
СТРАТЕГИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА

Д-р Десислава В. Петровска¹

СИБАНК ЕАД, София

Резюме: Стратегическото управление на търговските фирми в условията на криза поставя сериозен акцент върху управлението и контрола на риска. В света не съществува бизнес дейност, която не е съпроводена с различни видове риск. В една силно конкурентна и турбулентна среда ясното свързване на стратегията на търговската фирма и управлението на риска дава възможност да се идентифицира и управлява рискът от заобикалящата среда и настъпващите движения в нея. Стратегическото управление на риска създава защитна стойност, което гарантира устойчива вътрешна среда. Това е непрекъснат процес, който се вгражда в стратегията.

Ключови думи: стратегическо управление на риска, нива на риск, финансиране.

JEL: G21, G30.

Ефективното управление на риска е крайъгълен камък на най-успешните компании. В днешната високо рискова бизнес среда ръководителите трудно биха имали увереност, че техните планове и очаквания ще бъдат изпълнени. В търговията, както и в банковия сектор, най-висока тежест има финансовият риск. Основният въпрос при този вид риск е свързан с привличането на средства. Структурата на финансирането е важна за всяка една търговска фирма, независимо от предмета ѝ на дейност. За търговските вериги ползването на заеман капитал е „необходимото зло“, без което търговията не може да функционира. Във Фигура 1 е представено движението на кредитните експозиции за търговията, считано от 2008 до 2015 год. Според годишните финансови отчети на БНБ за периода 2008–2015 год. разпределянето на кредитните задължения по финансови сектори показва, че търговията се ползва с най-високо доверие от страна на банковия сектор. През целия изследван

¹ E-mail: desi_petrovska@abv.bg

период сектор търговия остава най-силно кредитираният сектор в страната.

Фигура 1. Кредитни задължения в търговията



Източник: Годишни финансови отчети на БНБ за периода 2008–2015 год.

За да се оцени финансовият риск, се прави анализ на три основни стълба на финансовите показатели. Първият стълб включва собствения капитал като показател за устойчивост на търговската фирма. Поддържането на стабилни нива на капиталова адекватност позволява на търговската организация да запази ликвидността си в дългосрочен и краткосрочен план.

Финансовият ливъридж е показателят за сила на въздействие на заемния капитал, т.е. отчита се отношението на сумата на балансовата печалба и лихвените плащания към балансовата печалба. Колкото тази стойност е по-висока, толкова финансовият риск е по-голям. По-високите нива на финансов риск се предопределят от използването на външно финансиране и плащанията по лихви и главници. Финансовият дълг е първият стълб от финансовата структура и включва в себе си: дългосрочни банкови кредити, подчинени задължения, по лизинги, други дългосрочни задължения, както и краткосрочни банкови кредити.

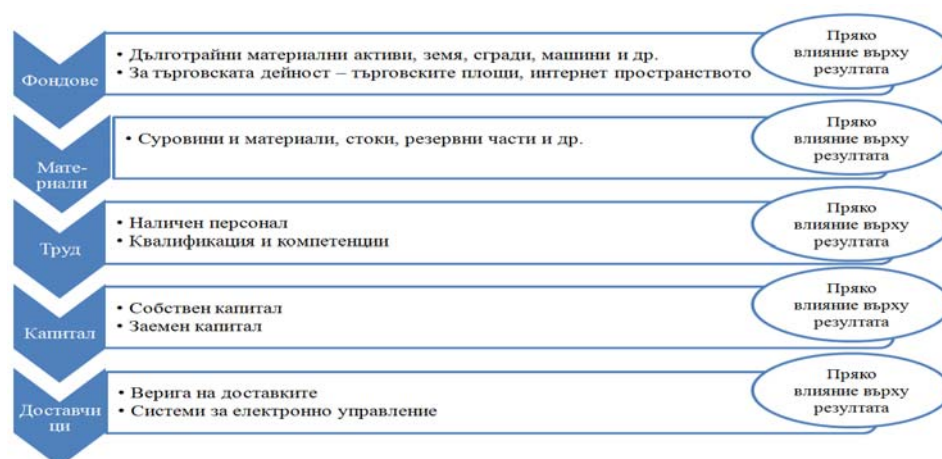
Вторият стълб, предмет на анализ, е този, който е свързан с доходността. Основно внимание тук се отделя на ръста на приходите, тяхната еволюция (ефект на нарасналите обеми, ценови равнища, промяна

на валутните курсове, географско разширение, нови инвестиции плюс пазарни нисши/продуктови сегменти). В този стълб се разглеждат промените на оперативния резултат, промените в производствените разходи.

Третият стълб обуславя възможността на търговската организация да посреща плащанията си, или казано по друг начин формирането на „текущ паричен поток”. Паричните потоци изразяват динамиката на търговската фирма и осигуряват покритие на инвестиционните рискове.

По-голяма част от бизнеса изпитва сезонни флукуации, които се отразяват на приходите. В този случай приходната част често може да се окаже с по-ниски обеми от постоянните разходи. Поради тази причина формирането на резервен фонд, който да гарантира непрекъснатостта на бизнес процесите, се превръща в необходимост. За търговските фирми са типични високите нива на постоянните разходи, което предопределя тяхната зависимост от редица динамични фактори – зависими от фондовете, зависими от материали, зависими от труда, зависими от капитала.

Фигура 2. Основни зависимости на търговските фирми



Динамиката на бизнес средата поставя пред търговските фирми редица предизвикателства. Оптимизирането на бизнес процесите изисква постигането на баланс между различните зависимости, в които оперира търговската фирма.

Зависими **от фондове** – акцентът се поставя върху материалната база, оборудването, складови площи, възможност за съхраняване на продукцията, както и омниканалните канали за реализацията им. Търговската фирма се намира в пряка зависимост от фонда, експлоатацията и техническото му поддържане представляват основна част от разходите на търговската фирма.

Зависим от материали – материалната осигуреност на търговската фирма е свързана с набавянето на суровини и материали, основно стоки. Разходите за материали са зависими от редица външни фактори, което предопределя чувствителността им дори към слаби колебания.

