



Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов
Катедра „Търговски бизнес“

Резюмета
от трудовете, представени за рецензиране
по конкурс за академична длъжност „професор“

доц. д-р Светослав Йорданов Илийчовски

Резюмета на трудове от група В

Показател 3. Хабилитационен труд – монография

Илийчовски, С. Възможности за извеждане на индикативна стойност на търговско предприятие. Академично издателство - Ценов; Р. България; 2022, с. 178; ISBN: 978-954-23-2251-1 (Библиотека Стопански свят ISSN 1310-2737).

Пазарните отношения в България обуславят необходимостта от използване на специфична технология, инструментариум за оценяване на различни активи, в това число и на търговско предприятие. Трансформирането на различни собственоности води до възникването на нови стопански субекти. Придобиването на реални активи може да преследва две цели: за лично потребление (покупка на имоти) или влягане на средства с оглед извличане на бъдещи доходи (покупка на предприятие, машини, съоръжения и т.н.). Проблемът с определяне пазарната стойност на обект привлича вниманието на автори още от времето на Аристотел, но с пълна сила е актуален и днес и решението му търсят изследователи от различни области на знанието. Детерминирането на стойността е сложен и последователен процес, който се променя във времето и се влияе от множество фактори. На базата на проведени проучвания и акумулиран емпиричен ресурс, основната изследователска теза е: да се докаже, че оценката на търговското предприятие осигурява значим потенциал за стабилизиране на финансовото състояние, повишаване на конкурентоспособността и ефективността на цялостната дейност. Обектът на настоящата разработка е търговското предприятие. Предметът на изследването е проблемът с извеждане на пазарната му стойност. Целта на настоящото изследване е на базата на емпиричен информационен ресурс и фрагментарно апробиране да се изведе пазарната стойност на търговско предприятие.

Резюмета на трудове от група Г

Показател 4. Публикувана монография, която не е представена като основен хабилитационен труд

Илийчовски, С. Прилагане на комплексен подход за оценка инвестиционната привлекателност на транспортни предприятия в България.



Академично издателство - Ценов; Р. България; 2025, с. 168; ISBN: 978-954-23-2544-4

В настоящата разработка се дискутира възможността за оценка на инвестиционната привлекателност за вложителите, мениджмънта на дадена компания, чиито дялове не се търгуват на фондовата борса и разкриване влиянието на устойчивото развитие върху нея. Това е предпоставка за вземане на решения относно придобиване (инвестиране), реструктуриране и др. процедури, свързани с компаниите. В изследването е приложен алгоритъм за оценка на инвестиционната привлекателност на компании, представители на сектор транспорт в България. То е фокусирано върху четири водещи предприятия в сектора, представени като case study. Оценката на предприятието, в контекста на неговата инвестиционна привлекателност, е действителният инструмент за привличане на средства, инвестиции в него, с цел развитие. Оценката на инвестиционната привлекателност се разглежда не само като възможност за привличане на средства, но и като способност, прием, да се оценят собствените възможности и капитал, които са необходими за проспериращ бизнес, да се обезпечи защита на интересите на собствениците и пр. Актуалността на изследването се обуславя от факта, че ефективното функциониране на дейността на всяка система – от ниво икономически агент до макроикономическо ниво, до голяма степен зависи от инвестициите, характеризиращи настоящото и бъдещото ниво на развитие. За ефективно привличане на средства всяка компания е длъжна да разполага с „инвестиционни стимули“, позволяващи да съхрани и използва своите конкурентни преимущества, с цел пълно използване на потенциала си. Въз основа на проведените проучвания и акумулирания емпиричен ресурс, основната изследователска теза е: комплексната оценката на инвестиционната привлекателност е база за вземане на информирано решение от потенциален инвеститор, съобразно изискванията за доход и съизмерим риск, но и способност да се оценят собствените възможности и капитал, които са необходими за проспериращ бизнес, обезпечаващ и защитаващ собствениците и други заинтересовани страни. В този контекст, успехът на дадено предприятие, в това число и необходимостта от вземането на управленски решения, е резултат от комплексната оценка на инвестиционната привлекателност. Обект на настоящата разработка са транспортни компании в България. Предмет на изследването са възможностите за оценка на инвестиционната привлекателност на компания и в следствие – оценяване на миноритарен дял от нея. Целта на настоящото изследване е детерминирането и практическото апробиране на комплексен подход за оценка на инвестиционната привлекателност на компания, като се отчита интересът на всички заинтересовани страни. На база ранжиране на компании се избира тази, която е с най-висок интегрален показател, а впоследствие се предлага алгоритъм за оценка на пакет от акции, като се съпостави с публична компания.

Показател 6. Статии и доклади, публикувани в научни издания, реферирани и индексирани в световноизвестни бази данни с научна информация

6.1. Iliychevski, S., Filipova, T., Petrova, M. Application of mathematical models and hierarchical relationships method of residential properties valuation in Bulgaria. E3S Web of Conferences : 4th International Conference on Sustainable, Circular Management



and Environmental Engineering (ISCMEE 2024) - 02.08.2024. ; EDP Sciences; France; стр. 1-12; ISSN: 2267-1242.

