

# ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЕКСПОРТНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

гл. ас. д-р Ирена Николова

*департамент „Икономика“*

*Нов български университет*

**Резюме:** Икономическото развитие на всяка държава зависи от провеждането на нейните политики, включително и експортната. Износът е този, който дава възможност за разширяването на пазарите на фирмите и тяхната дейност, чрез което се добавя стойност както за тях самите, така и за страната. Два са основните въпроса, които се разглеждат в изложението. На първо място, това е външната търговия на България и основните търговски партньори на страната. Вторият въпрос засяга ролята на държавата за стимулиране на износа чрез осигуряването на финансов ресурс за експортното застраховане и покриване на рисковете за износителите.

**Ключови думи:** експортна политика, външна търговия, експортно застраховане

## CHALLENGES TO EXPORT POLICY OF BULGARIA AFTER EU ACCESSION

Chief Assist. Prof. Irena Nikolova, PhD

*Department of Economics*

*New Bulgarian University*

**Abstract:** The economic development of a country depends on the implementation of its policies and the export one as well. The export allows the market enlargement of companies and their activities, thus adding value to themselves and to the country. Two are the main issues presented in the paper. Firstly, the foreign trade of Bulgaria and the main trade partners of the country. Secondly, the role of the state for encouragement of export by guaranteeing financing for export insurance and covering of risks for exporters.

**Key words:** export policy, foreign trade, export insurance

**JEL:** F13, F43, G22

Чрез експортната политика всяка държава представя своята визия за икономическото си развитие и конкретно, кои са секторите, които ще са водещи при износа на стоки и предоставянето на услуги на чужди пазари. А това е ключово за нейната конкурентоспособност и възможността да привлича инвестиции (преки и портфейлни), както и за повишаване на икономическия ѝ растеж.

При изготвянето на всяка политика, включително и експортната, се следва последователно формулирането на целите, принципите и основните стъпки (етапи), като паралелно с това се търсят възможности за финансиране. В противен случай, тя си остава препоръчителна.

Експортната политика дава възможност на заинтересованите страни (настоящи и потенциални износители, външни и вътрешни за страната инвеститори) да се запознаят с приоритетите в средносрочен план за икономическото развитие и растеж и с направленията в дългосрочен план. Така те могат да направят своите разчети за бъдещите си действия, като насочат вниманието към избраните области или открият други незасегнати ниши на пазара.

Обикновено експортната политика може да се включи в търговската политика на дадена държава, но ако износът е нейн приоритет, то извеждането на подобна политика е задължително.

Що се отнася до България, провеждането на търговската ни политика като страна-членка от 2007 г. е в съответствие с общата търговска политика на Европейския съюз и с това се съобразяват всички институции, които са пряко ангажирани. А по отношение на експортната политика периодично се извеждат отделни приоритети, които не се следват последователно през годините.

Експортната политика засяга следните важни елементи, чрез които се представя визията за развитие на България:

- Конкурентоспособност;
- Икономически растеж;

- Преки и портфейлни инвестиции;
- Иновации;
- Външна търговия;
- Експортно финансиране;
- Експортно застраховане.

За анализиране на предизвикателствата пред експортната политика е задължително разглеждането на съдържанието на всеки от посочените елементи. Те задължително присъстват при определянето на приоритетите за развитие, като са представени и в Експортната политика на България за периода 2008-2013 година [1].

Трябва да се посочи, че тези елементи, всъщност са зависими едни от други и доста често се разглеждат като действаща система.

Друго средство на политика, не само експортната, са стратегиите, които са насочени към определени сектори от икономиката.

Към момента страната няма действаща експортна политика, но има секторни експортни стратегии, представени в Националния експортен портал от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия [2].

По оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г.“ са разработени 18 секторни експортни стратегии, които засягат ключови области от икономиката на страната. Секторите, за които са разработени стратегии са:

- Производството на храни;
- Производството на напитки;
- Производството на химични и фармацевтични продукти;
- Производството на текстил и изделия от текстил;
- Производство на облекло, вкл. кожено, обработка на кожи;
- Производство на мебели;
- Производство на машини, оборудване и домакински уреди;
- Производство на електрически машини и апарати;

- Производство на превозни средства, без автомобили;
- Производство на изделия от каучук и пластмаси;
- Производство на медицински, прецизни и оптични апарати и инструменти;
- Производство на канцеларска и електронно-изчислителна техника и продукти и услуги в областта на компютърните технологии;
- Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели;
- Производство на дървесна маса, хартия, картон и изделия;
- Издателска и полиграфическа дейност, възпроизвеждане;
- Производство на неметални и минерални продукти;
- Производство на метални изделия;
- Производство на радио-, телевизионна и далекосъобщителна техника.

Но секторните експортни стратегии не могат да заместят съществуването на цялостна експортна политика на страната за средносрочен период, а и направленията за дългосрочен.

Ето защо, предизвикателствата пред експортната политика, освен липсата на действаща такава в България в момента, са свързани и с ролята на институциите за прилагането на конкретни мерки по вноса, а и с финансовото обезпечаване на тяхното изпълнение.

Важно място заемат институциите, които са пряко ангажирани с провеждането на търговската и в частност на експортната политика. В България това са Министерството на икономиката и някои от агенциите към него - Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средни предприятия и Българската агенция за инвестиции. Що се отнася до осигуряването на финансиране за изпълнението на тази политика са ангажирани Министерството на финансите, Българската банка за развитие и Българската агенция за експортно застраховане.

При разработването на экспортната политика на страната могат да бъдат посочени водещите сектори от икономиката, които ще са приоритетни за развитие и при които страната има конкурентно предимство.

