

ISSN 1311-896X



ГОДИШНИК
на
ТЕХНИЧЕСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ
ВЪВ
ВАРНА

ВАРНА
2001

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

доц.д-р инж.Харалан Хараланов
доц.д-р инж.Димитричка Македонска
доц.д-р инж.Слава Харизанова
проф.д.н.инж.Михаил Серафимов
доц.д-р инж.Теменужка Жчева
доц.д-р инж.Борко Боянов

проф.д.н.инж.Любомир Сотиров
доц.д-р инж.Цанко Генчев
проф.д.н.инж.Димитър Димитров
доц.д-р Неделчо Кеманов
гл.ас.Живка Бекярова

Научен секретар: доц.д-р инж.Ангел Димитров

Издател: Технически университет - Варна
ISSN 1311-896X

СЪДЪРЖАНИЕ

1.	Nocivin, A. The hardening technology of some forging die steels.....	11
2.	Русев, Р.Д., П.Д. Дичев, К.Д. Камбуров, П.Н. Петров, Е.В. Русева. Възстановяване на съдове под налягане от стомана 38ХНЗМА.....	16
3.	Ников, Н., А. Василева. Изследване на физическите процеси противаци в дъгата при заваряване в различни условия.....	22
4.	Malinov, S., W. Sha. Computer modelling of the kinetics of phase transformation in Ti-46Al-2Mn-2Nb titanium alloy.....	29
5.	Malinov, S., T. Malinova, W. Sha. Application of artificial neural networks for modelling the mechanical of γ -TiAl based alloys.....	35
6.	Malinov, S., A.J. Böttger, M.A.J. Somers, E.J. Mittemeijer. Lattice parameter of ϵ -Fe ₂ (N,C) _{1-z} phase...	41
7.	Malinov, S., A.J. Böttger, M.A.J. Somers, E.J. Mittemeijer. Phase transformations of Fe-N-C phases during low-temperature ageing.....	47
8.	Иванов, И. Съдебна фрактодиагностика част 1. Реверс на едно следствено дело чрез фрактоекспертиза на кормилси накрайник.....	53
9.	Иванов, И. Съдебна фрактодиагностика част 2. Експертиза на разрушени конструкции от окачването на заден мост на лек автомобил.....	59
10.	Ставрев, Д., Ю. Шамонин, В. Щърбаков. Лазерно уякчаване чрез локално стопяване на инструментални стомани.....	65
11.	Вергов, А., В. Добрев, Д. Добрев, С. Стоев. Система за облекчаване на студено стартане при двигатели с вътрешно горене, работещи с гориво втечен въглеводороден газ (пропан-бутан).....	71

230.	Атанасов, Б., С. Илиев, Г. Парашкевов. Проектирането на 45000 TDW – двойно корпусен танкер-продуктовоз с възможност за модулна мултипликация.....	1291
231.	Илиев, С., Г. Парашкевов. Проблеми на ремонтно-пригодността на транспортните кораби.....	1296
232.	Куртева, Р. Изпитанията на прехода: естествен катарзис или продължителна Агония.....	1300
233.	Гигов, Х.И., Н.Б. Недев. Метод с честотна модулация за преобразуване на проводимостта на водни разтвори.....	1306
234.	Гигов, Х.И., Е.С. Георгиев. Анализ на шумоподтискащите свойства на интегриращите измервателни преобразуватели.....	1312
235.	Милев, Я., С. Върчинска. Принципи за оценка на ергономичното ниво на технологичните процеси и работните места в конфекционната промишленост....	1316
236.	Атанасов, И., П. Овчаров, Л. Ковачев. Многоканален микропроцесорен уред за измерване на механични деформации, премествания и ускорения.....	1322
238.	Йорданов, В.А. Зависимости, апроксимиращи специфичната консумация на пара за кораби с по-голяма мощност на енергетичната уредба.....	1328
239.	Йорданов, В.А. Характеристики на еластичния монтаж на корабни тръбопроводи подложени на температурни разширения.....	1334
240.	Катранджиев, Н.С., В.И. Иванов. Проблеми на промяната в предприятията, приватизирани по реда на чл. 25 ал. 3 от Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (РМД).....	1340
241.	Иванов, В., Н. Катранджиев. Проблеми на кредитния мениджмънт в България.....	1346
242.	Jordanov, A.H. Solid state ammonia sensor.....	1350

Проблеми на промяната в предприятията, приватизирани по реда на чл. 25 ал. 3 от Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (РМД)

гл. ас. Николай Стоев Катранджиев
гл. ас. Владимир Йотов Иванов
Технически университет – Пловдив

Раздържавяването по своята същност като държавна политика представлява процес на смяна на собствеността и е свързана и с увеличаване на приходите в бюджета. За реформираща се икономика като българската, мотивът смяна на собственост е водещ, защото има дългосрочно влияние върху стопанския живот. Приходите от приватизационните сделки винаги ще имат второстепенно значение, тъй като техният ефект е краткотраен.