Зелената сделка и постигането на нейните цели изискват промени в развитието на строителния сектор и сектора на недвижимите имоти. Причините са много, като например изчерпването на природните ресурси, преходът към кръгова икономика, декарбонизацията и новите данъчни политики. Преходът към екологично строителство с минимални загуби на енергия и замърсяване означава и по-високи цени на строителството. Тази цел изисква спазване на екологичните, социалните и управленските (ESG) стандарти. Това би довело не само до преглед на стратегиите, които компаниите разработват, но и до промяна в оценката им като цяло и оценката на отделните активи. Следователно, съществува постоянна необходимост от търсене на възможности за подобряване и получаване на по-точни и надеждни варианти в областта на теорията за оценка на бизнеса в българската практика. Връзката, зависимостта между цените на жилищните имоти и факторите, които им влияят, може да бъде представена в математически модели и въз основа на тях да се изведе индикативна стойност.

6.2. Ilychovsky, S., Filipova, T., Yordanova, P. Application of mathematical models in the evaluation of agricultural lands. 3rd International Conference on Sustainable, Circular Management and Environmental Engineering, ISCMEE 2023 - Izmir, 12 July 2023.; Yasar University; Turkey; Volume 408, Art. nr. 01007, pp. 1-11; ISBN: 2555-0403.

Успехът на всеки бизнес е свързан със създаването на стойност за всички заинтересовани страни: собственици, сътрудници, персонал, околната среда и обществото. За да се постигне тази цел, е необходимо да се отговаря на ESG стандартите. Това води до преглед на стратегията, която компаниите следват, но и до промяна в оценката на целия бизнес и отделните активи. Настоящото изследване се фокусира върху възможността за оценка на земеделските земи чрез използването на математически модели, базирани на показатели, които ги характеризират (площ, категория и разстояние от инфраструктура). Оценената стойност на земеделската земя се определя въз основа на натрупани статистически данни. Приложени са два модела. В математическия модел с матрица, оценен парцел се сравнява с четири аналога въз основа на предложен алгоритъм и се получава стойността на оценения имот. Методът на йерархичен анализ на връзките също сравнява оценявания парцел с четири подобни и разделя етапите в неговото приложение, започвайки с моделиране на проблема като йерархия, изграждане на йерархията, избор на фактори, влияещи върху стойността на земеделската земя, избор на аналози на земеделска земя, изграждане на множество матрици въз основа на сравнението на отделните параметри и използване на йерархичен синтез за претегляне на получените резултати и определяне пазарната стойност на оценявания парцел.

6.3. Ilychovski, S., Filipova, T., Petrova, M. Applied aspects of time series models for predicting residential property prices in Bulgaria. Problems and Perspectives in Management; бр. 3; 2022, LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”; Ukraine; стр. 588-603; ISSN: 1810-5467.

Точните прогнози за цените на жилищата играят критична роля за балансирането на търсенето и предлагането на пазара на жилищни недвижими имоти, както и за



постигането на целите на различни заинтересовани страни – купувачи, инвеститори, строителни предприемачи, публична администрация, агенции за недвижими имоти, дружества със специална инвестиционна цел и др. Настоящото изследване има за цел да изследва връзката между специфични предиктори и да изгради подходящ модел за прогнозиране на цените на жилищата в България. В тази връзка е проведено проучване на сделки с жилищни недвижими имоти в град София за периода от първото тримесечие на 2016 г. до четвъртото тримесечие на 2021 г. При разработването е използван ARIMA моделът за прогнозиране на стойностите на променливите. Осем модела са тествани за изследваните фактори (общо 24). На тази основа е прогнозирана цената на квадратен метър жилищен имот, включително оценени стойности от ARIMA модела за параметрите, участващи в регресионното уравнение. Резултатът показва, че има силна връзка между анализирания предиктори и изследваната променлива – цена на квадратен метър жилище. Тестваните модели са адекватни и са спазени статистическите изисквания за прогнозиране на цените на жилищните имоти в България.

6.4. Iliychevski, S., Filipova, T., Petrova, M. Comparative Approach and Risk Factors in Business Valuation of Shares in Non-Public Companies. ACCESS: Access to science, business, innovation in digital economy, 2025, Volume 9, Issue 2, pp. 39-51, ISSN: 2683-1007, DOI: 10.61954/2616-7107/2025.9.2-3.

