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

МОДЕЛИ НА СИТУАЦИОННО ЛИДЕРСТВО

Докторант Синан Пехливанов
СА „Д. А. Ценов“ – Свищов

Резюме: *Водени от желанието да избегнат най-често срещаната грешка в управлението, а именно да ръководят по един и същи начин своя екип в коренно различни ситуации, мениджърите търсят гъвкави подходи. В търсене на решение, какво по-добро такова могат да намерят от Моделите на ситуационно лидерство.*

Ключови думи: *лидерство, мотивация, модели*
JEL: *M10, M12, M14*

SITUATIONAL LEADERSHIP MODELS

PhD Student Sinan Pehlivanov
D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov

Summary: *Driven by the desire to avoid the most common management mistake, namely to lead their team in the same way in radically different situations, managers are looking for flexible approaches. In search of a solution, what better can they find than Situational Leadership Models.*

Key words*: leadership, motivation, models*
JEL: *M10, M12, M14*

Модел на Хърси и Бланшард[1]

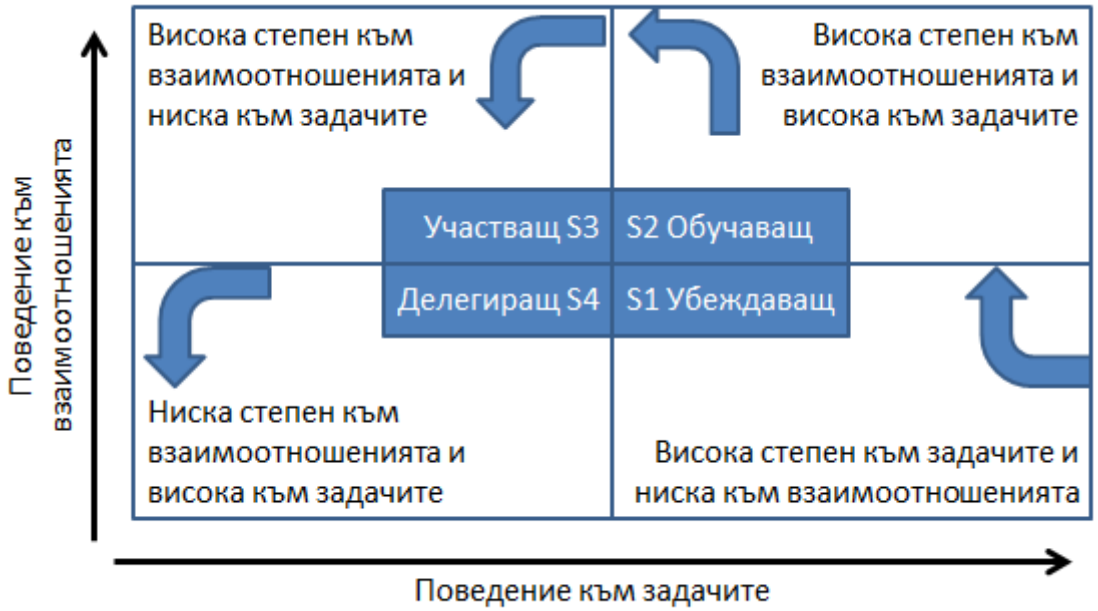
Този модел, както и другите концепции за ситуационното лидерство не предполага търсене на един верен път за достигане на ефективно лидерство. Той обръща голямо внимание на ситуационността на лидерската ефективност. Един от ключовите фактори на ситуационността на модела е зрялост на последователите, която се определя от способностите и желанието на хората да изпълняват поставената от лидера задача. Зрялостта включва две съставляващи. Първата съставляваща-професионална-това са знания, умения и навици, опит, способности. Високото ниво на тази съставляваща означава, че на последователя не са му необходими заповеди и директиви. Втората съставляваща - психологическа зрялост - съответства на желанието за изпълняване на работа или мотивираност на работника. Високо ниво на тази съставляваща при последователите не изисква от лидера големи усилия на въодушевяване или към работа,тъй като те са вътрешно мотивирани.