Зависим от труда. В условията на изравнени качествени и ценови равнища персоналет е този, който придава допълнителна стойност. Ако приемем, че търговската фирма представлява жив организъм, то персоналет е мозъкът на този организъм.

Зависими от капитала – изборът в каква степен търговската верига да оперира със **собствен и със заеман капитал**. Заемният капитал е двигателят на бизнеса, но в разумни граници, тъй като ако се премине критичната точка, търговската фирма поема огромния риск да изпадне в неплатежоспособност и дори до фалит. С увеличаването на тази стойност се увеличава финансовият риск. За да бъде реализирано нарастване на печалбата с 1 лв., реалната печалба трябва да бъде малко повече от 1 лв. Това „повече” е толкова по-голямо, колкото повече е използваното външно финансиране и лихвите по него. При недобро изчисление изплащаните лихви в пъти надвишават печалбата. Ключовият въпрос е търговската фирма и осигуряването на чист паричен поток по основната си дейност, който да гарантира своевременното погасяване на кредита и лихвите по него. За тази цел първостепенно значение има не отчетът за приходите и разходите, а прогнозата за паричните потоци. Проблемите с паричния поток могат да възникнат при спад в реализацията, когато няма приходи, тъй като продукцията не се реализира. Съществува проблем с кредитната политика, когато не се получават плащания за доставените стоки и услуги.

Таблица 1. **Нива на риск**

Ниво на производствения риск	Тип бизнес	Ниво на финансовия риск	
		Високо	Ниско
		С активно привличане на външно финансиране	Предимно собствено финансиране
Високо	Зависим от фондове		
Средно	Зависим от труд		
Ниско	Зависим от материали		

В Таблица 1 са представени различните нива на финансов риск. В сиво са заштриховани положителните комбинации, които при равни други условия не биха надвишили допустимите нива на риск. Таблицата илюстрира защо да се създава зависим от фондове бизнес с активно привличане на външно финансиране, е прекалено рисковано, а да се развие зависим от материали бизнес със собствени средства, е нерационално. Много често търговските фирми са зависими от фондове, което се осъществява с привличането на външни инвеститори. Намирането на оптималната точка на използването на заеман капитал е отправната точка в бъдещото развитие на търговската фирма. Стратегическото управление трябва да бъде насочено към оптимизиране на паричните потоци, както и към създаването на буфер, който да гарантира стабилността на фирмата при спад в постъпленията.

При условно разделение на периода на икономически сътресения на три етапа (2008 – 2010 год., 2011 – 2013 год. и 2013 – 2015 год.) може да се направи следното заключение: През първия разглеждан период кредитирането на търговията в абсолютна стойност се увеличава. Това увеличение се дължи на усвоявания по договорени кредитни експозиции, без да се отпуска ново кредитиране, периодът на т.н. стопиране на банковия пазар. През първия период, а именно 2008–2011 год., търговските вериги отбелязаха ръст в приходите си с близо 160 млн. лв. – в тази стойност са извадени приходите на „Лидл“, тъй като веригата започва своята дейност през 2010 год. Това увеличение се дължи предимно на четири търговски вериги – „Кауфланд“, „Карфур“, „Била“ и „Фантастико“. След навлизането на „Лидл“ в страната все по-осезаемо започва да се усеща влиянието на „дискаунтърите“. Вторият период – 2011–2013 год. – период се характеризира с бавен ръст на бизнеса, но печалбите намаляват и дори се трансформират със знак минус. Като цяло търговията на веригите с най-голям пазарен дял се увеличава с 1%, според данни на БНБ тези вериги осъществяват общ стокооборот в размер на над 3.895 млрд. лв. Според данни, представени от анализаторската компания IСAP за 2013 год., общият обем на търговията с бързооборотни стоки е 10.3 млрд. лв., т.е. десетте правят 38% от продажбите. Потреблението остава стабилно, което се дължи на два основни фактора – разширяване на търговската мрежа на големите вериги за сметка на малките магазинчета и увеличаване на пазарния дял на едни вериги за сметка на други. По данни на Gfk² за 2013 год. модерната търговия притежава 66 % от потреблението на домакинствата. През 2014 год. секторът на търговия на дребно и търговските вериги започват да ускоряват забавения си растеж,

² <http://www.gfk.com/bg/about-gfk/gfk-in-your-country/>

което се дължи на факта, че три търговски вериги в страната изпитват сериозни затруднения. Първата от тях е „Карфур” – отрицателните финансови резултати на търговската фирма стават причина за спиране или забавяне на плащанията към доставчиците, задълженията към тях надвишават 23 млн. лв. Другата верига, която изпитва сериозни затруднения, е „Пикадили”. Опитът за спасение е получен банков кредит в размер над 20 млн. лв. с цел предоставяне на банкови гаранции в размер до 4 млн. лв. и кредит под формата на овърдрафт в размер до 20 млн. лв., предназначен за изплащане на задълженията към доставчиците. Третата търговска верига, която изпитва сериозни финансови затруднения, е „Пени маркет”. Веригата има в страната 49 магазина, но огромната разлика в очакваните парични постъпления с реалните я принуждават в края на 2015 год. да напусне българският пазар. „Пени маркет” освобождава пазарен дял в размер на 200 млн. лв. оборот и 50 магазина. За разлика от „Пикадили” и „Карфур”, „Пени маркет” не оставя след себе си задължения и съдебни дела. Неправилната преценка на собствените възможности, грешни очаквания, неправилно управление на финансовия риск стават причина, в рамките на 2 год. две търговски вериги да затворят, а за една беше приложен спасителен план. Оттеглянето на тези две вериги от българския пазар дава по-добри изходни позиции за навлизането на нова търговска верига, както и нов пазарен потенциал на вече съществуващите.