Настоящото изследване разглежда методологичните съображения, свързани с прилагането на сравнителния подход и включването на рискови фактори при оценката на акциите в капитала на непублични дружества. Липсата на информация за открития пазар значително усложнява обективната оценка на стойността на тези дружества, особено на българския пазар. Целта на това изследване е да се определи стойността на акция на непублично дружество, като се сравнява с публичните дружества и се извършват необходимите корекции с отстъпка за размер и специфичен риск. В изследването се прилага сравнителен подход към оценката на дружества, листвани на българския капиталов пазар, въз основа на икономически показатели за 2021-2023 г. Стойността на акцията на дружеството е определена въз основа на финансови множители (IC/RI, IC/EVA, ROE и др.) и сравнителен подход, с корекции за неконтролируемост, ликвидност, размер на дружеството и специфични рискове. Въз основа на изчислените множители, дружествата с по-високи показатели за рентабилност и ефективност (ROE, ROA и ROIC) демонстрират по-добра финансова стабилност и конкурентоспособност. Например, стойностите на ROE варират от 0,09 до 0,84, ROA от -0,013 до 0,28, а ROIC от 0,008 до 0,64, като най-добре представилите се показват постоянно положителни резултати. За разлика от това, компаниите с лоши или отрицателни резултати в повечето съотношения може да са изправени пред по-висока рискова експозиция и неефективно управление. Това се доказва от изключително ниските или отрицателни стойности за IC/RI (-68,99 до 14,42) и IC/EVA (-1 066,39 до 20,11), което отразява неефективно разпределение на капитала и слабо създаване на стойност. Отрицателната ROA (-0,012) и ниската ROIC (0,008 до 0,039) предполагат потенциална оперативна неефективност. Сравнителният подход към оценката на бизнеса позволява оценката на стойността на частна (затворен тип) компания чрез прилагане на подходящи корекции към финансовите данни на сравними публично търгувани (отворен тип) компании. Това изследване предлага алгоритъм за определяне на дела на компанията, когато се разглеждат контролният/неконтролираният дял, степента на ликвидност на блока акции, размерът и специфичният риск чрез сравнителен подход за оценка. Прилагането на такъв



алгоритъм в оценителската практика се основава предимно на професионалния опит на оценителя. Той може да бъде използван с предимство при оценката на частни компании.

Показател 7. Статии и доклади, публикувани в нереферирани списания с научно рецензиране или публикувани в редактирани колективни томове

7.1. Iliychevsky, S., Filipova, T. ORGANIZATIONAL AND TAX ASPECTS OF THE FREIGHT FORWARDING ACTIVITIES IN BULGARIA. Innovative Economics and Management : International Scientific Journal; №2; 2024, Batumi Navigation Teaching University; Georgia; стр. 6-16; ISSN: 2449-2604

Изследването е насочено към конкретен подсектор от икономиката, с важно значение за развитието на множество бизнес начинания. Познаването на основните нормативни документи, същността, мястото и ролята на спедицията в процесите на предприятието е водещ фактор за точното, надеждното, своевременното и качествено осъществяване на логистиката. Спедиторите действат като посредници между товародателите и транспортните оператори при осъществяване на превозите на товари между различните страни. Те организират всички етапи от транспортния процес като могат да извършват и самите превози. При изпращането на стоки по различни маршрути може да е необходимо участието на едни или повече превозвачи, освен това се налагат различни изисквания и условия за изпълнението на сделката. Спедиторските услуги имат предназначението да осигурят и координират целия процес по подготовка и осъществяване на превозите с цел задоволяване на изискванията на клиентите. Целта е върху базата на теоретични проучвания и практически резултати да се анализират основните организационни аспекти и особеностите на данъчното облагане на спедиторската дейност в България. Използван е исторически подход, методи на синтеза, анализа и сравнението. Времевият период е 2020, 2021, 2022 г. На анализ са подложени водещите тридесет предприятия в бранша, като са сравнени резултати на база приходи и динамика на изменение. Интерпретирани са регламентите на Търговски закон, данъчните и счетоводните актове. Коментирани са основни схеми за организиране на спедиторска дейност и особености на облагане. Върху базата на литературни източници, официални бази данни и собствени обобщения е доказана основната хипотеза, а именно: правилното прогнозиране на факторите, които влияят върху дейността на спедиторските компании, и изборът на гъвкави решения са предпоставка за успешна търговска дейност.

7.2. Илийчовски, С. MUNICIPAL CONCESSIONS IN BULGARIAN PRACTICE. Механізми управління розвитком територій: 36. наукових праць учасників Міжнародної науково-практичної конференції у 2 ч.- Житомир, 2023.; Поліський національний університет; Україна; стр. 50-55; ISBN: 978-617-8223-41-0.

На практика съществуват различни възможности за привличане на чуждестранни инвестиции. В настоящия момент българската икономика има по-голяма нужда от възможно най-много ефективни инвестиционни програми, които да запълнят все още неизползваните пазарни ниши. Бизнесът започва да възприема позитивно едни от най-мощните по обем инвестиции под формата на концесионни договори върху редица публични имоти. Целта на настоящата работа е да се разгледат основните видове



концесии и общите принципи на действие, които са от водещо значение за специалистите в областта на отношенията между публичната власт и частния сектор, тъй като този тип двустранни договорни отношения е източник на ползи – финансови, управленски, маркетингови и други.

