КРЪГЛА МАСА С МЕЖДУНАРОДНО УЧАСТИЕ

ТЪРГОВИЯТА – НАУЧНО ЗНАНИЕ И БИЗНЕС РЕАЛНОСТ

Сборник с доклади

АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО „ЦЕНОВ" СВИЩОВ

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

доц. д-р Теодора Филипова
доц. д-р Петранка Мидова
доц. д-р Симеонка Петрова
доц. д-р Венцислав Перков
гл. ас. д-р Зоя Иванова
гл. ас. д-р Иван Маринов
докт. Никола Илчев

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Председател:
Доц. д-р Светослав Илийчовски

Членове:
проф. д-р Анета Денева
проф. д-р Теодора Димитрова
проф. д-р Атанас Атанасов
доц. д-р Теодора Филипова
доц. д-р Петранка Мидова
доц. д-р Симеонка Петрова
доц. д-р Венцислав Перков



ISBN 978-954-23-2005-0

СЪДЪРЖАНИЕ

Катедра „Търговски бизнес“: 30 години обучение, академична мисия и проекции на бъдещето
Доц. д-р Теодора Филипова 5

Пленарни доклади

Новата „реалност“ в търговския бизнес
Проф. д-р Данчо Данчев 32

Омниканалното асортиментно планиране и потребителското поведение
Доц. д-р Симеонка Петрова 42

Някои моменти от развитието на корпоративната социална отговорност
Доц. д-р Иванка Николова 52

Тематично направление: Предприемачество и мениджмънт на ресурсите в търговията

Перспективы производства безопасных продуктов питания в условиях организационно-экономической модернизации предприятий пищевой промышленности Украины
Проф. Наталья Валинкевич, д.э.н. 60

Бранд мениджмънт на търговците на дребно
Доц. д-р Виолета Гълъбова 66

Търговски мениджмънт и аспекти на личността
Доц. д-р Явор Янкулов..... 73

Проблемы и перспективы развития коммерческой деятельности торговых предприятий в Украине
Доц. Ангелина Сотник, к.э.н. 81

Офшорните зони като алтернатива за алокация на капитала
Доц. д-р Донка Желязкова 87
Доц. д-р Михал Стоянов

Текстилната индустрия в България – състояние и перспективи
Доц. д-р Сергей Найденов 93
Докторант Калин Киряков

Дефиниране целите на сектор пчеларство от област Русе
Доц. д-р Любомир Любенов..... 99

Антикризисното управление в процеса на глобалната промяна
Доц. д-р Ирена Емилова 107

Иновации и иновационен процес в търговския бизнес
Доц. д-р Анатолий Асенов 112

Елементи и същност на организацията и организации от публичния сектор
Доц. д-р Христо Сирашки 120

HRM системите в търговските предприятия – ключът за успешно управление
Гл. ас. д-р Зоя Иванова..... 128

Глобален недостиг в търговията с графични карти – фактори и тенденции
Гл. ас. д-р Иван Маринов..... 136

Управленски аспекти на търговията в новата дигитална реалност
Гл. ас. д-р Станислава Стоянова..... 144

Въздействие от употребата на пестициди в селското стопанство
Гл. ас. д-р Илияна Кръстева 152

Култура и мениджмънт на ресурсите при търговията с луксозни стоки
Гл. ас. д-р Иво Велинов 159

Предизвикателства пред виртуалното управление на търговския екип
Ас. д-р Надежда Стефанова..... 168

Основные направления развития перспективы „клиенты“ для потребностей стоимостно-ориентированного управления клиентским капиталом
Татьяна Завалий..... 176

Модели на ситуационно лидерство
Синан Пехливанов..... 181

Тематично направление: Иновации и дигитализация в търговията

Cooperation of Business and Science in the Frames of Technology Parks: Cases of Cee Countries
Prof., DSc. Ihor Lishchynskyy 186
Prof., DSc. Mariia Lyzun