Сред методите на продажбата на акциите и дяловете, които се прилагат и продължават да се прилагат, а именно публично предлагане, публично оповестен конкурс, публичен търг на пакети от акции, централизиран публичен търг и преговори с потенциални купувачи водещо място заемат възможно най-непазарните, т.е. тези, които са изключително субективни по своя характер. Това е изводът, който се наложи у нас, дори и сред широката общественост, след редицата скандали съпътствали и съпътстващи вече осъществяваните и все още осъществяващите се приватизационни сделки. Това е и причината, която наложи подготовката и приемането почти в края на процеса на нов закон за приватизацията.

Един от най-спорните и най-често прилагани способности за раздържавяване през последните четири години при продажбата на мажоритарния дял от собствеността на дружествата е така наречената Работническо-мениджърска приватизация, т.е. приватизация чрез продажба на акции и дялове на дружества, създадени на основата на чл. 25 ал. 3 от Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (ЗППДОБП) - РМД. Не малка част от специалистите по икономика у нас считат, че в съществуването на работническо-мениджърската приватизация трябва да се търси някаква особена логика, която е извън обхвата на икономическата мисъл, защото тя е един откровен абсурд.

Факт е обаче, че поради значителните преференции, свързани с:

- разсроченото плащане,
- възможността за използване на непарични платежни средства – инвестиционни бонове, компенсаторни записи, жилищни компенсаторни записи и компенсационни бонове,

- използване на някакви илюзорни социални мотиви при осъществяването на сделките,
- възможността за неявно дирижиране на условията на сделките,
- въвеждането на подставени лица в състава на РМД-та,

по този начин бяха приватизирани голямо количество предприятия особено през последните четири години. В момента РМД-та управляват значителна част от бившите държавни активи. Повече от половината от сключените от 1997 год. насам сделки в Пловдивска област например са с РМД. Това налага необходимостта, да се анализират сериозно проблемите и възможностите на този вид собственици да осъществят промяната в приватизираните предприятия и да се предложат мерки за най-лесното и безболезнено реструктуриране.

Какво представлява работническо-мениджърското дружество? Съгласно изискванията на Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (ЗППДОБП) в Работническо-мениджърското дружество имат право да участват само работници и служители, лица, които без трудов договор са управители, контролори, членове на съвета на директорите, на управителни и надзорни съвети, изобретатели, чиито изобретения се ползват от предприятието и правоимащи по чл. 5, ал.2 от закона (чл. 25, ал.3 от ЗППДОБП). Идеята е, тъй като населението не разполага с необходимия капитал, то закупеното от работещите в него предприятие да се самоизкупи за сметка на печалбата. Именно поради тази причина е предвиден 10 годишен срок на разсрочено плащане, през време, на който собственикът в лицето на работническо-мениджърското дружество (РМД) вместо да получава дивиденди ще изплаща закупените дялове. Самият срок на разсрочване вече предполага минимум 10% доходност на всеки дял за тези 10 год.

Малкото предприятия в страната обаче, които осигуряват такава доходност, бяха включени в специален списък и за тях не се допуска приватизация на чл.25 ал.3 от ЗППДОБП. Това наложи, за да не бъде обвинена държавата, че напълно дезертира от преобразуването и реструктурирането на предприятията, а и поради необходимостта от решаване на някои други проблеми, свързани с обещетяването на собствениците на одържавени имоти, земи и гори, да се допусне частично или пълно заплащане на сделката с инвестиционни бонове, компенсаторни записи, жилищно-компенсаторни записи и поименни компенсационни бонове. Преференцията обаче, съчетана в повечето случаи и с метод на продажба чрез преговори с потенциални купувачи, се оказва прекалено силна и тя доведе до там, че голяма част от другите кандидати, които плащат в левове по сделките и не използват разсрочване, се оказват неконкурентноспособни при преговорите за покупката на мажиротарните

пакети. В други случаи пък, когато предприятията се намират в по-тежко икономическо състояние и трудно се намират купувачи за тях, РМД-та купуват дялове на сравнително приемливи цени, но преференцията практически превръща покупката в подарък.