7.3. Iliychofsky, S. Analysis of Digital Competences of Women Entrepreneurs in Bulgaria and Italy. Priority Directions of International Economic Relations in the XXI Century: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference - Baku, May 22, 2020.; Azerbaijan Tourism and Management University; Azerbaijan. Baki, Mütərcim, 2020, p. 334-336. ISBN 978-9952-28-532-1.

Публикацията изяснява основите и интерпретациите за същността на дигиталните компетенции. Целта на разработката е да се анализират дигиталните компетенции на жените предприемачи в България и Италия, за да се идентифицират областите, в които е необходимо допълнително обучение. За постигането на това е необходимо да се решат следните задачи: да се изясни същността на необходимите дигитални компетенции и да се направи сравнителен анализ в двете страни. В резултат на това е разработена рамка за изследване и са обобщени резултатите от работа по проект „European Partnership for Social Inclusion and Creation of Skills for Women Entrepreneurship E-learning“ – Project 2018-1-BG01-KA203-048016.

7.4. Илийчовски, С. Прилагане на корелационно-регресионен анализ при оценка на земеделска земя. Инфраструктура & Комуникации : Тенденции в развитието на глобалния туризъм; 2020, бр. 15; 9; УНСС; Р България; стр. 50-53; ISBN: 1314-0930.

Развитието на пазара на земеделска земя в България предполага и нарастване ролята на експертните оценки на този обект на оценяване, тъй като трудно би било реализирането на успешни сделки при липсата (ограничеността) на информация относно стойността на земеделската земя. Поради това и извършването на оценки е необходима предпоставка за осъществяването на успешен бизнес. При оценка на земеделски земи българските и международните оценителски стандарти препоръчват използването на три подхода/респективно метода за оценка – разходен, приходен и сравнителен подход. В настоящата разработка се разглежда възможността за оценка на земеделска земя чрез използването на корелационно-регресионен анализ на основата на показатели, които я характеризират (площ, категория, отстояние от инфраструктура и др.). Определя се индикативната стойност на земеделската земя на база събрани статистически данни. Построени са модели за проверка на адекватността, на значимостта на резултатите, получени в процеса на моделиране на стойността на оценявания обект.

7.5. Илийчовски, С. Методическо интерпретиране на съгласуваността на резултатите при оценка на земеделска земя. Списание недвижими имоти & бизнес; бр. 4(1); 2020; Издателски комплекс - УНСС; РБългария; стр. 34-42; ISBN: 2603-2759.

При оценка на земеделски земи българските и международните оценителски стандарти препоръчват използването на три подхода/респективно метода за оценка - разходен, приходен и сравнителен подход. Вследствие на това допускане възниква



проблемът, с който се сблъсква всеки оценител в своята практика, а именно съгласуваността (съпоставянето, обединението) на трите оценки (получени от трите подхода/респективно метода) и извеждането на крайна, окончателна стойност на оценявания обект. В теорията и практиката по оценка на бизнеса все още няма общосподелен отговор на въпроса, как оценителят да реши този проблем. Целта на разработката е да се представи и апробира методът анализ на йерархичните връзки при съгласуваност на резултатите при оценка на земеделска земя.

7.6. Илийчовски, С., Филипова, Т. Изследване необходимостта от придобиване на търговски умения по женско предприемачество. Икономиката на България - 30 години след началото на промените : Научно-практическа конференция. Сборник с доклади - Свищов, 22 ноември 2019 г.; Академично издателство "Ценов"; България; стр. 618-625; ISBN: 978-954-23-1815-6.

Необходимостта от насърчаване на предприемачеството е обоснована в множество нормативни документи на Европейския съюз, OECD и др., като основният ключов елемент е образованието по предприемачество. В литературните източници образованието по предприемачество осигурява равна база от знания, умения и компетенции за различните полове. От тази гледна точка като основни влияещи фактори са мотивацията на индивидите и влиянието на външната бизнес среда. Изследването се реализира чрез проект по Програма „Еразъм+“ и отразява малка част от резултатите, постигнати в хода на осъществените дейности. След приключване на деск изследването, обобщените теоретични компетентностни рамки в областта на предприемачеството, дигиталните технологии, търговията и логистиката, прерастват в разработването на анкетна карта, подпомагаща идентифицирането на необходимите знания, умения и компетенции на нискоквалифицираната женска работна сила. Анкетното проучване се провежда в три държави – България, Италия и Англия, като всеки партньор представи резултатите от над 100 анкетирани респонденти. В настоящия доклад се анализира необходимостта от придобиване на търговски умения от анкетираните жени.

7.7. Илийчовски, С. Анализ на дигиталните компетенции на жените предприемачи в България и Англия. Състояние и проблеми при управлението и развитието на селското стопанство: Сборник с доклади от Международна научно-практическа конференция - Свищов, 4 октомври 2019 г., стр. 354-359; Академично издателство "Ценов"; ISBN:978-954-23-1762-3 usin://xxJqANTkwuAQA6DhGXwXKk4vgwqv7Bxn7Py2.