Зависими от доставчиците – събитията с международната верига „Карфур” в България поставиха въпроса за концепцията за управление на веригата за доставки. Неправилното управление на тази верига води след себе си спад в потребителското доверие и последвал отлив на потребителско търсене. Управлението на веригата за доставки е концепция за ефективно управление на процесите по снабдяване със суровини и материали, създаване на продукти и услуги, проследяване на разпространяването им в търговската мрежа и доставянето до крайния потребител (Новакова, Г., 2014, стр. 5). Концепцията за Управление на веригата за доставки е продължение на методологиите за мениджмънт, възникнали в процеса на адаптация на съвременните информационни технологии към практиката на развиващия се бизнес. Развитието на съвременните технологии дава възможност за постигане на ново управление и висока степен на интеграция между различните бизнес системи. Управлението на логистичната система има водеща роля, когато основната цел на стратегическото управление на риска е осигуряването на висока надеждност на нейното функциониране. Двете основни групи фактори, които определят ефективността на логистичната система, са: разнообразие и целенасоченост на управляващите въздействия върху материал-

ните, информационните и финансови потоци; цялостна логистична инфраструктура, т.е. система за обслужване и осигуряване на движението на потоците. За да бъдат търговските фирми добре подготвени и бързо и ефективно да реагират на променящия се пазар, се използва т.нар. моделираща технология, с която се създават работещи и „живи“ модели на цялостната верига за доставки (Новакова, Г., 2014, стр. 47). Този модел спомага за придобиване на яснота, каква е сегашната структура на веригата за доставки, какво би станало, ако опитахме това? Платформата, на чиято база ще бъдат анализирани рисковете пред веригата за доставки, трябва да бъде изградена върху редица техники на моделиране, включително оптимизация на мрежата и инвентара; усъвършенстване на транспортните потоци; симулации, допълнени от бенчмарк данни за алтернативни опции, както и рискови показатели, които не присъстват.

Необходими са препоръки, как да бъде финансирана търговската верига с цел оптимизиране на паричните потоци и доброто им управление. Отнася се и до търговските вериги за бизнес, които са зависими от Фонда (материалната база), от труда, от материалите.

- Фондовете или материална база – Финансиране предимно със собствени средства – нарушенията в паричния поток са допустими при готовност от страна на собствениците да загубят инвестираните средства. Финансиране със значително финансиране с привлечени средства – при този вариант е необходимо поддържането на чисти парични потоци, т.е. високи печалби и строга кредитна политика, осигуряваща прогнозирания ръст на постъпленията.
- Труд или човешки капитал – финансиране предимно със собствени средства – този вид финансиране крие риск от недостиг на средства и липсата им трябва да бъде покрита от собствениците. Търговска фирма, която няма възможност да покрива задълженията си към персонала, е застрашена от много бързо изчерпване на паричния ресурс. Финансиране със заеман капитал – такова финансиране се допуска само при краткотрайни трупове, например забавени плащания от страна на длъжник. Стратегическото управление на търговската фирма изисква, служителите да „изработват своята заплата“ и тя да се генерира от реализирането на продукцията, т.е. работната заплата е калкулирана в цената на продуктите.
- Материалите – финансиране предимно със собствени средства – неефективен вариант за организацията на търговската фирма. Инвестицията в активи ще доведе до натрупване на неефективни активи, т.е. затварянето на собствен капитал, без

да се използва възможност за обращение. Финансиране със значително външно финансиране. Необходимо е да се направи уточнението, че трябва да се изготви ефективна кредитна политика, осигуряваща своевременно постъпване на средства и дисциплинирано погасяване на кредитните задължения.

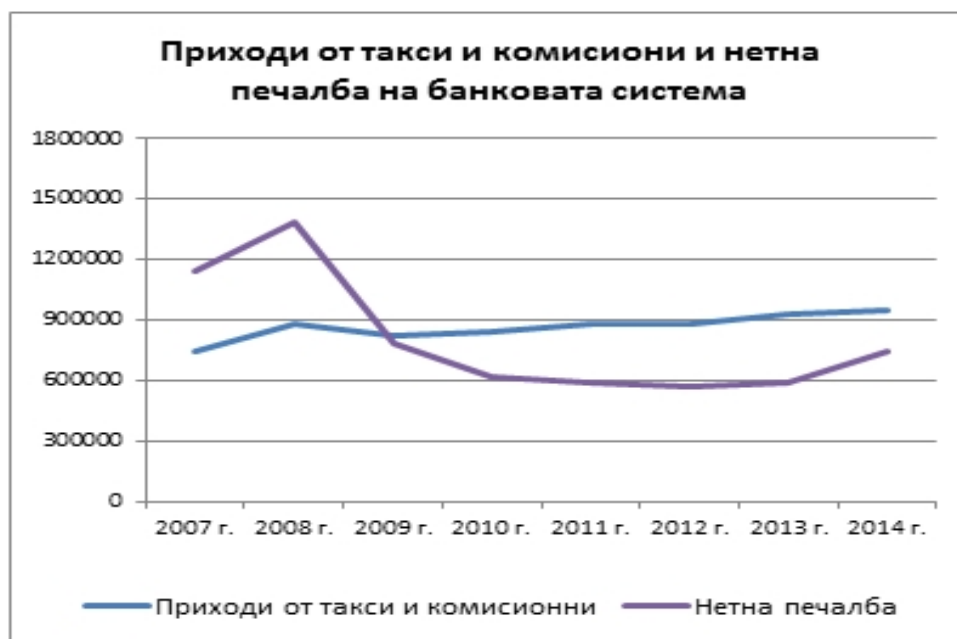
- Дистрибуция – при избор на дистрибуционен канал трябва да се създаде сензитивност, вследствие разиграване на сценарии, чрез адаптиране към променливите и тестване на последиците.

Стратегическото управление наложи и сериозни промени в банковия сектор. Отпускането на кредит „на всяка цена” остана в миналото, с това уточнение, че банките платиха висока цена и продължават да търпят последствия от тази своя политика. През 2008 год. процесът по хармонизация в областта на управлението на риска беше значително ускорен. Банковата политика се насочи към управлението на водещия банков риск – кредитният риск. Основно внимание беше обърнато на оценката и управлението на кредитния риск като най-значим за банката. Беше внедрена цялостната Стратегия за управление на риска на банките за периода 2008 – 2010 г. В кредитната политика бяха въведени редица реформи с цел по-правилното им функциониране. Част от показателите и работните процеси се индивидуализираха с цел по-точното им анализиране.