Substantiation of Prospects for Trade Development in the Post-Pandemic Period
Doctor of Economic Sciences, Professor, Maryna Baldzhy 195
PhD in Economics, Victoria Odnolko

Start-up проекты в ритейле
Доц. Светлана Бирюченко, к.э.н. 202

Иновации и дигитализация в сектора на търговията
Доц. д-р Искра Пантелеева..... 206

Роля и влияние на изкуствения интелект върху търговията на дребно
Доц. д-р Надежда Димова 214

Завладени от интернет-на-нещата
Доц. д-р Михал Стоянов 220
Гл. ас. д-р Десислава Гроздева

Форми на проявление на дигитализацията на електроенергетиката – икономически аспекти
Доц. д-р Цветелина Ганкова - Иванова 229

Дигитални решения за реализация на земеделска продукция
Доц. д-р Марина Николова 237

„Системните молове“ и дигиталната революция
Доц. д-р Цветнен Цветков 247

Сравнителен анализ на електронната търговия в Европейския съюз
Доц. д-р Маргарита Шопова 251
Гл. ас. д-р Евгени Овчинников

За продоволствието и продоволствената сигурност – от научното знание до бизнес реалността
Доц. д-р Виолета Блажева 259

Изследване на потенциала за развитие на иновативни форми туризъм в България
Доц. д-р Любка Илиева 265
Сиана Спасова

Управление на складовете – процеси, предизвикателства, практики
Гл. ас. д-р Марияна Кътева 272

Марковата активност – индикатор за иновации
Гл. ас. д-р Венцислава Николова-Минкова 279

Пост-кризисното състояние и проблеми на хотелиерския бизнес в България
Гл. ас. д-р Любомира Тодорова 287

Блокчейн в агробизнеса
Гл. ас. д-р Радка Ненова 293

Дигитални решения в туристическия бизнес
Гл. ас д-р Павлин Павлов 301

Тематично направление:
Моделиране и инвестиционни проекти в търговията

Проектный подход как инструмент реализации политики управлении торгово-обменными операциями
Доц. Мария Плотникова, к.э.н. 306
Доц. Оксана Присяжнюк, к.э.н.

Различни възможности за прогнозиране и планиране на застрахователната дейност
Проф. д-р Росен Тодоров 310

Възможности за определяне на ликвидационната стойност
Доц. д-р Светослав Илийчовски 319

Въздействие на преките чуждестранни инвестиции върху вземанията по лизингови договори – нов бизнес в търговията
Доц. д-р Венцислав Перков 327

Преките чуждестранни инвестиции в икономическите сектори на страната
Доц. д-р Добрин Ганчев 335
Доц. дмн Милена Рачева

Организиране на мърчандайзинговите стокови запаси посредством Economic Order Quantity Model – EOQ
Хон. ас. д-р Светла Атанасова 342

A Model for Internet Payment Systems: Qualitative Risk Assessment
PhD Student Valeriu Cernei 351

Производство и търговия с етерични масла – традиция, бъдеще и здраве
Мая Алексиева 358

Тематично направление: Пазарни проучвания и конкурентоспособност в търговията

Increasing the Competitiveness of Ukrainian and Bulgarian Food Industry Enterprises
Doctor of Economic Sciences, Professor, Maryna Baldzhy 367
Graduate student, Aleksandra Nosachenko

The Trade Sector's Response to the Crisis Caused by the Covid 19 Pandemic
Professor Sreten Ćuzović, PhD 375
Associate Professor Svetlana Sokolov Mladenović, PhD
Đorđe Ćuzović, PhD

Конвергенция между омниканалния ритейлинг, маркетинг и логистика
Доц. д-р Виолета Димитрова 385

Състояние и тенденции на пазара на месо в България
Доц. д-р Петранка Мидова 393

Тенденции в заявителската активност и регистрирането на марки със закрила в България за периода от март 2019 г. до март 2021 г.
Гл. ас. д-р Мариела Димитрова 400