В доклада са изяснени основните положения и тълкования относно същността на дигиталните компетенции. Върху тази основа е разработена изследователска рамка и са обобщени резултатите от проучването. Целта на разработката е вследствие на направен анализ на дигиталните компетенции на жените предприемачи в България и Англия да се открият направленията, в които е необходимо допълнително обучение. За постигането на целта се предлага решаване на следните задачи: да се изясни същността на необходимите дигитални компетенции и да се направи сравнителен анализ в двете държави.

7.8. Iliychofsky, S. WOMEN DIGITAL SKILLS ANALISYS. Підприємницька модель економіки та управління розвитком підприємства: Тези І Міжнародної



научно-практична конференция - Житомир, 6-8 листопада 2019 р., стр. 487-490;
ЖДТУ;

ISBN:978-966-683-534-8 usin://dt4fDx5LZXB3o8okM7MxuzKcaVMz4TUPQ4z2

Целта на разработката е да се анализират дигиталните компетенции на жените предприемачи в България и Италия, за да се идентифицират областите, в които е необходимо допълнително обучение. Върху базата на теоретичен ресурс е разработена анкетна карта и е проучено мнението на жени от двете държави, което е част от дейностите по проект по програма „Еразъм+“. Резултатите са обобщени и са отразени в настоящата и множество други публикации. Достига се до следните изводи: наличието на ниски средни резултати предполага насочване на усилия към повишаване на компетенциите в използването на инструменти за сътрудничество и някои функции на онлайн услугите; по компетенциите „създаване на сложно дигитално съдържание в различни формати (текст, таблици и др.)“ жените нямат достатъчно знания и умения, което е предпоставка за тяхното повишение; акцентира се върху необходимостта от повишаване на знанията и уменията на целевата група относно възможностите за решаване на често срещани проблеми, възникващи при използване на дигитални технологии.

7.9. Илийчовски, С. Възможности за оценка на нематериалните активи. Възможности за развитие на бизнеса - икономически, управленски и социални измерения: Международна научно-практическа конференция. Сборник с доклади - Свищов, 30 ноември 2018 г., стр. 344-350; АИ Ценов; ISBN:978-954-23-1702-9 usin://YFcoL3HbANL82Lax6WefALy2cfjM9y6SKxm2

Успехът и дългосрочната устойчивост на предприятието до голяма степен се определят от тяхното адаптиране по отношение на ускоряващите и усложняващите се динамични изменения на обкръжаващата среда. В условията на икономика на знанието, информационна икономика приспособяването им е преди всичко информационно-интелектуален и социално-психологически процес. Възможностите за обезпечаване на съответните преимущества на предприятията са ефективно използване на уникалните по своето предназначение НМА. Спецификата и многообразието от нематериални активи, особеностите при формирането на цените им, в зависимост от конкретните условия и цели на използване, предполагат, оценителят да обърне значително внимание на тяхната оценка. Целта на оценката на НМА може да произтече от: изискванията на отчетността; участието им като апортна вноска; залагането им при отпускане на кредит; покупко-продажбата им; реинженеринга на предприятието; ликвидацията на предприятието; данъчното облагане; застраховането; съдебната практика и др.

7.10. Илийчовски, С. Прилагане метода "Анализ на йерархичните връзки" при съгласуваност на резултатите при оценка на бизнеса. Търговия 4.0 - наука, практика и образование: Сборник с доклади от международна научна конференция по случай 65 години от основаването на катедра "Икономика и управление на търговията" и 70 години от създаването на специалност "Икономика на търговията" - Варна, 2018 г., стр. 116-125; Наука и икономика ИУ - Варна; ISBN:978-954-21-0980-8 usin://cfub5qHNqLSy1ngxvu9SchvzC9xzHMuTz1h2



В настоящата разработка се акцентира върху проблема, свързан със съгласуваността на резултатите при оценка на бизнеса. Теорията и практиката по оценяване все още няма единен отговор на въпроса, как оценителят да реши този казус. Целта на разработката е да се представи и апробира методът „анализ на йерархичните връзки“ при съгласуваност на резултатите при оценка на бизнеса. В тази връзка е разгледан алгоритъмът на този метод за синтез на резултатите и извеждане на крайна, индикативна стойност на оценявания обект. Вследствие проиграване на предложения алгоритъм се достига до определени изводи. Независимо от метода за претегляне на резултатите, оценителят трябва да следва стъпките от предложената методика, а именно: проверка на данните, на които се основава оценката; проверка на обосноваността на допусканията и ограниченията при осъществяване на оценката; проверка на правилността и точността на математическите изчисления; синтез на стойността на оценката.

7.11. Илийчовски, С. Оптимизационен модел за съгласуване резултатите при оценка на бизнеса. Статистиката като наука и практика - традиции и съвременни измерения: Сборник с доклади от научно-практическа конференция - Свищов, 20 октомври 2017 г., стр. 157-164; АИ Ценов; ISBN:978-954-23-1371-7 usin://8QmXHo2WqRcU6W7yJzJPBE3pqnfHGtsqvKc2.