Система за вътрешен контрол – допреди настъпването на кризата, голяма част от правилата и действията бяха просто разписани, някои от тях съществуваха, други не. Именно това е причината за главоломния ръст на лошите кредити за банковите институции. Печалбите, които банките реализираха, нямаше да бъдат със същите размери, но и обемът на кредитите, класифицирани като „загуба”, щяха да бъдат значително по-малко. В България търговските банки реализират печалби от лихви, такси и комисиони по отпуснати кредити, това е и причината за отпускането на огромен паричен ресурс под различни форми. Именно стремежът за реализиране на висока доходност и респективно печалба стана причина за унищожаването на редица бизнеси.

Въвеждането и спазването на банковите вътрешно рискови рейтингови класификации в условията на финансова и икономическа криза, регулативните действия, които бяха предприети от Г-10, оказаха силно положително влияние върху кредитната система в страната. Базел I е кръг от обсъждания между банкери от целия свят и през 1988 г. на Базелският комитет в Базел, Швейцария публикува поредица от минимални капиталови изисквания за банките. Концепцията Базел I изпълни отлично своето предназначение, но с времето на преден план се появи необходимостта от намирането на друго „по-добро решение” за създаването

Фигура 3. Приходи от такси и комисиони и нетна печалба на банковата система



*Източник: БНБ

на една мярка за всички³. В настъпилата нова икономическа обстановка възникнаха необходимост от групирането на активи и прилагането на унифицирани рискови тегла (PD рейтинг) за оценка на риска. Непрецизната диверсификация на риска стана причина за неточно оценяване на възможностите за оценяване на кредитен риск. Всичко това наложи необходимостта от разработване на усъвършенствано Ново споразумение (Базел II - 1992 г.). Новото Базелско споразумение имаше за цел да развие методите и техниките, чрез които банките ще имат възможност по-лесно и ефективно да управляват риска. Крайният вариант на Новото Базелско споразумение (Базел II) даде сериозно отражение на банковия бизнес и е одобрено юни 2004⁴ от управителите на ЦБ и надзорните органи на страните от Г 10. В България Новата капиталова рамка беше приета през 2006 год., а влезе в сила с приемането на България в ЕС – 1 януари 2007 год.

³ По въпроса по-подробно вж.: Миланова, Е. Подготовка и отражение на новото споразумение за капитала (Базел II) върху банковата система на България.

⁴ International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, A Revised Framework.

Управлението на пазарните рискове е базирано на регулярно наблюдение и рисково измерване на позициите на банковия портфейл и интегрираното управление на структурата на баланса. В банковия бизнес кредитните загуби са постоянно явление – винаги има кредитополучатели, които не изпълняват задълженията си.

Съгласно изискванията на Базел I, банките се задължават да поддържат определено ниво на капитал за покритие на кредитния и пазарния риск. Размерът на кредитния портфейл на търговската банка се ограничава от размера на собствения капитал. Основният недостатък на Базел I (Фигура 4) е липсата на диверсификация на различните нива на риска, както и неотчетено ниво на риска.

Фигура 4. Базел I

Опция 1		Опция 2	
Риск	Капитал	Риск	Капитал
Кредит за компания с рейтинг AAA - EUR 100 Банкова гаранция - 50 Цена 3%	RWA*: EUR 60 Капитал: EUR 5	Кредит за компания с рейтинг Б+ - EUR 100 Банкова гаранция - 50 Цена 3%	RWA*: EUR 60 Капитал: EUR 5
ROE** = 6,57 %		ROE** = 28,34 %	

* RWA – среднопретеглен размер на рисковите активи;

** ROE – доходност на собствения капитал

Действителните загуби варират от година на година, в зависимост от случаите на неизпълнение, дори да допуснем, че цялостното качество на портфейла е постоянно във времето. Непогасяването на единични кредити не носи на банката големи загуби, ако те могат да бъдат компенсирани от резервите, които се отчисляват под очакваните загуби по кредитни операции⁵. Основният проблем на цялата банкова система в страната беше, че кредитните експозиции не бяха оценявани съгласно пазарните изисквания. Концентрирането на твърде много рискове в ня-

⁵ Изисквания съгласно наредба 8 на БНБ.

колко пазарни сегмента може да доведе до значителни загуби на активи в кредитния портфейл.

Недостатъците на Базел I породиха необходимост за нов начин на оценяване. Промените, които настъпиха в Базел II, надграждат предходното споразумение. Фокусът се насочва към изчисляването на очакваната и неочакваната загуба. Изискванията за капитал зависят от кредитоспособността на кредитополучателя. С Базел II се въведе нов PD модел, който показва вероятността от неизпълнение. Въз основа на този модел банковата институция изчислява процентно, каква част от експозицията банката може да загуби при непогасяване на кредитната експозиция. Загубата зависи от вида и стойността на обезпечението, както и от очаквани приходи при ликвидацията му.

Направените промени спомогнаха за постигането на диверсификация според различните нива на риск, формира се портфолио с по-нисък риск, диверсификация на различните нива на риска, както и отчетно нива на риска.

Фигура 5. Базел II

Опция 1		Опция 2	
Риск	Капитал	Риск	Капитал
Кредит за компания с рейтинг AAA - EUR 100 Банкова гаранция - 50 Цена 3%	RWA*: EUR 37 Капитал: EUR 3	Кредит за компания с рейтинг Б+ - EUR 100 Банкова гаранция - 50 Цена 3%	RWA*: EUR 200 Капитал: EUR 9
	RAROC = 9 %		RAROC = 7 %

*RAROC – коригирана въз основа на риска от възвръщаемост на капитала

Базел III е разработена в отговор на финансовата криза, тя не замества Базел I и Базел II, но се фокусира върху различни въпроси, които са свързани предимно с рисковете от неплатежоспособност и правилна оценка на надеждността на кредитополучателя. След настъпването на глобалната финансова криза банковата финансова система се характеризира със следните слабости:

- *Висок размер на привлечен капитал* поради голяма задлъжнялост в банковата и финансовата система, както и недостатъчно качествен собствен капитал, който генерира загуби;
- *Твърде бърз и голям кредитен растеж*, базиран на силно подценени стандарти за управление на присъщия риск и ценообразуване за ликвидния и кредитния риск на базата на пониски цени и благоразумни нива;
- *Недостатъчни ликвидни буфери* и прекалено агресивно матуриетно трансформиране както директно, така и индиректно (квазипари в банковата система);
- *Системният риск* в твърде високи размери подлага цялата система на шокове и неадекватен надзор, който не позволява смекчаване на проблема.

