Повечето страни използват тази възможност, но не могат да се намерят емпирични изследвания за реалното ѝ прилагане. Може би причината е в малкия обхват на облекченията по старата директива. Изискванията на новата директива обаче, които ще влязат в сила от 01.01.2016 г., предизвикват недоволство от някои заинтересувани страни. Опасенията са свързани с риска, че ще се влоши качеството на финансовите отчети (White, 2015). Затова вероятно тези проблеми ще бъдат обект на проучвания в бъдеще.

Заключение

Резултатите от емпиричното изследване на нефинансовите предприятия показват, че българските предприятия съществено нарушават счетоводното законодателство при представянето на финансовите отчети. Тези слабости се дължат на очевидни пропуски в контрола, който съгласно счетоводното законодателство трябва да се осъществява от Националната агенция за приходите. Затова подобренията трябва да се извършват в тази насока. В това отношение нищо не е регламентирано в новата Директива 2013/34/ЕС. Възможно е чрез законови промени в този процес да се включи и независимият финансов одит – например чрез извършване на прегледи (ограничени одити) и следене на счетоводното законодателство и от Института на дипломираните експерт-счетоводители.

Българското законодателство предоставя определени облекчения за малките предприятия. Улеснения се предвиждат и с Директивата, чиито разпоредби трябва да се транспонират и да влязат в сила от 01.01.2016 г.

Но емпиричното изследване на представянето на финансовите отчети в България показва, че разпоредбите на действащия Закон за счетоводството не водят до намаляване на тежестта за малките предприятия. Тъй като разпоредбите на новата

Директива са аналогични, може да се твърди, че тя също няма да доведе до съществено опростяване на отчетността.

Резултатите позволяват да се направи изводът, че единствените облекчения, от които се ползват значителна част от предприятията, е да не се изготвя справка съгласно приложение 5 от СС 1 и да не се оповестява информация за персонала. С това се доказва тезата, че предлаганите разпоредби на новата европейска Директива, няма да облекчат финансовата отчетност на малките предприятия.

Законовата възможност да не се предостави информация за персонала, вкл. и от новата Директива, трябва да се определи като пропуск, защото почти винаги в областта на счетоводството големината на предприятието се характеризира от три показателя – сума на активите, сума на нетните приходи от продажби и брой на персонала. Освен това повечето специалисти са на мнение, че „човешките ресурси са решаващ фактор за успеха на всяка организация” (Пейчева, 2014, с. 97). Затова не е логично да не се посочва дори броят на служителите на предприятието във финансовите отчети.

Причината да не се използват облекчения вероятно е във факта, че дори и без тях, финансовите отчети, съгласно Закона за счетоводството, не представляват тежест за малките предприятия, в сравнение с годишния отчет за дейността (в обем от 80 страници), който се попълва съгласно Закона за статистиката и Закона за корпоративното подоходно облагане. Затова трябва да се направят законови промени за облекчаване в тази насока.

Използвана литература

- Вос, Б. (2006). Корпоративен анализ. С.: Класика и стил.
- Динев, М., и др. (2012). Теория на счетоводството. С.: Тракия-М.
- Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 г. относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия и за изменение на Директива 2006/43/ЕО на Европейския парламент и на Съвета и за отмяна на Директиви 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО на Съвета.
- Закон за счетоводството. (2001). ДВ. бр. 98, посл. доп. 2013, ДВ., бр. 100. С.: Народно събрание.
- Калоянов, Т. (2010). Приложение на статистическото извадково изучаване в одита. С.: Стопанство.
- Манов, А. (2001). Статистика със SPSS. С.: Тракия-М.
- Международни счетоводни стандарти. (2008). Регламент (ЕО) 1274, посл. изм. 2013, Регламент (ЕС) 1174.
- Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия. (2005). ДВ. бр. 30, посл. изм. 2007 ДВ. бр. 86. С.: Министерски съвет.
- Пейчева, М. (2014). Риск базиран подход в одита на човешките ресурси. – В: сборник доклади от научна конференция „Съвременни проблеми в теорията и практиката на контрола в България”, с. 96-103.
- Четвърта директива на съвета от 25 юли 1978 г., приета на основание член 54, параграф 3, буква ж) от Договора относно годишните счетоводни отчети на някои видове дружества (78/660/ЕИО).
- Брой на нефинансовите предприятия по групи според броя на заетите в тях лица и статистически райони, 2013, Достъпен на www.nsi.bg [Дата на достъпа 11 май 2015 г.].
- Пълен списък на регистрираните по ДДС, 2015. Достъпен на: www.nap.bg [Дата на достъпа 11 май 2015 г.].
- White, S. (2015). Small Companies Threshold Set at £10.2m for New EU Accounting Rules. <https://www.accountancylive.com/small-companies-threshold-set-%C2%A3102m-new-eu-accounting-rules> [Accessed September 5, 2015].