Фрагменти от търговията с хранителни добавки и Covid-19
Гл. ас. д-р Борислав Атанасов 407

Приложение на комуникационни инструменти в хипермаркети „Зора“
Гл. ас. д-р Цветелина Кабакчиева 413

Регионални аспекти и проблеми на търговията със селскостопанска продукция
д-р Валери Велковски 422

Инвестиционна активност и търговски възможности пред общините от поречието на река Дунав
Гл. ас. д-р Милен Динков 432

Анализ на улова на калкан (Psetta Maxima) в Черно море
Гл. ас. д-р Георги Русенов 439
Доц. д-р Ангелина Иванова
Гл. ас. д-р Мария Янкова
Ас. д-р Василка Кръстева

Здравният туризъм – елемент на продуктовия портфейл на дестинация България
Д-р Кристина Георгиева 443

Проблеми и възможности пред развитието на интермодалния транспорт в България
Докторант Елена Вълчева..... 451

Ценообразуването като конкурентно предимство
Докторант Илияна Дикова..... 459

Дали бъдещето е тук с иновативните 5G технологии в търговията с услуги?
Милан Чернев 466

Футуристичните доставки като конкурентно предимство на WALMART
Милчо Милчев..... 474

Социално-икономическото присъствие на „Загорка“ ад на пазара
Деница Стоянова 480

Тематично направление: Ефективност и социална отговорност в търговията

Съвременни тенденции и предизвикателства в развитието на кооперативната търговия в България
Доц. д-р Бисер Петков..... 489

Кратки бележки по историята за началото на застраховането в България
Проф. д-р Росен Тодоров..... 496

Sustainability Logistics Infrastructure: Conceptual Considerations and Possible Application
Docent, Candidate of Economic Sciences, Alexander Tanichev..... 501

Съвременни аспекти на търговията с пощенски услуги в България
Доц. д-р Теодора Филипова 512

Съвременните потребители, потребителският активизъм и гражданското общество
Гл. ас. д-р Виолета Петева 520

Сдруженията за защита на потребителите – взаимодействия и ползи
Гл. ас. д-р Миглена Душкова 528

Оценка на рентабилността в търговията
Гл. ас. д-р Николинка Игнатова 536

Организационно развитие чрез социално-отговорно поведение
Гл. ас. д-р Десислава Алексиева 544

Липсата на контрол – предпоставка за фалит на търговска верига (по примера на „Пикадили“ ЕАД)
Д-р Цветан Димов 549

Възможности за оценяване ефективността на дистрибуционните канали
Докторант Велизар Йорданов 557

Тематично направление: Стопанска отчетност и финансиране в търговията

Направления формирования учетного обеспечения системы управления земельными ресурсами
Проф. Татьяна Остапчук, д.э.н. 565

Проблеми при счетоводното отчитане на ДДС при продажбата на стоки в условията на Covid 19
Доц. д-р Галя Иванова-Кузманова 570

Изследване влиянието от прилагането на МСФО 15 приходи от договори с клиенти върху дейността на търговските предприятия
Доц. д-р Иван Андреев 576

Структура на продажбите на дребно – състояние и тенденции
Доц. д-р Красимира Славева 582

Изисквания към документирането на търговските сделки
Доц. д-р Славена Стоянова 589

Приложни аспекти на финансовия контрол при стопанската отчетност
Гл. ас. д-р Надежда Цветкова 597