Едно от основните изисквания на Базелския комитет се състои в определяне на изискванията към капитала и по-точно към адекватността на капитала от първи ред (базовият първокласен капитал плюс финансови инструменти с високо качество), като коефициентът на капиталовата адекватност да бъде не по-нисък от 4%⁶. Капиталът е този, който обезпечава надеждността на банката.

Основна цел – изчислената по този начин загуба трябва да бъде покрита с адекватни нива на рискови провизии. Неочакваната загуба трябва да бъде покрита с капитал. Превишаването на очакваната загуба над специфичните провизии води до намаляване на установеното ниво на СК на банката. Независимо от сегмента, всеки клиент с експозиция трябва да бъде оценен посредством одобрен рейтинг/скоринг на неговата кредитоспособност, т.е. трябва да притежава рисков параметър – вероятност от Неизпълнение: Размер и вид на кредитния лимит; Гаранционно писмо или Акредитив; Вид на предоставеното обезпечение; Други кредитни задължения. Клиентският рейтинг е не само основа за взимане на решение по кредита с оглед риска, но също така и за: условия по кредита – размер, лихвен процент; контрол на кредитния риск; търговия на кредитния риск – секюритизация; цена на риска – обезценка, провизии; изчисляване на изискуемия капитал в контекста на Базел II (капиталови изисквания, капиталова адекватност); анализ на портфейла – управление на кредитния портфейл.

PD рейтингът може да варира между 1 и 10 (съществуват и различни скали на оценяване, но ще разгледам най-разпространената), т.е. колкото по-висок е числовият показател, толкова потенциалният риск от

⁶ Съгласно изискване на Базел III коефициентът на капиталовата адекватност се повишава на 6 % в срок до 2015 г.

неизпълнение е по-голям. Целта е да се определи едногодишната вероятност от неизпълнение за всеки индивидуален клиент. Създава се количествено изражение на неизпълнението чрез изчисляване на „очакваната загуба”. Не на последно място кредитният портфейл се управлява по начин, съответстващ на характерните рискове. В Таблица 2 е представено описание на рейтинговите нива.

Таблица 2. Класификация на рейтинговите нива PD рейтинг

Рейтинг ниво	Класификация	Пояснение
От 1+ до 6	Рейтинг нива за клиенти с много добър до почти приемлив рейтинг	Клиенти с потенциал за погасяване на кредитната експозиция без регистрирани сериозни просрочия
От 7 + до 7	Рейтинг нива за бизнес клиенти с лош рейтинг	Клиенти с такъв рейтинг имат високи стойности на рискови показатели и трябва да бъдат наблюдавани поради възможност за реорганизация
От 8 + до 8	Необходимост от реорганизация (предоговаряне или реструктуриране)	При тези кредитополучатели, все още не са предвидени специфични провизии за покриване на риска от загуба по кредити с цел реорганизиране и събираемост на средства
От 8 – до 10	Клиенти в неизпълнение	Кредитополучатели, които изискват допълнително внимание
* Рейтинг 8	Неизпълнение, просрочие 90 дни	Кредитополучатели без предвидени провизии за покриване на риска от загуба по кредити. Целта е бизнесът да продължи да работи
* Рейтинг 9	Амортизирани активи	Тук спадат компании, за които се предвиждат специфични провизии и отпусвания
* Рейтинг 10	Кредити, които подлежат на принудително събиране и пълно провизиране	Тук спадат кредитите, при които се налага пълно провизиране, реализация на обезпечения и отписване на експозицията

Създаването на ефективен механизъм за нормално функциониране на процеса на кредитиране предполага пълна обвързаност между счетоводната и банковата политика на банката. Целта е подобрене на кредитния портфейл, по-добра класификация и подбор на клиентите. Ефектите от предприетите действия оказват изключително положително влияние, като измерител за това е спадът в размера на лошите кредити. С въвеждането и най-вече чрез използването на тази система банковата система стана партньор на бизнеса, защото отпускането на един „неправилен” кредит може да доведе до фалит на компанията кредитополучател. Настъпилата финансова и икономическа криза наложи въвеждането на много нови правила за работа, оценката на риска за всеки потенциален кредитополучател зае първостепенно значение. За да бъде по-качествено управляван банковият портфейл, се създадоха допълнителни звена с цел специализация и по-експертно менажиране на кредитните експозиции.

Стрес-тестове на банковата система – в процеса на управление на риска стрес-тестовете са важен инструмент, който се ползва от години от банки като част от процеса на вътрешно управление на риска. По този начин надзорните органи проверяват устойчивостта на банковата система спрямо потенциални сътресения. Този вид тестове оценяват неблагоприятните и неочакваните последици, свързани с редица видове риск, като предоставят информация за необходимия капитал за понасяне на загубите, в случай че предполагаемите сътресения се случат. Обикновено стрес-тестовете предвиждат поредица от хипотези „в случай че” са налице сценарии с различна степен на тежест. Целта е предоставяне на информация, свързана с политиката за оценка на устойчивостта на банковата система в ЕС, отнесени към потенциално неблагоприятно развитие. Прави се оценка на способността на включените в теста банки да поемат възможни шокове, свързани с кредитен и пазарен риск, както и с държавен риск.