[1] Hersey P., Blanchard K. Management of Organization Behavior: Utilizing Human Resources. Gfh. Ed. Prentice Hall, Inc., 1993.

Авторите на модела определят четири стадия на зрялост на последователите:

- Хората могат, но не искат да работят. Тях не ги привлича това, което предлага ръководителя.
- Хората не могат и не искат да работят. Те или са некомпетентни, или не са сигурни в себе си.
- Хората не могат, но искат да работят. Те имат мотивация, но нямат навици и умения.
- Хората могат и искат да правят това, което им предлага лидера. В зависимост от степента на зрялост на последователите лидерът трябва да коригира своите действия,отнасящи се към установяване на отношения с подчинените на самата работа. По такъв начин,моделът се строи на определяне от лидера на съответни за ситуацията равнища на поведение в областта на отношенията и за поведение,отнасящо се към работа.

Поведение в областта на отношенията свързано с необходимост за лидера да обръща внимание на подчинените, да ги поддържа, въодушевява и привлича към участие в управлението.



Поведение, отнасящо се към работа изисква от лидера провеждане на обяснителна работа с последователите по въпросите какво и как те трябва да направят, за да изпълнят поставената пред тях задача. Лидерите, ориентирани към такова поведение, структурират, контролират и внимателно следят за това, как подчинените работят. Съчетание на тези два типа лидерско поведение позволява в рамките на този модел да се определят четири основни лидерски стила, всеки от които най-добре съответства на определено ниво на зрялост на последователите: посочващ, убеждаващ, делегиращ.

Убеждаващ стил (S1) е най-добър в случай на ниска зрялост на последователите. Лидерът е принуден да проявява висока директивност и контрол над работниците, помагайки по такъв начин на хората, не можещи и не искащи да вземат за себе си отговорност по работата, да премахнат несигурността в това, че работата ще е завършена.

Обучаващ стил (S2) е най-добър в условията на умерено ниска зрялост на последователите. Ръководителят, използващ този стил помага чрез обяснение да повярват във възможността за изпълнение на заданието.

Участващ стил (S3) е най-добър при умерено висока зрялост на последователите. Способни към работа, но не искащи да я изпълняват, подчинените се нуждаят от партньорство от страна на лидера, за да са по-мотивирани за изпълнение на работата. Предоставяйки на такива хора възможност да участват във вземане на решения на своето ниво, ръководителят използва този стил, за да се предизвика при последователите желание да изпълняват заданието.

Делегиращ стил (S4) е най-добър за ръководство на високозряли последователи. Стилът се характеризира с незначителна директивност и поддръжка на работниците. Това позволява на последователите, можещи и искащи да работят, да вземат върху себе си максимална отговорност за изпълнение на заданието. Този лидерски стил способства за развитие на творческия подход към работа.

Моделът демонстрира това, как при ръст на последователите, лидерът реагира чрез намаляване на нивото на поведението си. Така квадрат S1 последователите се нуждаят от ясни и определени директиви от лидера. В квадрат S2 към това се добавя активна поддръжка от страна на лидера на самостоятелност и инициатива при последователите. Високата директивност в тази ситуация се компенсира с все още недостатъчна способност на последователите да изпълняват работата на необходимото ниво. Активната поддръжка подготвя последователите да приемат или както се изразяват авторите на модела да „купят“ решенията на лидера.

В квадрата S3 последователите имат вече достатъчни способности и често проявяват желание да поемат върху себе си част от лидерската отговорност. За това лидерът трябва да обръща голямо внимание на мотивиране на последователите. За това помага използване на стила поддръжка, недирективност и привличане към участие в управлението. И накрая,в квадрат S4 се минимизират двата типа поведение на лидера за сметка на все п-голямо делегиране на права към последователите. Това става възможно тъй като последователите могат в значителна степен самостоятелно да решават работните проблеми и проявяват при това голямо желание за приемане на част от лидерската отговорност. Най-долната, лява точка на квадрат S4 значи ситуация на самоуправление.