ДЕФИНИРАНЕ ЦЕЛИТЕ НА СЕКТОР ПЧЕЛАРСТВО ОТ ОБЛАСТ РУСЕ

Доц. д-р Любомир Любенов
РУ „Ангел Кънчев“ - Русе

Резюме: *Целта е дефиниране на целите на сектор пчеларство от област Русе. Достъп на регионални продукти до международни и национални целеви пазари изисква секторна и регионална интеграция. Установено е, че интегралното развитие предоставя отлични възможности за значително увеличаване на продажбите на преобладаващо дребните регионални пчеларски стопанства. Постигането на тази цел изисква развитие на хоризонталните и вертикалните взаимоотношения в сектор пчеларство на област Русе. Регионалните цели на пчеларството от област Русе са повишаване качеството на околната среда и конкурентоспособността на региона. Първата цел изисква суровинна база за уникални пчелни продукти, еко-системни услуги и биоразнообразие, а втората развитие на териториалното сътрудничество в пчеларството и с други сектори. Утвърждаването на област Русе като дестинация за апи-туризъм е важна цел, защото тя ще осигури еко-системни и други услуги, ще формира местни пазари и къси вериги за доставки, ще създаде зелени икономики в симбиоза с други сектори, ще диверсифицира и подобри конкурентоспособността и рентабилността на региона. Целта за устойчиво регионално развитие е в унисон с останалите регионални цели. Тя изисква интегриране на пчеларството с други зелени индустрии и пазари за постигане на по-голяма ефективност на регионалните ресурси, осигуряване на работни места, дългосрочни приходи, устойчивост на екосистемите и регионално благосъстояние. Постигането на всяка една от пазарните, секторните и регионалните цели изисква развитие на хоризонталните и вертикалните взаимоотношения на секторно (пчеларство), между секторно (индустрии, услуги и др.) и регионално ниво - област Русе. Целите на секторно и регионално ниво произхождат от пазарните, и са в симбиоза с тях.*

Ключови думи: *пазари, сектор, регион*
JEL: *O18, Q13*

DEFINING THE GOALS OF THE BEEKEEPING SECTOR FROM RUSE DISTRICT

Assoc. Prof. Lubomir Lyubenov, PhD
„Angel Kanchev“ University of Ruse

Summary: *The aim is to define the objectives of the beekeeping sector in Ruse region. Access of regional products to international and national target markets requires sectoral and regional integration. It has been established that integrated development provides excellent opportunities for a significant increase in sales of predominantly small regional beekeeping farms. Achieving this goal requires the development of horizontal and vertical relationships in the beekeeping sector of Ruse region. The regional goals of beekeeping in Ruse region are to increase the quality of the environment and the competitiveness of the region. The first goal requires a raw material base for unique bee products, ecosystem services and biodiversity, and the second the development of territorial cooperation in beekeeping and with other sectors.*

Establishing Ruse region as a destination for apitourism is an important goal because it will provide eco-system and other services, form local markets and short supply chains, create green economies in symbiosis with other sectors, diversify and improve competitiveness. and the profitability of the region. The goal of sustainable regional development is in line with other regional goals. It requires the integration of beekeeping with other green industries and markets to make regional resources more efficient, provide jobs, long-term revenues, ecosystem resilience and regional prosperity. Achieving each of the market, sectoral and regional goals requires the development of horizontal and vertical relationships at the sectoral (beekeeping), between the sectoral (industries, services, etc.) and regional level - Ruse region. The objectives at sectoral and regional level originate from the market ones, and are in symbiosis with them.

***Key words**: markets, sector, region*
***JEL:** O18, Q13*

ВЪВЕДЕНИЕ

Добре познатите в световната теория и практика стратегии (Ансоф, 1989; Porter, 1980 и др.), са разработени предимно за предприятия от сектори индустрия и услуги. Агро-секторът и агро-пазарите се характеризират с по-голяма волатилност на производството и цените от индустриалните сектори и пазари. Земеделските стопанства са с по-ниска осигуреност на факторите труд и капитал, спрямо предприятията от сектори индустрия и услуги. Те са по-малки, по-разнородни, по-отдалечени от пазарите, по-разпръснати географски и произвеждат суровини, които са трудно диференцируеми. Големите различия между земеделието и останалите сектори по отношение на бизнес средата, продуктите, пазарите, регионите и др., налагат бизнес и маркетинг стратегии, респективно и цели, които се реализират съвместно от стопанствата на секторно и регионално ниво.