SUMMARIES

*Mykhailo Kuzheliev
Igor Britchenko*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF CORPORATE CONTROL SYSTEM IN UKRAINE

This article suggests theoretical and methodological approach to corporate control system formation in Eastern Europe (case study of Ukraine). It considers historical and controversial aspects of corporate control implementation and suggests the systematization of subjects and objects in terms of corrective actions and outlines of corporate relations. Existing types of corporate control in Ukraine have been investigated on the basis of legal and regulatory framework and corporate practice. The article suggests measures in respect of management of the corporate control system development, based on the improvement of certain components of corporate control implementation and structural peculiarities.

JEL: G30; K22

Mihaela Simionescu

THE IMPACT OF WORK ACCIDENTS ON THE SICKNESS/HEALTH CARE EXPENSES IN ROMANIA. A PANEL DATA APPROACH

The main objective of this research is to measure the impact of work accidents rate on the sickness/health care expenses in Romania during 2008-2013. Some of the work accidents might be caused by the professional diseases of the workers, but there is not a database with medical expenses only for professional disease. The statistical analysis proved that in Romania a consistent part of the expenses for sickness and health care are used to solve the health problems of people that suffered from accidents at the place of work. The time series is quite short and a panel data approach is chosen, the cross-sections being represented by these activities of national economy. A panel data approach is applied for all the economic activities in Romania. By taking into consideration all the sectors of the economy, the national perspective is analyzed using the panel technique. A random effects panel model was built for 2008-2013 and there is a positive and significant relationship between the rate of work accidents and sickness/ health care expenses in Romania. If the rate of work accidents increases with 1%, the medical expenses increases with less than 1%. 32.26% of the variation in expenses for sickness and health care in an economic activity is explained by the particularities of the work accidents in each activity.

JEL: C51; C53

Mohsen Amini Khouzani
Davoud Behboudi
Parviz Mohammadzadeh
Mahmoud Shirkosh
Ehsan Rajabi

A CONSUMER AND INVESTMENT MODEL OF HOUSING DEMAND OF IRAN: ESTIMATION AND POLICY IMPLICATIONS

This paper presents a study of the housing demand in Iran according to the consumer and investment approach during the period of 1995-2011. The first approach is based on a statistical evaluation of the consumer function, based on system equations, which describes the consumer housing demand as five groups of consumer goods and services. The second approach evaluates the consumer housing demand as a separate investment good, which depends on several factors. Based on the achieved results, the paper makes an analysis of the influence of the different factors on the consumer housing demand.

In consumer approach behavior of the consumers of deciles urban households in all over the country has been assessed, through the panel data by using the Linear Expenditure System (LES) with using Seemingly Unrelated Regression Estimation (SURE) housing consumption demand of households are estimated. Result shows that housing market has been support law of demand with negative income elasticity of 0.81. Also the cross-elasticity of all groups are negative which is indicating that these commodities are supplement for the housing good in the consumption household budget.

The second approach, capital characteristic of the commodity, investigates the impact of price house, and household income, local gold price, consumer goods price index and housing credits on effective housing demand of Iran in same period. The main result of this approach is that price elasticity of housing is positive.