Този модел кореспондира с много признати управленски концепции. Така например в управленската мрежа на Блейк и Моутон лидерските

стилове се намират в следващото съответствие с разглеждания модел: 9.1=S1; 9,9=S2; 1.9=S3; 1.1=S4. За разлика от управленската мрежа, в модела на ситуационното лидерство на Хърси и Бланшард не се говори за единствено за всичките ситуации стил.

Мениджърите проявяват по-голям интерес към този модел във връзка с относителната му простота и гъвкавост при избор на необходимия стил в съответствие със степента на зрялост на последователите. Заедно с това моделът ражда и няколко въпроса. Например, той не обяснява какво да се направи, ако зрелостта на последователите е доста различна. Не е ясно също, достатъчно ли е да се има само един ситуационен фактор на зрялост на последователите, за да се определи напълно характера на ситуацията или всичките лидери могат да променят стила си в зависимост от ситуацията.

Модел на Стинсон-Джонсън[2]

Този модел се основава на това, че зависимостта между поведението на лидера и структурата на работа (заданието е по-сложно, отколкото това е показано в модела „път-цел".

Моделът констатира, че интересът към отношенията от страна на лидера е по-важен в случай, когато последователите изпълняват високо структурираната работа. Нивото на интереса към работата трябва да се определя от лидера в зависимост от характеристиките на последователите, така и от характера на самата работа, изпълнявана от тях.

Съгласно модела високия интерес към работа от страна на лидера е ефективен в следващите две ситуации: - работата е високо структурирана и последователите имат силна необходимост от достижения и независимост. При това те имат по-големи знания и опит, отколкото е необходими за изпълнение на работата.

- работата е не структурирана, последователите не изпитват потребност в достижения и независимост.

Знанията и опита им е по-малък от необходимото ниво. Нисък интерес към работата ефективен за лидер в следващите две ситуации:

- работата е високо структурирана и последователите не изпитват потребност в достижение и независимост при достатъчни знания и опит за изпълнение на тази работа;

- работата не е структурирана и последователите имат силна потребност от достижение и независимост при големи знания и опит за изпълнение на тази работа.

Сравнителен анализ на ситуационните модели на лидерството

Всички модели на ситуационното лидерство, обръщайки голямо внимание върху въздействието на външните фактори, допълват взаимно

[2] Stinson J. E. Jonson T.W. the Path-Coal Theory of Leadership.

феномена на лидерството. В разгледаните модели се прави опит да се определят различни лидерски стилове и да се обоснове с помощта на ситуационните променливи ефективността на използването им. Заедно с това моделите имат съществени разлики по набора на разглежданите лидерски стилове, по набор на ситуационните фактори и пътища за намиране на връзката между тях. По различен начин в моделите се определя ефективността на лидерството. Така при Фидлер -това е равнище на изпълнение на работата, при Херсей и Блашард – към това още добавят удовлетвореност на работника, а Вруум и Яго разглеждат ефективността на решението на общата ефективност. По мнение на специалистите, модел Вруум – Яго повече се използват за избор на практика на съответен стил на ръководство на групата. Моделите на Фидлер, Хоресей и Бланшард, Хауз и Митчел са по-полезни за повишаване нивото на индивидуалното изпълнение на работата.

Литература:

1. Лидерство-Анатоли Асенов

2. Г. Карастоянов, „Основни психологически теории на лидерството“

3. А. Асенов и Ир. Емилова, „Лидерство и кризи“

4. Mann R. D. A rewiew of the Relationships between Personality and Performance in Small Croups //Psychological Bulletin. 1959. July.

5. Le win K, Lippitt R. White R. K. Patterns of Aggressive Behavior in Experimentally-Greated Social Climates//Journal of Social Psychology.Vol.10.1939.

6. Bernard M. Bass, Ruth Bass, The Bass Handbook of Leadership: Theory, Research, and Managerial Applications

7. Stogdill R. M. Handbook of Leadership. Free Press,1974.