Освен съществените различия на регионално и секторно ниво, които рефлектират в стратегиите на агро-сектора, следва да се отчитат и значително по-слабите позиции на земеделските стопанства в агро-хранителната верига. Те изискват сътрудничество на хоризонтално и вертикално ниво, т.е. съвместни действия за постигане на конкурентоспособност спрямо останалите участници във веригата на стойността. За разлика от предприятията в сектори индустрия и услуги, които могат да осъществяват сами бизнес и маркетинг стратегии, земеделските стопанства не могат това, поради значително по-ниската конкурентоспособност и рентабилност. Необходими са бизнес и маркетинг стратегиите на пчеларските стопанства, респективно и цели, които се прилагат и постигат съвместно на секторно и регионално ниво.

Дефинирането на целите на пчеларството от област Русе касае такива на секторно и регионално ниво, но водещи най-често са пазарните цели, защото те осигуряват основначата част от доходите на стопанствата. Определянето на маркетинг целите изисква сегментиране на международните, националните и регионалните пазари на пчелни продукти. Достъпът до дефинираните целеви пазари, поставя цели на секторно (пчеларство) и

регионално ниво - област Русе. Целите на сектор пчеларство от област Русе трябва да съответстват на възможностите за развитието му, както и на неговите силни и слаби страни, възможности и заплахи. Възможностите за развитие на сектор пчеларство, могат да се анализират чрез матрицата продукт-пазар на И. Ансоф, а детерминирането на възможности и заплахи, силни и слаби страни, изисква SWOT анализ на регионалното пчеларство.

Дефинирането на целите на пазарно, секторно и регионално ниво налага използването на определени методи - сегментиране на пазарите, SWOT анализ на секторно и регионално ниво, анализ на възможностите за развитие на секторно ниво и др. Сегментирането на пазарите на пчелни продукти, дефинира целевите пазари на регионалното пчеларство, т.е. детерминира маркетинг цели, които са специфични и измерими във времето. SWOT анализът на секторно и регионално ниво идентифицира възможности и заплахи, силни и слаби страни, които позволяват детерминиране на цели, които са реалистични в определено време. Анализът на възможностите за развитие с матрицата продукт-пазар, позволява да се детерминират постижими цели на развитие на секторно ниво, на база възможности за растеж на регионалните продукти на пазарите.

Сектор пчеларство на област Русе няма дефинирани конкретни маркетинг цели, респективно и такива на секторно и регионално ниво. Поради това регионалните пчеларски стопанства не могат да преодолеят редица маркетинг проблеми, касаещи тяхната конкурентоспособност, пазарен достъп и рентабилност. Изследванията посветени на тях, вкл. в националното и регионалното пчеларство са нищожни, а осветляването им ще подобри развитието на сектора и региона. Детерминирането на пазарните, секторните и регионалните цели на пчеларството от област Русе, определя и производствените, технологичните, иновационните, образователните и много други цели за позитивно развитие на редица сектори в региона, респективно и на регионалната икономика. Целта е дефиниране на целите на сектор пчеларство от област Русе.

ИЗЛОЖЕНИЕ

С най-голям приоритет са пазарните цели, защото от тях зависи реализацията на регионалните пчелни продукти, респективно доходността и ликвидността на регионалните стопанства. Детерминирането им налага сегментиране на международните и националните пазари на пчелни продукти. Сегментирането позволява да се идентифицират настоящите и потенциалните целеви пазари на пчеларството (Lyubenov, 2020), според привлекателността им (Lyubenov, 2018). Тъй като настоящите национални организационни пазари не позволяват рентабилна реализация на регионалните пчелни продукти, е необходимо формиране на нови целеви пазари чрез оф- и онлайн аукциони, уеб-платформи и офлайн пазари на производителите. При

потребителските пазари най-перспективен по доходност е онлайн сегмента. Достигането им изисква секторна и регионална интеграция.