И в единия и в другия случай, перспективата за реструктуриране и последващо адаптиране на приватизираното предприятие към динамиката на променящите се условия на функциониране на Българската икономика са минимални. В по-лошият случай, предприятието има нужда от солидни инвестиции, които РМД в повечето случаи не може да осъществи нито да осигури, а в "по-добрия" стремежът да се достигне 10% доходност за периода на 10 годишното разсрочване води да декапитализация.

Не бива да се пропуска и факта, че заложената в нормативните документи възможност за продажба на 33% от акциите или дяловете на РМД след осъществяване на сделката на външни за предприятието лица практически се оказва една от основните предпоставки за корупция при сключването на сделките, която допълнително тежи върху новите собственици.

Кои са основните проблеми, с които се сблъскват веднага след влизането във владение "новите собственици и стари мениджъри":

1. липса на пазар за произвежданите изделия или предлагани услуги;
2. ненадоварване на съществуващата в повечето случаи значително остаряла материална база;
3. ниска производителност;
4. задлъжнялост към кредитори и собствения персонал;
5. липса на средства за инвестиции в нови конкурентоспособни изделия;
6. нерационална и утежнена организационно-управленска структура - наличие на ненужни длъжности;
7. липса на пазарно мислене у повечето специалисти;
8. мениджъри на предприятието и РМД са обременени с трудноизпълними условия, договорени преди сключването на сделката;
9. липса на система за стимулиране и квалификация на работещите;
10. излъгани очаквания на дребните акционери в РМД за бърза печалба и запазване на работните им места;
11. изпълнение на задължителна следприватизационна програма за инвестиции и запазване на работните места, които в повечето случаи са били включени в договора за покупката съвсем формално.
12. лош имидж на този тип на собствениците пред инвеститорите от страната и чужбина, особено през последната година.

Анализът на целите, проблемите и политиката на собствениците за 14 предприятия приватизирани по условията на чл. 25 ал.3 от ЗППДОБП от

Пловдивския регион и възможностите им за преодоляване на проблемите след приватизацията, сравнени с тези на другите основни типове собственици са представени в таблицата.

Всички тези проблеми наложиха разбирането, а и работата в последния месец по разработването на нов закон за приватизация, в който възможността за използването на работническо мениджърска приватизация по-нататък при раздържавяването на държавните активи у нас е отпаднала. Проблемът с вече сключените сделки от този вид остава.

Вид инвеститор Действия след приватизацията	Стратегически	Портфейлен	Работническо- мениджърско дружество	Инвеститор в обособена част
Основна цел на покупката	Печалба в дългосрочен план	Печалба в краткосрочен план	Запазване на статуквото	Печалба в средносрочен план или краткосрочна ликвидация
Промяна на организационно управленската структура	Бързо и решително	Козметично	Бавно, мъчително и с много социални и личностни компромиси	Бързо и решително
Стремеж към конкурентоспособност в страната	Да	Да, но без значими инвестиции в това направление	Да, но без особена възможност за инвестиции в това	Да или умишлена загуба на такава с цел ликвидация
Стремеж към външна конкурентоспособност	Да	Да, но без инвестиции в това направление	Да, но без особена възможност за инвестиции в това	Да или умишлена загуба на такава с цел ликвидация
Обновяване на продукция и технология	Да	Почти не	Бавно и мъчително	Да или не - според целите на покупката
Допълнителни инвестиции	Значителни или никакви	В малък размер	Липса на левов ресурс и подкрепа от банки	Да или не - според целите на покупката
Нови изделия и технологии	Да	Не	Не	Да или не - според целите на покупката
Развитие на НИРД	Най-често предоставяне на лицензи и технологии за производство	Не	Без държавна подкрепа е невъзможно	Максимални инвестиции в НИРД или никакви според цели на покупката
Кадрова политика	Почти пълна подмяна на управленския, технически и нискоквалифициран персонал	Почти пълна подмяна на управленския, технически и нискоквалифициран персонал	Политика със значителни компромиси	Подмяна на мениджърите с близки до собственика кадри и масови уволнения на нискоквалифициран персонал
Резултат	Стабилизирани на предприятието	Стабилизирани, най-често временни и бърза продажба	Най-често безперспективност и ликвидация или неизгодна продажба	Стабилизирани или ликвидация с цел печелба от продажба на активите

РЕЗИЮМЕ

Докладът разглежда основните проблеми на промяната и реструктурирането, с които се сблъскват собствениците на предприятията приватизирани по реда на чл. 25, ал. 3 от Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (ЗППДОБП). Представен е сравнителен анализ по отношение на предприятията приватизирани чрез продъжба на акции и дялове на други видове собственици.