През 2009 год. тестът беше проведен в 26 водещи банки в Европа, през 2010 год. обхватът му се увеличи на 91 банки, което представлява 50% от банковия сектор от гледна точка на общите активи. Извършените стрес-тестове включват следните параметри: Изчислява се адекватността на капитала от първи ред. След това се правят изчисления, като се правят допускания за шок на пазара на държавен дълг. Тестът се фокусира върху кредитния и пазарния риск, включително експозициите към държавен дълг на европейско ниво. Основната му насоченост е свързана с капиталовата адекватност, но ликвидните рискове не са пряко тествани.

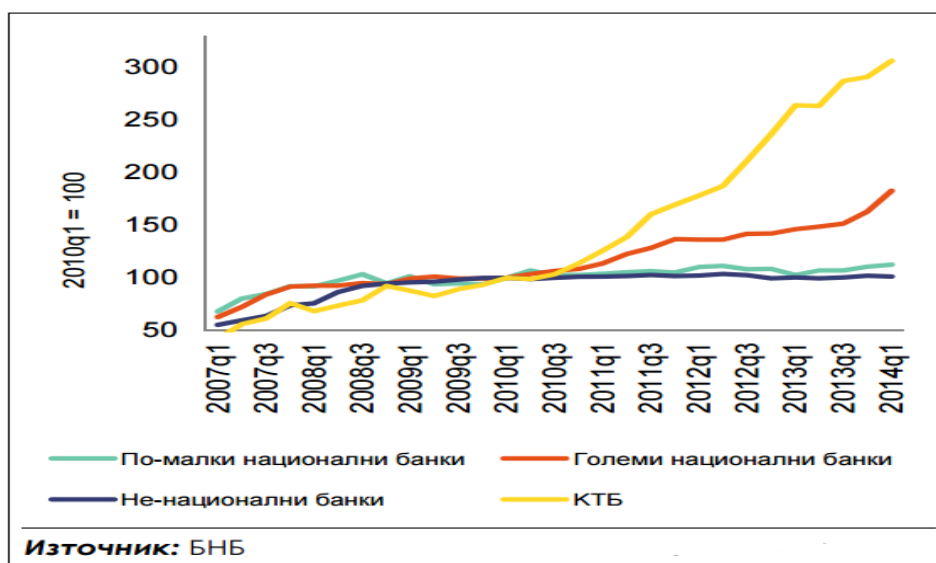
Стрес-тестът се отчита като успешен и приемлив, ако показателят за адекватност на капитала от 1-ви ред е в размер на 6%, използван при

определяне на потенциалната необходимост от рекапитализация, докато заданият от Директивата за капиталови минимални изисквания е 4%.

Банките в еврозоната увеличиха провизиите си за лоши кредити с десетки милиарди евро, с което се надяват да намалят риска от провал на стрес-тестовите. Въпреки това все още част от лошите кредитни експозиции остават непокрити. През 2014 г., за да преминат стрес теста, финансовите институции на Стария континент не трябваше да имат лоши (необслужвани) кредити в размер, по-голям от 8% от общия размер на заемите. Тогава 24 банки се провалиха с общ капиталов дефицит от 24,6 млрд. евро. За банковата система в България заделените провизии покриват едва 1/3 от размера на лошите кредити.

Като цяло в резултат на настъпилата криза новото финансиране в строителния и ваканционния бизнес беше изцяло преустановено. Съживяване на кредитирането наблюдаваме едва в края на 2011 г., изключение за пазара в страната прави само КТБ (*КТБ не е част от представителната извадка, въпреки че беше четвъртата по големина в страната, във Фигура 4 е представена единствено с информативна цел. Нейното развитие не отговаря на нормалното пазарно развитие за търговска банка, тъй като в период на силно ограничено кредитиране КТБ отбелязва огромен ръст в кредитирането си*).

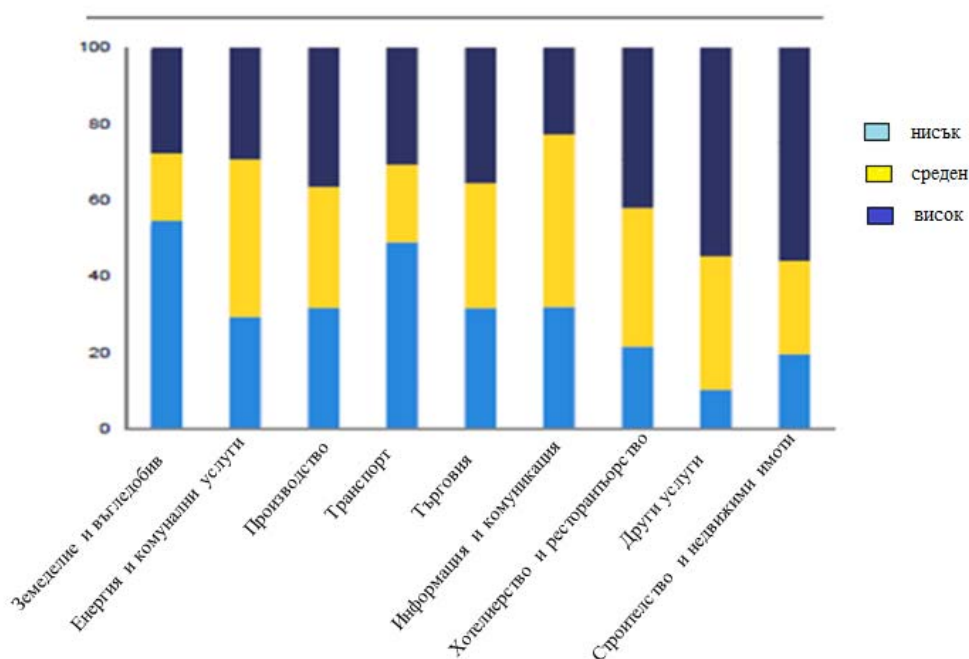
Фигура 6. Промяна в кредитирането



Данните на ниво предприятия потвърждават макроикономическите и финансовите рискове, свързани с високия корпоративен дълг. Направеният преглед на дълговия ливъридж и рентабилността на предприятията показва, че значителна част от дружествата работят при много високо съотношение дълг/капитал и ниска рентабилност, измерена чрез EBITDA. Това означава, че дълговото финансиране не се използва ползотворно в тези дружества и че значителна част от финансирането е концентрирано в най-нерентабилните дружества. Именно това беше грешката на банковия сектор, неправилната оценка на риска и на икономическата обстановка станаха предпоставка за отпускането на невъзвръщаеми кредитни експозиции.