Наличието на силна ценова конкуренция във всички атрактивни международни целеви пазари, налага диференциране от конкурентите на база регионален произход. Това изисква брандиране на пчелните продукти от област Русе на база регионална уникалност и качество. Изграждането на имидж на област Русе като производител на уникални и качествени пчелни продукти и дестинация за туризъм - спа, апи и др., ще подобри позициите й на нейните настоящи и перспективни целеви пазари - Германия, Нидерландия, Белгия, Франция, Италия, Австрия, Швейцария, Великобритания и др. Ще позволи брандиране с позоваване на региона - област Русе, и реализиране на ефекта „made in“. Постигането на тези маркетинг цели налага секторни и регионални взаимоотношения за формиране на пчелни продукти с висока добавена стойност.

Секторните цели на пчеларството са анализирани с матрицата продукт-пазар съобразно възможностите за развитие (Любенов, 2018). Установено е, че възможностите за увеличаване на продажбите на регионални пчелни продукти чрез интензивно развитие са слаби. Интегралното развитие предоставя отлични възможности за значително увеличаване на продажбите на преобладаващо дребните регионални пчеларски стопанства. Развитието чрез диверсификация е перспектива, която може да се реализира, едва след натрупване на значителен опит и потенциал. Интегрирането на пчеларските стопанства от област Русе в хоризонтален и вертикален план, им позволява да постигнат по-висока добавена стойност, по-висока степен на контрол, по-ниска себестойност, по-добър достъп до пазари, по-голяма пазарна сила, по-добро разпределяне и редуциране на риска.

Постигането на конкурентоспособност от страна на пчеларските стопанства от област Русе, налага първо да се обединят в хоризонтален план, т.е. на регионално ниво чрез сдружения и кооперативи. Те могат да увеличат конкурентоспособността си чрез развиване на отношения с държавни политики, но не с насоченост към усвояването на субсидиите, а с фокус върху пазарите. Впоследствие могат да задълбочат взаимоотношенията в сектора и да ги разширят с други сектори чрез регионален борд и клъстер, за по-висока конкурентоспособност. След това могат да изградят взаимоотношения с други региони на национално и международно ниво. Лидерът на тези взаимоотношения е интеграторът, който може да бъде външен за сектора (преработвател, търговец) или вътрешен - държавен орган, браншова пчеларска организация, кооперация и др.

Основната регионална цел е повишаване качеството на околната среда и устойчивото развитие на региона, която е не само задължителен социално-екологичен параметър на развитието, но и важно условие за увеличаване атрактивността на територията и привличане на инвестиции и човешки ресурси. Тя ще подобри условията за пчеларство, а то ще увеличи потенциала

на човешките ресурси, равнището на заетостта, доходите и социалната интеграция. Пчеларството ще противодейства на маргинализацията на някои селищни структури, градски части, и ще формира условия за увеличаване на регионалната конкурентоспособност и постигане на екологично и динамично регионално развитие. Постигането на тези цели ще способства териториалното развитие на област Русе и сътрудничеството с други сектори и региони.

Повишаването на конкурентоспособността на област Русе изисква ефективно използване на наличните регионални природни, човешки и др. ресурси. Това формира цели за изграждане на регионални клъстери и други мрежови организации, развитие на градското пчеларство, туризмът и апитуризмът, както и опазване на културното и историческото наследство. Важна цел е развитието на териториалното сътрудничество - трансгранично, транснационално и междурегионално. Друга цел е създаването на сътрудничество между сектор пчеларство, образователните и изследователските институции в региона (област Русе) за развитие на маркетинг и други професионални умения на пчеларските стопанства, и обвързването им с потребностите на международните, националните, регионалните и местните пазари.