Problems, concerning the changes in the enterprises, privatized according to The Law for transformation and privatization of state-owned and municipally-owned enterprises - article 25, paragraph 3.

As. Prof. Vladimir Ivanov
As. Prof. Nikolay Katranjiev
Technical University - Plovdiv

The Report deals with the basic matters of the changing and the transformation, affecting the owners of enterprises, which have been privatized according to The Law for transformation and privatization of state-owned and municipally-owned enterprises - article 25, paragraph 3.

The above mentioned report consists a comparative analysis for the companies, been privatized via selling shares and portions to other types of proprietors.

ПРОБЛЕМИ НА КРЕДИТНИЯ МЕНИДЖМЪНТ В БЪЛГАРИЯ

гл. ас. Владимир Иванов
 гл. ас. Николай Катранджиев
 Технически университет – Пловдив

Изменящите се в последните десетилетия условия на бизнеса създават проблеми с осигуряването на достатъчен входящ паричен поток във фирмите. Все повече предприятия осъзнават, че перото “вземания от клиенти” е една скъпо струваща инвестиция, която може да донесе печалба едва когато операцията по продажбата успешно завърши с получаване на плащането.

След известен период на преобладаващи кешови плащания (характерни за страни в преход, където са нарушени стопанските връзки, има висока инфлация и резки колебания във валутните курсове) и в нашата страна възниква проблемът с успешното използване на т.н. търговски кредит – продажба на стоки и услуги, чиято стойност се заплаща в бъдещ момент. Без да се фаворизира нито един от етапите в цикъла “намиране на пазар – производство – реализация – инкасиране на стойността на продукта”, трябва да се отбележи, че единствено успешното получаване (и то в разумен срок) на цената на стоката гарантира нормалното функциониране на всяка една фирма, независимо от отрасъла, в който тя е позиционирана.

Проблемите на продаването на “точните” и създаващи малко проблеми клиенти и успешното получаване на плащанията са обект на една специфична дейност от мениджмънта (в частност финансовия мениджмънт), наречена кредитен мениджмънт.

Рационалното управление на търговския и потребителския кредит е съчетание между амбициите в областта на продажбите и реалностите в областта на финансите.

Продаването на продукция на кредит най-общо изисква преминаването през следните етапи:

- определяне на критериите, по които фирмата ще продава своите стоки на купувачите на кредит (с отлагане на плащането) или срещу незабавно плащане;
- определяне на гаранциите за издължаване на кредита, които ще се изискват от клиентите;
- анализ на кредитонадежността на клиентите;
- преценка на кои клиенти да се отпусне кредит;
- определяне размера и срока на предоставения кредит;
- контрол и събиране на вземанията след изтичане срока на кредита.

Необходимостта от използването на продажби на кредит нараства, когато количеството поръчки към фирмата намалява. В период на икономически подем

проблемите с броя на клиентите са най-малки, а в период на стагнация се увеличават.

И в нашата страна периодът на комфорт за доставчиците, когато съществуваше дефицит на стоки и услуги, от една страна, и незадоволено търсене, от друга, изтече. От няколко години на повечето фирми, и особено на тези, работещи със стоки и услуги, свързани с краен потребител – населението се налага да прибегват до открита или прикрита форма на кредитиране на клиента. Това се извършва по метода на пробите и грешките, без системен подход и без използване на богатия опит на развитите страни в тази област. В тази връзка искаме да маркираме няколко (най-спешни според нас) проблема в тази област.

1. Необходимо е да се разработят и предложат специфични краткосрочни курсове по кредитен мениджмънт в рамките на следдипломната квалификация на мениджърите, както в рамките на вътрешнофирменото обучение, провеждано от висшите учебни заведения и така и от специализирани консултантски фирми.

Този, все още “просветителски” етап, ще позволи да се очертаят същността и размерите на проблема, както от гледна точка на фирмите, така и от страна на организациите, провеждащи обучение.

2. Успоредно с провеждането на тези курсове е необходимо да се извършат изследвания относно специфичните проблеми, свързани със ситуирането на тази нова функция в структурата на фирменото управление:

- мястото на кредитния мениджър в йерархията на управление;
- необходимостта и функциите на отдела по кредитите във фирмената структура;
- организацията на дейностите в отдела;
- комуникация и информация във връзка с осъществяването на дейностите по кредитния мениджмънт;
- състав, обем и връзки на специфичните документи, свързани с кредитния мениджмънт с останалия документооборот на фирмата;
- други.