Такива предприятия са по-податливи на икономически сътресения, което значително увеличава риска от несъстоятелност. Дружества в сектора на хотелиерството и ресторантьорството, строителството, недвижимите имоти и други сектори на услугите са изправени пред най-висок риск в това отношение. Сектор търговия се класифицира от банковите институции като сектор с най-нисък кредитен риск, поради тази причина въпреки настъпилата финансова и икономическа криза остава най-високо кредитираният сегмент.

Фигура 7. Рискове за устойчивост по сектори



Източник: База данни ORBIS.

Натискът за намаляване на задлъжнялостта е по-ясно изразен от страна на търсенето на кредити. Въпреки намаляващите лихвени проценти, регистрирани в края на 2009 г., търсенето на кредити е много слабо. Бавното икономическо възстановяване, слабото вътрешно търсене, рестриктивната банкова политика, както и натрупаните големи дългове допринасят за това положение. Натискът за намаляване на корпоративната задлъжнялост сериозно се отразява върху спада на заетостта в страната.

В условията на усложнена финансова и икономическа обстановка банковият сектор, както и бизнесът осъзнаха, че най-важният ресурс за излизане от кризата, за постигане на стратегическите цели, за запазване на пазарния дял и за осъществяване на растеж е човешкият капитал. Развитието му и инвестирането в обучения се превърна в своеобразен стратегически ход, с който банковият сектор намери изход от създалата се криза.

Стратегическото управление на търговските фирми в условията на криза, изисква минимализиране на риск по няколко основни направления: капиталова обезпеченост, материална осигуреност, доставчици, персонал, локация (регионално разположение), социален, физически. В организираното проучване анкетиранията лица направиха приоритетна рискова класификация, като резултатите са представени в проценти. Класификацията на рисковите нива е за три отчетни периода (2008–2010 год., 2011–2013 год., 2014–2015 год.).

Таблица 3. Класификация на основните видове риск за търговската верига

Приоритетна класификация на рисковете за ТВ			
Видове риск	2008–2010	2011–2013	2014–2015
Доставчици	15	12	14
Материална осигуреност	18	12	14
Обезпеченост на ТВ с персонал	14	20	22
Капиталова обезпеченост	22	24	23
Регионално разположение	8	10	12
Социален	5	8	11
Физически	18	14	4*
Източник: Обработка и анализ на проведено интервю анкета.			
* Спадът се дължи на успешното внедряване на системите за управление на доставките.			

От представените данни в Таблица 3 става ясно, че с най-висока тежест за търговските вериги е *капиталовата обезпеченост*, т.е. в каква степен фирмата е в състояние да осигури своевременни плащания. Поддържането на стабилно финансово състояние е приоритетно и за трите периода. Поддържането на тази стабилност се осъществява с помощта на търговските банки. Търговията успява да покрива нововъведените за България банкови правила. Може да се обобщи, че съществува една гъвкава и рационална политика от страна на търговските вериги и търговските банки. През последния отчетен период се стигна до фалита на „Карфур“ в резултат от нерационално управление на паричните потоци, допускане на висока задлъжнялост и неспособност за посрещане на задълженията.

Стратегиите за управление, контрол и минимизиране на риска са основополагащи за банковия сектор, правилното им управление оказва директно влияние върху търговските фирми. Обвързаността на двата сектора показва, че банките и търговските вериги са партньори в бизнеса и стабилността им е взаимно обвързана. Имплементирането на риск политиката от банковия сектор в търговските вериги би оказало положително влияние върху баланса на приходната и разходната част. Използването му би гарантирало доброто структуриране на паричните потоци и минимизирането на ликвидните рискове.

Използвани източници

- Ангелов, И. (2010). Световната икономическа криза и България. Акад. изд. „Проф. Марин Дринов”, София.
- Базелски комитет по финансов надзор. (2009). Най-добрите практики за оповестяване на кредитния риск. Бизнес Ревю, Класика и стил.
- Владиминова, К., Атанасова, М., Томев, Л. (2010). Социалните последици на съвременната икономическа и финансова криза в България. Годишник на УНСС, Университетско издателство „Стопанство”, София.
- Димитрова, Р. (2005). Банки и банково обслужване. Ромина, София.
- Димитрова, Р. (2008). „Операционният риск в дейността на банките и някои аспекти от неговото управление”. Списание „Народностопански архив, АИ „Ценов”, Свищов.

- Драганов, Х. (2010). Управление на риска. Тракия-М, София.
- Неновски, Н., Колева, Д., Чобанов, П. (2010). Отражение на международната финансова криза върху банковия сектор в България. Годишник на УНСС, Университетско издателство „Стопанство”, София.
- Ников, Н. (2013). Как да се справяме с предизвикателствата на новото време. Фондация „Буквите”, София.
- Трифенова, С. (2015). Управление на риска в банката. Тракия М, София.

НАРОДНОСТОПАНСКИ АРХИВ

ГОДИНА LXX, КНИГА 3 – 2017

СЪДЪРЖАНИЕ

А. Наконечна

А. Лактионова

Адаптация на финансовата архитектура на предприятията:
количествени доминанти в цикличното икономическо развитие / 3

Теофана В. Димитрова

Оценка на стратегическата позиция на организацията
посредством SPACE анализ / 21

Велин С. Станев

Историческото периодизиране на рекламата – проблеми
и интенции / 36

Деница Загорчева

Йорданка Велчева

Бюджетната децентрализация като фактор за едновременно развитие
на общините и индустриалния бизнес / 50

Десислава В. Петровска

Стратегическо управление на риска / 64

Този брой се издава с финансовата подкрепа на Фонд „Научни изследвания” към МОН по одобрен проект на Редакционния съвет с № НП 04/68 по конкурс „Българска научна периодика – 2016”.