Тъй като основните фактори на конкурентоспособността на пчеларството от област Русе се формират на регионално ниво, основната му цел трябва да бъде изграждане на суровинна база за производството на качествени и уникални пчелни продукти, съобразно регионалните природни условия. Тази цел изисква целенасочена регионална политика за засаждане на подходящи за региона уникални и качествени медоносни и поленови растения. Тя предполага осигуряване на суровина за производството на качествен монофлорен мед и др. пчелни продукти от различни сортове на един вид растение - липа, акация и др., които цъфтят по различно време, с цел формиране на солидна моно-суровина за два месеца. Така регионалното производство на пчелни продукти ще стане по-устойчиво и по-конкурентоспособно.

Засаждането на солидни липови, акациеви и други насаждения от различни сортове ще позволи на област Русе да се утвърди като специализиран производител на регионален мед - липов, акациев и др. Липите са разпространени основно в Дунавската равнина и Североизточна България (Лудогорието), както и по-ограничено в Източния Предбалкан, в диапазона от 50-60 до 80091000 m. Това показва, че са налични и подходящи за област Русе. Те са около 40 вида, от които в България най-широко разпространени са четири вида. Цветът на липата се използва като билка за чай и др., а дървесината й има широко стопанско приложение - рамки за пчелни кошери, мебели и много др. Липовите насаждения предлагат и много добри възможности за диверсифициране на дейността на сектор пчеларство от област Русе.

Друга регионална цел трябва да бъде утвърждаване на област Русе като дестинация за апи-туризъм, чрез симбиозата между туристическите ресурси и регионалното пчеларство. Това дава възможност за по-широко и диверсифицирано използване на регионалните ресурси - природни, човешки и др. Апи-туризмът формира комплексни продукти съчетаващи различни пчелни продукти с туристически услуги, които постигат висока добавена стойност (Любенов, 2018). Апи-терапията също се предлага като част от апи-туризма, който включва и „пътеки за мед“, дегустации на пчелни продукти и кулинарни изделия с тях, изработване на свещи от пчелен восък, посещение на семинари и курсове по пчеларство и др. Апи-туризмът способства развитието на местните пазари и късите вериги на доставки.

Регионалното пчеларство предоставя много добри възможности за развитие на апи-туризъм, както и на свързаните с него селски, уелнес, културен, кулинарен и др. видове туризъм. Те предлагат възможности за директна реализация на пчелни продукти, съпътствани с допълнителни услуги от пчеларството, в резултат на което се повишава комплексната и добавената стойност на неговите продукти. Апи-туризмът е източник за създаване на местни пазари, зелени икономики, устойчиво развитие, заетост и важен инструмент в борбата с безработицата на секторно и регионално ниво. Той има възможност да осигури по-добра конкурентоспособност и рентабилност на област Русе, позиционирайки я като туристическа дестинация за апи-туризъм и свързаните с него селски, винен, уелнес, културен, кулинарен и др. видове туризъм.

Утвърждаването на област Русе като дестинация за апи-туризъм ще предостави: 1. осигуряване на еко-системни услуги, 2. формиране на местни пазари и къси вериги за доставки 3. симбиоза с други сектори и създаване на зелени икономики, 4. диверсифициране и подобряване на конкурентоспособността и рентабилността. Посочените аргументи са солидни и касаят запазването на биоразнообразието и осигуряване на устойчиви земеделски практики, достъп до нови пазарни сегменти, симбиоза и колаборация с други индустрии и услуги, както и постигане на над-регионална конкурентоспособност. Апи-туризмът ще диверсифицира пчеларството на област Русе, ще подобри интеграцията и създаването на продукти с висока добавена стойност, респективно и конкурентоспособността и рентабилността.

Друга регионална цел е развитието на зелената кръгова био-икономика чрез симбиоза между регионалното пчеларство и други зелени сектори - растениевъдство, услуги, индустрии и др. От една страна регионалното пчеларство има важна роля за зелената кръгова био-икономика чрез опрашването, а от друга страна то е и генератор за развитието на много зелени индустрии в региона свързани с растениевъдни сектори, храни, фармация и др. Интегрирането на пчеларството с други зелени индустрии и пазари ще позволи постигането на по-голяма ефективност на регионалните ресурсите. Тази симбиоза ще осигури работни места, дългосрочни приходи,

устойчивост на екосистемите и благосъстояние на хората в региона. Тя има важна роля за неговото устойчиво развитие, което като негова основна цел е в унисон с останалите регионални цели.