JEL: R20; R21; R31; R32

Bojidar Hadjiev
Ivan Hadjiev
Tania Hadjieva

CHALLENGES TO CONTEMPORARY ENTREPRENEURSHIP

The paper discusses the challenges concerning the improvement of main factors of industrial development in the frames of the reengineering technology entrepreneurship. The analysis is done with the methods of the complex reengineering theory, having in mind the impact of the processes of globalization, values and potential for industrial growth of the subjects, as well as the state of the local environment they develop in.

The paper focuses on a different view on the determining role of the competition and competitiveness for the industrial development, namely the reengineering technology entrepreneurship, where the competition and competitiveness are major part of the mix of used approaches, mechanisms and instruments for business. Entrepreneurship is considered a power creating the integrity in the business.

The paper reveals that improving the main factors of industrial development in the frames of the reengineering technology entrepreneurship makes the structure of the business better and destroys the powers threatening the development of an economy for the society. The paper determines also the place of the market of entrepreneurial capital in the relation "intellectual market – innovation market – investment market".

JEL: L25; L26

Svetla Boneva

THE ENERGY MARKET AND PRICES OF ELECTRICITY IN BULGARIA

The research describes the Bulgarian electricity market and the specificity of electricity pricing in Bulgaria. The factors influencing the wholesale and retail energy markets have been analysed. The research explains the transmission network infrastructure availability, the maintenance of transfer capacity, the capacity of the border interconnecting points of Bulgaria with Romania, Serbia, Greece, Macedonia and Turkey and the open tenders of the Bulgarian Electricity system operator (ESO) and the respective Independent Transmission Operators (ITOs) of neighboring countries. The basic ideas, lying in the Transmission agreements have been explained. The process of liberalization of the electricity market has been presented as well as the measures, undertaken by the Energy and Water regulatory commission (EWRC) for the participation of industrial electricity consumers at the freely negotiated prices electricity market. The stages of electricity pricing at both the regulated electricity market and the freely negotiated electricity market are explained. The dynamics of the final consumer and the wholesale industry electricity prices for the period 2003-2014 has been analysed. The mechanism of formation of the average electricity price (the so called "price of the electricity mix") has been explained. The elements of the final electricity selling price: the base price; the supplements (the "green energy" supplement, the supplement for highly efficient electricity production, the supplement for non-recoverable costs); the price addition for transfer through the transmission network and the price addition charge for access to the transmission network. The obligations of the National Electricity Company (NEK EAD) concerning its' obligation to purchase electricity at the regulated market by electricity generating companies in Bulgaria as well as the problems for NEK EAD after the new electricity price was introduced in Bulgaria after 01.07.2015 have been discussed as well.

JEL: Q4; Q41; Q48

Yuliyana Yarkova

Stoyan Totev

Emil Mutafov

MEASURES AGAINST THE DEPOPULATION OF THE BULGARIAN VILLAGE: ATTITUDES AND MOTIVES FOR MIGRATION

The study is focused on demographic and social problems associated with the depopulation of the Bulgarian villages; dynamics and direction of migration processes. A comparative analysis of the sharpness of these processes to the ones taking place within the EU countries is made. The grounds of forming of the so-called "pull" and "push" factors that determine the migration trends are analysed. Results of a sociological survey about the attitude of the young working-age population to "return to the village" ("de-urbanization") as well as key characteristics of the type of the places that attract them are presented. Based on the study main demographic and social characteristics of the way of forming the motivation for village life are defined. Some generalizations, conclusions and recommendations related to possible measures to limit the depopulation and stimulate immigration processes to the villages are done.

JEL: Q15; R23

Ali Veyzel

PRESENTING THE FINANCIAL REPORTS – STUDY OF THE BULGARIAN PRACTICE

The study is dedicated to the presentation of the financial statements from Bulgarian enterprises and the establishment of the potential benefits of the new Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council. Regulations to relieve small businesses in the current accounting legislation are analyzed. The changes that should be introduced in the Bulgarian accounting legislation after January 1, 2016 are presented, according to requirement of the European Union. Empirical research based on representative sample is made for the quality of financial statements and using of current relieves. Based on this are drawn conclusions about the potential benefits of new European regulations.

JEL: M41