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ:

Проф. д-р Андрей Захариев – главен редактор
Проф. д-р Георги Иванов – зам. главен редактор
Проф. д-р Йордан Василев
Доц. д-р Искра Пантелеева
Доц. д-р Стоян Проданов
Доц. д-р Пламен Йорданов
Доц. д-р Румен Лазаров
Доц. д-р Венцислав Василев
Доц. д-р Анатолий Асенов
Доц. д-р Пресияна Ненкова

МЕЖДУНАРОДЕН СЪВЕТ:

Проф. д-р ик.н. Михаил А. Ескиндаров – Ректор на Финансовия университет при Правителството на Руската федерация – федерална държавна образователна институция за професионално образование, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов” – Свищов
Проф. Лестър Лойд-Ризън – Директор на Центъра по международен бизнес към Международното бизнес училище Ашкрофт, Кембридж, Великобритания
Проф. Кен О’Нийл – Ръководител на катедра по предприемачество и развитие на малкия бизнес към Департамента по маркетинг, предприемачество и стратегии на Университет Ълстер, Северна Ирландия
Проф. Ричард Торп – Бизнес школа на Университета Лийдс, професор по развитие на управлението, зам.-директор на Киурт институт, Лийдс, Великобритания
Проф. д-р ик.н. Андрий Крисоватий – Тернополски национален икономически университет, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов” – Свищов
Проф. д-р ик.н. Григоре Белостечник – Ректор на Молдовската академия за икономически изследвания, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов” – Свищов
Проф. д-р ик.н. Йон Кукуй – Президент на Сената на Университета Валахия – гр. Търговище, Румъния, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов” – Свищов
Проф. д-р ик.н. Михаил Ив. Зверяков – Ректор на Одеския държавен икономически университет, Доктор Хонорис Кауза на СА „Д. А. Ценов” – Свищов
Проф. д-р ик.н. Олена Непочатенко – Ректор на Умански национален аграрен университет (Украйна)
Проф. д-р ик.н. Дмитрий Лукьяненко – Първи зам.-ректор по научно-педагогическа и научна работа, Киевски национален икономически университет „Вадим Гетман” (Украйна)

Екип за техническо обслужване:

Анка Танева – стилев редактор
Ст. преп. Елка Узунова – координатор и ръководител на екипа
Ст. преп. Даниела Стоилова – превод на английски език
Ст. преп. Румяна Денева – превод на английски език
Ст. преп. Маргарита Михайлова – превод на английски език
Ст. преп. Иванка Борисова – превод на английски език
Ст. преп. Венцислав Диков – стилев редактор на английски език

Адрес на редакцията:

5250 Свищов, ул. „Ем. Чакъров” 2
Проф. д-р Андрей Захариев – главен редактор
☎ (+359) 889 882 298
Деяна Веселинова – технически секретар
☎ (+359) 631 66 309, e-mail: nsarhiv@uni-svishtov.bg
Албена Александрова – компютърен дизайн
☎ (+359) 882 552 516, e-mail: a.aleksandrova@uni-svishtov.bg

© Академично издателство „Ценов” – Свищов

© Стопанска академия „Димитър А. Ценов” – Свищов

ISSN 0323-9004

Народно стопански архив

Свищов, година LXX, книга 3 - 2017

Адаптация на финансовата архитектура на предприятията: количествени доминанти в цикличното икономическо развитие

Оценка на стратегическата позиция на организацията посредством SPACE анализ

Историческото периодизиране на рекламата - проблеми и интенции

Бюджетната децентрализация като фактор за едновременно развитие на общините и индустриалния бизнес

Стратегическо управление на риска

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“



СВИЩОВ

Economic Archive

Year LXX, Issue 3 - 2017

L102 - 3 книга XXV издание

Народно стопански архив

Изисквания при депозиране на статии за сп. „Народностопански архив”

1. Обем: статии от 12 до 25 страници

2. Депозиране на материалите: на хартиен носител и в електронен вид като приложен файл на E-mail: NSArhiv@uni-svishtov.bg

3. Технически изисквания:

- изпълнение Word 2003 (минимум);
- размер на страницата – А4, 29-31 реда и 60-65 знака на ред;
- разстояние между редовете 1,5 lines (At least 22 pt);
- шрифт – Times New Roman 14 pt;
- полета – Top - 2.54 cm; Bottom - 2.54 cm; Left - 3.17 cm; Right - 3.17 cm;
- номерация на страницата – долу вдясно;
- текст под линия – размер 10 pt;
- графики и фигури – Word 2003 или Power Point.

4. Оформление:

- наименование на статията, име на автора, академична длъжност, научна степен – шрифт Times New Roman, 14 pt, с големи букви Bold – центрирано;

- наименование и адрес на местоработата; телефони за контакти и E-mail;

- резюме на български език в обем до 15 реда; ключови думи – от 3 до 5;

- **JEL** класификация на публикациите с икономически характер (<http://ideas.repec.org/j/index.html>);

- основен текст (изложение);

- таблиците, графиките и фигурите се вграждат софтуерно в текста (да позволяват езикова корекция и превод на английски). Цифрите и текстът вътре в тях се изписват с шрифт Times New Roman 12 pt;

- формулите се създават с Equation Editor.

5. Правила за цитиране: от 01.01.2017 г. в периодичните издания на СА „Д. А. Ценов” – Свищов за библиографско цитиране на информационни източници ще се използва **APA Style**. Неговите изисквания са поместени тук: <http://www.uni-svishtov.bg/default.asp?page=page&id=71> и тук: <http://www.apastyle.org/>.

Всеки автор носи отговорност за отстояваните идеи, съдържанието и техническото оформление на своя текст.

6. Ръкописите на нехабилитирани преподаватели се придружават от препис на протокол от катедрата, обсъдила и предложила научната разработка за публикуване.

От 1 януари 2017 г. заглавието на списанието на английски език е „Economic Archive”, като заменя транслитерираното наименование “Narodnostopanski archiv”, използвано до края на издателската 2016 г.

Авторите на публикуваните материали на страниците на списание „Народностопански архив” носят отговорност за тяхната автентичност.

От Редакционния съвет

www.uni-svishtov.bg/NSArhiv