ИЗВОДИ

Големите различия между земеделието и сектори индустрии и услуги по отношение на бизнес средата, продуктите, пазарите, регионите и по-слабите позиции на стопанствата във веригата на стойността, налагат бизнес и маркетинг стратегии, респективно и цели, които се реализират съвместно от стопанствата на секторно и регионално ниво.

Международните целеви пазари на регионален пчелен мед, прашец и др., се характеризират с изострена конкуренция и ниски цени. Целта са продукти с висока добавена стойност на база позитивен имидж с регионална уникалност, качество и утвърждаване на региона като зелена туристическа дестинация за спа, еко и апи-туризъм.

Необходимо е формиране на нови национални организационни и потребителски целеви пазари, тъй като действащите не осигуряват добра рентабилност на регионалните стопанства. Пазарните цели за достъп до международни и перспективни нови национални целеви пазари изискват секторна и регионална интеграция.

Установено е, че интегралното развитие предоставя отлични възможности за значително увеличаване на продажбите на преобладаващо дребните регионални пчеларски стопанства. Постигането на тази цел изисква развитие на хоризонталните и вертикалните взаимоотношения в сектор пчеларство на област Русе.

Пчеларството на област Русе касае базови регионални цели като повишаване качеството на околната среда и конкурентоспособността на региона. Първата цел изисква суровинна база за уникални пчелни продукти, екосистемни услуги и биоразнообразие, а втората развитие на териториалното сътрудничество в пчеларството и с други сектори.

Утвърждаването на област Русе като дестинация за апи-туризъм е важна цел, защото тя ще осигури еко-системни и др. услуги, ще формира местни пазари и къси вериги за доставки, ще създаде зелени икономики в симбиоза с други сектори, ще диверсифицира и подобри конкурентоспособността и рентабилността на региона.

Целта за устойчиво регионално развитие е в унисон с останалите регионални цели. Тя изисква интегриране на пчеларството с други зелени индустрии и пазари за постигане на по-голяма ефективност на регионалните ресурси, осигуряване на работни места, дългосрочни приходи, устойчивост на екосистемите и регионално благосъстояние.

Постигането на всяка една от пазарните, секторните и регионалните цели изисква развитие на хоризонталните и вертикалните взаимоотношения на секторно (пчеларство), между секторно (индустрии, услуги и др.) и

регионално ниво - област Русе. Дефинираните цели на секторно и регионално ниво произхождат от пазарните, и са в симбиоза с тях.

Литература

Ансоф И. 1989. Стратегическое управление (пер. с англ.). М.

Любенов Л. 2018. Апи-туризъм в област Русе – митове и истини. Международна научна конференция "Истини и лъжи за факти, новини и събития. Регионална библиотека „Любен Каравелов“ Русе.

Любенов Л. 2019. Маркетингов анализ на възможностите за растеж на пчеларските стопанства от област Русе, Развитие на българската и европейската икономика – предизвикателства и възможности, Том 2, Сборник с научни изследвания от годишната конференция на Стопански факултет на ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“, Велико Търново, ISBN 978-954-524-970-9.)

Lyubenov L., SWOT analysis of beekeeping in the Ruse region, Journal of Mountain Agriculture on the Balkans, 2018, 21 (6), 10-27, Research Institute of Mountain Stockbreeding and Agriculture, Troyan, ISSN 1311-0489 (Print), ISSN 2367-8364 (Online)

Lyubenov L. 2020. Segmentation of the markets for Bulgarian bee products, Economic Studies, book 3, Sofia, BAS, ISSN 0205-3292

Porter M. 1980. Competitive Strategy. N.Y.