Често използван експертно ориентиран метод е така нар. процес на аналитична йерархия. В настоящата разработка се демонстрира възможността той да се прилага при оценка на предприятия. Самият метод е систематична процедура за представяне на елементите на един проблем в йерархичен вид. Първоначално проблемът последователно се декомпозира на своите съставлящи го елементи, след което вземащият решение има възможност, на базата на серия от сравнения по двойки между отделните елементи, да представи интензивността на влиянието между елементите в йерархията. Методът на аналитичната йерархия дава възможност за подреждане по приоритет на критериите за оценка на вариантите. За целта от експертите се извършва съпоставяне, съгласуване между отделните параметри, фактори, дейности и резултатът може да се представи в матрица. В зависимост от конкретната ситуация, получените величини могат значително да се отличават една от друга. Това налага и тяхното съгласуване от оценителя. Методите, които се предлагат от различни автори, са преди всичко експертни. Единствено критичният поглед върху резултатите би помогнал за извеждането на достоверна, крайна оценка.

7.12. Илийчовски, С. Стратегии за управление на корпоративната сигурност. Инфраструктура & Комуникации: Тенденции в развитието на глобалния туризъм бр. 10/2015, стр. 69-73; УНСС; ISSN:1314-0930 usin://xqosziZLnGHopieLLY2jkyUwXs1ZS19Kf3s

Защитата на интересите и на всички активи на едно предприятие – информация, репутация, персонал, имущество и пр., е от съществено значение за неговия просперитет. Ефективното моделиране на системата за защита на корпоративната сигурност на предприятието е свързано с необходимостта от специфични знания в редица области, което понякога е предпоставка за дефицит на професионални компетентни кадри. Изграждането на отдел „Корпоративна сигурност“ възниква от момента на вземането на



решение за осъществяване на бизнес. Вариантите са два – дали осигуряването на сигурността да се делегира на създаден за това отдел в самото предприятие или тези функции да бъдат аутсорсвани на специализирани в тази дейност компании. Двата варианта имат свои предимства и недостатъци, мениджмънтът следва да прецени кой да избере. Върху базата на теоретична интерпретация на съществуващи стратегии се предлага алгоритъм за управление на корпоративната сигурност. Обосновани са предложените етапи от този процес.

7.13. Илийчовски, С. „Къси вериги“ на доставки - иновативна форма на пласмент на селскостопанска продукция. Националният аграрен сектор - елемент на европейските земеделски региони в стратегията "Европа 2020" : Юбилейна научнопрактическа конференция с международно участие - Свищов, 6-7 ноември 2014 г., стр. 195-200; АИ Ценов; ISBN:978-954-23-1012-9 usin://a1qob7wZmwSGSrZfrxRjtdQGrr9F3w5G2An

Пазарът на селскостопански стоки е един от най-крупните сегменти на стоковия пазар. Равновесието му се постига с повишаване на заинтересоваността на износителите и вносителите, също така и с развитие на устойчиви връзки, благодарение на което производителите са ориентирани към потребителите по обем, асортимент, качество на стоките, осигуряване на условия за развитие на конкурентна среда и ефективни системи за разплащане, свързани с осъществяваните търговски сделки. Освен тези изисквания изборът на канали за пласмент зависи и от редица производствени фактори, местонахождение, начин на потребление, географско разпределение на потребителите, начин на плащане и т.н. При избора на канали за пласмент се изхожда от възможните практически цели, които биха могли да се постигнат от неговото функциониране: динамично нарастване на продажбите на територията; запазване и увеличаване на извоювания пазарен дял; възвръщаемост и степен на доходност и др. Иновативна форма за търговия на селскостопанска продукция са късите вериги на доставка. Най-общо те представляват съвкупността от традиционни и/или алтернативни начини за производства и пласмент на хранителни продукти. Целта от прилагането на подобна форма на търговия е да се сведат до минимум броя на посредниците и в същото време да се осигури бърза реализация на продуктите от малки и средни ферми, като се използват възможностите и на онлайн търговията за лесен достъп на съответните потребители.

7.14. Илийчовски, С. Концесията като форма на управление на общинска собственост. Търговията - минало, настояще и бъдеще : Сборник доклади от юбилейна международна научна конференция - София, 11-12 април 2013 г., стр. 258-263; УНСС; ISBN:978-954-644-438-7 usin://sZ1ByQ9MyUPR9ssfc35BcWvGBhnBVzdqm2e

В практиката съществуват множество варианти за реализиране на чуждестранни инвестиции. България е страна, която все още изгражда своята икономика и действащи пазари, а в този контекст се нуждае от възможно повече ефективни инвестиционни програми, които да запълнят все още неусвоените пазарни ниши. Бизнесът все по-осезаемо започва да възприема положително една от най-мащабните по своя обем инвестиции, каквито са договорите за концесии на редица публични собствености. Целта на настоящата разработка е да се разгледат общите принципи на функционирането и методите за предоставяне на концесия, които са от водещо значение за специалистите в



областта на отношенията между публичната власт и частния сектор. Този тип двустранни договори са източник на изгоди – финансови, управленски, маркетингови и други, което определя актуалността на темата. Коментирани са видовете концесии и са изследвани практически данни за реализирани по този начин инвестиции.