3. Създаване на достъпна национална информационна система, предоставяща необходимата за извършване на кредитния анализ информация.

Една част от необходимата информация и сега се натрупва по линия на статистическите и данъчните отчети. Нейната публичност и достъпност са заложили в законодателството, но на практика възможните потребители, в това число и потенциалните доставчици, нямат достъп до нея.

Един отделен въпрос при финансовите отчети е въпросът за тяхната достоверност – публична тайна е, че немалка част както от оборотите на фирмите, така и от техните разходи, не се включват в официалните отчети, което

намалява възможната степен на тяхното полезно използване за целите на финансовия анализ.

4. Разработване на приложима методика за оценка на кредитонадежността на фирмите.

Даже при относително добро състояние на икономиката, много фирми фалират. Поради това е необходимо разработването на прост, оперативен и точен метод за своевременното открояване на фирмите, които са заплашени от банкрут, или (което е не по-малко важно) – за липсата на такава заплаха.

Съществуващите в някои страни (САЩ, Великобритания) методики отразяват местните особености, разработвани са доста отдавна и тяхното буквално използване в България ще доведе до много съмнителни резултати.

Съществуват два основни метода за предсказване на фалита. Първият се базира на финансови данни и включва опериране с известни коефициенти. Вторият метод изхожда от сравняването на данни на фалирали фирми със съответните данни на изследваната фирма.

5. Разработване на методика за класифициране на клиентите при продажби на кредит по категории на риска.

Една ефективна система за класифициране на фирмите трябва да има градация на категориите, която да не е прекалено подробна – в противен случай се размиват границите между нивата на риск. Практиката в развитите страни показва, че е необходимо да се отчитат не по-малко от три и не повече от пет категории на риск (освен ако по някакви съображения отделните категории не се разделят на части).

6. От специално внимание се нуждае развитието на потребителския кредит.

Създаването на законодателна регламентация на потребителския кредит би позволила, от една страна повишаване на жизнения стандарт на населението, а от друга – би повишила ефективността на националната икономика, чрез стимулиране на продажбите на фирмите и развитието на нови финансови услуги.

Развитието на потребителския кредит, подобно на развитието на търговския кредит, поражда редица специфични проблеми пред кредитния мениджмънт. Въпреки че целта и на двата кредита е една – стимулиране на големи продажби – те поставят различни въпроси.

7. Един от важните въпроси, свързан със стимулиране на продажбите и с кредитния мениджмънт е възможността за използване на кредитни застраховки.

Пазарът на кредитни застраховки у нас не съществува. По принцип в страните, където се използват такива застраховки те се отнасят само за търговския кредит, а не за потребителския. Обикновено застрахователите не гарантират изплащането на дълга към определена дата; те изплащат компенсация за изпадане на длъжника в неплатежоспособност.

8. Създаване на професионална организация на специалистите, занимаващи се с кредитен мениджмънт.

Във Великобритания има професионална организация на кредитните мениджъри - Институт по кредитен мениджмънт (ICM). Тя се занимава с професионалната квалификация на специалистите в областта, както и с някои специфични професионални въпроси.

Подобни организации има и в други страни.

Създаването на такава професионална организация, подобно на Института на дипломираните експерт-счетоводители би позволила разработването на системна професионална подготовка и усъвършенстване на работещи специалисти – провеждане на семинари, краткосрочни и дългосрочни курсове.

В заключение може да се каже, че разработването на проблемите, свързани с кредитния мениджмънт чука на вратата на българската управленска теория и практика. Като се има предвид, че тяхното разработване е сложен проблем, своевременното им предвиждане и разработване би облекчило работата на фирмите.

РЕЗИОМЕ

В доклада се прави характеристика на кредитния мениджмънт, посочват се основните етапи от решението за отпускане на търговски кредит. Формулират се основните проблеми, стоящи за решаване за развитието и внедряването на кредитния мениджмънт, като част от проблема за подобряване на управлението и финансовото състояние на българските фирми

PROBLEMS OF THE CREDIT MANAGEMENT IN BULGARIA

As. Prof. Vladimir Ivanov

As. Prof. Nikolay Katranjiev

Technical University - Plovdiv

The report analyses the Credit Management and describes the main stages of the decision making process of credit evaluation. The main problems concerning the development and implementation of Credit Management as part of the important issue of improving the financial management of the Bulgarian companies have been formulated.