**7.15. Илийчовски, С. Управление на собственост в дъщерни предприятия. Регионални и глобални измерения на търговията: Сборник с доклади от международна научна конференция - Варна, 18 октомври 2013г., стр. 556-562; Наука и икономика ИУ - Варна;
ISBN:978-954-21-0667-8 usin://rv5ndpsk74SKZpvD1kmcf7Wa3DKbsHdeiMh**

Икономическите реалности поставят редица проблеми пред развитието на националните стопанства, чиито решения се търсят все по-целенасочено в обозримо бъдеще. В контекста на световната икономическа криза все повече надежди за решаването на предизвиканите икономически проблеми се възлагат на транснационалните корпорации. Като проява и едновременно с това основна движеща сила на процеса на глобализация, те изграждат в мащабите на световното стопанство огромни интегрирани производствени системи, способстват за рационалното разпределение и използване на ресурсите в световен мащаб. Успехът в конкурентната им борба в значителна степен зависи от създадените дъщерни дружества. Върху базата на нормативни регламенти за същността и създаването, се дискутират предимствата и недостатъците, както и алгоритъм за управление на собствеността в дъщерни предприятия. Като резултат от прилагана адекватна политика може да се повиши прозрачността и да се подобри инвестиционната привлекателност на изследвания обект.

**7.16. Илийчовски, С. Управление на корпоративната собственост в контекста на концепцията "Value Based Management". Съвременни измерения на търговския бизнес - комуникация между наука и практика : Юбилейна научнопрактическа конференция с международно участие - Свищов, 12-13 май 2011 г., стр. 301-309; АИ Ценов;
ISBN:978-954-23-0592-7 usin://nXLeWvYFupXP4ShBno2WQcuUzpEF2sbUWoC**

Управлението на процеса на създаване и съхраняване на стойността е конкретен таргет, който все повече предприятия поставят в основата на своята стратегия и практика. Свързва се с концепцията „Value Based Management“ (VBM – „Управление на база стойността“). В този контекст се анализира управлението на корпоративна собственост като възможност за повишаване стойността на компанията. На теоретично осветляване е подложена същността на концепцията и значението на корпоративната собственост за ефективния бизнес на търговското предприятие. Достига се до извода, че индикатор, който в най-пълна степен оценява дейността, е пазарната стойност. Усилията трябва да се съсредоточат в управление на: собственост в дъщерни предприятия, на финансови активи, на недвижима собственост, на интелектуална собственост. Целеви критерий за оценка на ефективното управление е максимизацията на дохода.

7.17. Илийчовски, С. Управление на собственост във финансови инструменти. Икономиката и управлението в XXI век - решения за стабилност и растеж: Международна юбилейна научна конференция - Свищов, 8-9. 11. 2011 г.:



**Сборник с доклади, стр. 228-235; АИ Ценов; ISBN:978-954-23-0680-1
usin://RQKAhF7WD1ufSCUm2iKVYYp6LCKYkLU4JYA**

Оценката на предприемаческата мобилност е в пряка релация със стойността на компанията, като обобщаващ показател, в който са концентрирани интересите на всички заинтересовани от развитието ѝ лица. Детерминирането на стойността е сложен и последователен процес, който се променя във времето и се влияе от множество фактори. Независимо от трудностите при определянето ѝ, управлението на процеса на създаване и съхраняване на стойността е основна цел на всички компании. Настоящото изследване демонстрира необходимостта от изследване факторите за ефективно управление на собствеността във финансови инструменти, които рефлектират върху повишаване стойността на предприятието. Върху базата на възможностите, които предоставя VBM-концепцията, както и спецификата на финансовите инструменти, се предлага алгоритъм за управление на тези активи със стратегическа цел – устойчив и дългосрочен ръст на търговеца.

Показател 9. Студии, публикувани в нерелевирани списания с научно рецензиране или публикувани в редактирани колективни томове:

9.1. Илийчовски, С. Възможности за определяне на ликвидационната стойност на търговско предприятие. Свищов, Диалог; бр. 1, 2022; АИ Ценов; Р България; стр. 1-30; ISSN: 1311-9206.

В настоящия момент в световната и националната икономика се наблюдава ръст на нивото на неопределеност, което е особено забележително на пазарите на най-търгуваните активи. Това от своя страна оказва влияние върху дейността на компаниите по отношение на цени, търсене и предлагане на конкретни ресурси, което затруднява и коректното определяне стойността на предприятията. Решаваща роля за балансиране интересите на всички заинтересовани страни в такъв момент „играе“ оценителската дейност. В редица случаи пред оценителите възниква на практика задачата да изведат, определят стойност, различна от пазарната – ликвидационна, инвестиционна и др. Акцент в настоящата разработка е един от методите на разходния подход и по-конкретно, методът за извеждане на ликвидационна стойност на търговското предприятие. Той представлява специфична процедура, способ за определяне стойността на предприятието. В резултат от прилагането му се изчислява т.нар. ликвидационна стойност. Целта на настоящата разработка е да се разгледат възможностите за определянето на ликвидационна стойност на търговското предприятие. В тази връзка целта се декомпозира в следните задачи: теоретично осветляване на понятията „ликвидационна стойност на търговско предприятие“ и метод за извеждане на ликвидационна стойност на предприятие; представяне и анализиране на техники, методи за извеждане на ликвидационна стойност – очертаване на допусканията при прилагане, предимствата и недостатъците им; конкретно прилагане на методите „изчисляване на диапазон на влияние на фактори“ и „опционен модел за извеждане на ликвидационна



стойност на предприятие“; разработване на алгоритъм за извеждане на ликвидационна стойност на търговско предприятие и апробирането му.

Резюмета на трудове от група Е

Показател 20. Публикуван университетски учебник или учебник, който се използва в училищната мрежа

20.1. Илийчовски, С. Оценка на бизнеса. Свищов, АИ Ценов, Библиотека „Образование и наука“, бр. 54, 2013. ISBN 978-954-23-0874-4 ISBN 1314-4804

Учебникът „Оценка на бизнеса“ ресурсно осигурява едноименната дисциплина, включена в учебния план на специалност „Икономика на търговията“ в ОКС „бакалавър“ и магистърска специалност „Мениджмънт на търговската дейност“. Покрива учебната програма с включените теми и параграфи. Представява самостоятелна разработка на автора и е насочена като проблематика към: теоретичните основи на оценката, организацията на процеса на оценяване, времевата стойност на парите, оценката на база активите, приходния и сравнителния подход, оценката на недвижимо и друго имущество на предприятието, оценката на дялови участия, съвременните подходи за оценка, съгласуваността на резултатите.

20.2. Илийчовски, С., Филипова, Т. Търговско представителство и посредничество. София, Комтекс, 2013. ISBN: 978-619-90086-1-4

Учебникът „Търговско представителство и посредничество“ е съобразен с учебната програма на дисциплина в ОКС „бакалавър“ и ОКС „магистър“ на специалностите, администрирани от катедра „Търговски бизнес“. Обхваща теми, свързани с общо представяне на търговското посредничество, както и с неговото видово разнообразие. Участието на автора се изразява в разработване на: „Спедиторска дейност“, „Лизингово посредничество“, „Инвестиционно посредничество“, „Икономическа ефективност на търговските посреднически операции“.

20.3. Илийчовски, С., Филипова, Т., Кънев, П. Управление на собствеността. Свищов, АИ Ценов, 2021. ISBN: 978-954-23-2016-6

Учебникът „Управление на собствеността“ е в помощ на студенти в ОКС „бакалавър“ и ОКС „магистър“. В обхвата са предвидени теми, разкриващи общи постановки, но и насочени към конкретни видове собственост. Разработен е в съавторство, като най-голям е дялът на кандидата: „Собствеността като обект на управление“, „Управление на държавна собственост“, „Управление на общинска собственост“, „Корпорация и корпоративна собственост“, „Управление на корпоративната недвижима собственост“, „Управление на собствеността във финансови инструменти“, „Управление на собствеността в нематериални активи“, „Управление на собственост в дъщерни дружества“.

20.4. Илийчовски, С., Филипова, Т. Проектно консултиране. Свищов, АИ Ценов, 2017. ISBN: 978-954-23-1496-7

Учебната дисциплина „Проектно консултиране“ е включена в учебния план на ОКС „магистър“. Учебникът осигурява научно знание за управлението на проектна



дейност от търговското предприятие. Авторското участие на кандидата се изразява в теми, като: „Същност и обхват на проектното консултиране“, „Управление бюджета на проекта“, „Управление риска на проекта“, „Оценка ефективността на проекта“. Основната образователна цел е да се представи значението на проектите за финансиране на дейността, както и основните фази и дейности на тяхното управление.

20.5. Илийчовски, С., Атанасов, А. Борсов анализ и отчетност. Свищов, АИ Ценов, 2022 . ISBN 978-954-23-2242-9

Курсът „Борсов анализ и отчетност“ е предназначен за обучение на студентите в ОКС „бакалавър“. Той предоставя теоретични и практически знания за същността, значението, техниките и технологията на анализа на борсовите пазари. Едновременно с това студентите следва да придобият знания за технологията на отчитане на борсовите сделки и за представянето им във финансовите отчети на субектите, чиито книжа са приети за листване на борсата. Особено внимание се отделя на факторите, които определят търсенето и предлагането на борсовите активи, динамиката на борсовите цени и финансовите отчети на корпорациите, чиито акции се търгуват на борсата. Кандидатът участва в разработването на всички теми, с изключение на отчитането на финансовите инструменти.

17.09.2025 г.

Подпис:
(доц. д-р Светослав Илийчовски)