### **Кои са основните въпроси, разгледани в студията?**

Предвид обхвата на экспортната политика и ограничеността на обема на студията, в изложението се разглеждат два въпроса: външната търговия на страната и възможностите за експортно застраховане. Така чрез тези два елемента ще могат да се търсят нерешените въпроси при износа и вноса, и експортното застраховане.

**Целта на студията** е да се разгледа и анализират ключови елементи от провеждането на экспортната политика на България.

**Конкретните задачи**, които се поставят са:

- да се представи преглед на външната търговия на България;
- да се разгледат възможностите на експортното застраховане за фирмите при реализиране на износ и ролята на институциите.

Чрез прегледа на търговските партньори в първата част на студията се извеждат държавите, за които е предназначен износът на страната и от които внасяме. Този елемент от экспортната политика е представен, за да се проследят тенденциите и да се даде ориентир за рисковете, които е необходимо да се имат предвид при планиране на бюджетните разходи за застраховане на износа.

Както бе посочено, експортното финансиране и застраховане са финансовите елементи за поставените в една експортна политика цели. Поради това акцентът във втората част е насочен към експортното застраховане на държавата чрез Българската агенция за експортно застраховане.

На трето място са представени институциите, отговорни за провеждане на експортното застраховане в България. Разходите по

него се предоставят от републиканския бюджет и поради това е необходимо да се разгледат органите, ангажирани с тази дейност.

За изготвянето на студията са ползвани данни на Министерството на икономиката, Българската агенция за инвестиции, Българската агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, Българската агенция за експортно застраховане. Разгледани са и публикации на български и чуждестранни автори по въпросите на външната търговия и експортното застраховане, които са цитирани в текста.

По отношение на статистическите данни, информацията е на Националния статистически институт (НСИ) и Българската народна банка (БНБ).

В студията са включени и анализи на автора по въпросите на външната търговия и финансирането на международната търговия [3], [4], [5].

## ***1. Външната търговия на България по търговски партньори***

Предвид ограничеността на обема се очертават само основните тенденции във външната търговия на България по търговски партньори. С тази част от студията не се изчерпват въпросите за търговията на страната, но те се разглеждат, тъй като засягат определянето на рисковете при износ (вж. т. 2 Експортно застраховане).

Процесите в международната търговия несъмнено се отразиха върху външната търговия на България, като не бива да се пренебрегва и състоянието на икономиката в страната, което също повлия на търговията, както и на самата структура на износа и вноса.

В тази част от студията се акцентира на факторите, които оказват влияние на търговията, част от които са и основните търговски партньори на България през последните години.

Чрез факторите<sup>1</sup> може да се види отражението върху външната търговия на България. Те могат да се разделят условно на два вида: **външни**, независещи от мерките в държавата, и **вътрешни**, които изцяло завият от действията и визията за развитие на търговията.

Разделянето на тези фактори на външни и вътрешни е условно, тъй като в един глобализиран свят е трудно да се въздейства само върху един от факторите и да се очаква, че това няма да се отрази и на останалите или пък ще засегне само една държава. Но за анализа ще се разгледат факторите като външни и вътрешни.

Справянето с промените във външната среда е свързано с планирането на „буфери“, т.е. създаването на устойчивост в търговията и икономиката, така че те да не се влияят от тези промени или възникването на кризи.

Обикновено, за да се противодейства на тези кризи е необходимо преди това икономиката и търговията да са конкурентоспособни. Що се отнася до търговията благоприятните възможности са свеждат до следното:

- износът да се състои от предимно потребителски стоки (готови продукти или набор от услуги), които да се произвеждат в тази държава;
- вносът да е преобладаващо от инвестиционни стоки (суровини, материали, машини и др.), които да се ползват в производството.

---

<sup>1</sup> По принцип, при разглеждането на икономиката и търговията на една държава трябва да се има предвид дали тя е от „затворен“ тип или е „отворена икономика“, тъй като това цялостно променя влиянието на външните фактори. съществуването на икономики от т.нар. „затворен тип“, т.е. без да са зависими от промените във външната среда, става все по-трудно (например подобно на тези в Куба или в Северна Корея). При „отворен“ тип икономики, каквито са повечето в света днес, външните кризи, както и измененията във външната среда влияят директно върху икономиката и търговията.

Друго важно условие е държавите, от които е реализиран вносът, както и тези, за които е предназначен износът, да не са в състояние на криза или рецесия.

Освен това, когато икономиката се намира във фаза на растеж, но устойчив, с перспективи за развитие в средносрочен и дългосрочен период, външните шокове и кризи не се отразяват изобщо върху търговията, или се отразяват в по-малка степен<sup>2</sup>. България бе засегната от дълговата криза в Евророната, още повече, че Гърция е съседна държава и традиционно с нея са налице развити търговски взаимоотношения.<sup>3</sup>

Към външните фактори<sup>4</sup>, влияещи върху търговията могат да се посочат следните:

- *състоянието на международната икономика;*
- *основните търговски партньори на страната.*

*Състоянието на международната икономика.* Ако международната икономика се развива с по-бързи темпове и се намира в подем, то и търговията се подобрява. Когато се намира в криза или рецесия, то това се отразява и върху темповете на развитие на износа и вноса.

При разглеждането на международната икономика като цяло трябва да се има предвид, че това са обобщени данни за държави, които се намират на различен етап на развитие (напреднали, развиващи се, нововъзникващи пазари и др.), а и някои от тях се намират в криза, докато други, напротив продължават да генерират ръст на своите икономики, а оттам и развитие в своята търговия.

---

<sup>2</sup> Например, в Полша и Чехия не се отрази дълговата криза в Европа и последвалата рецесия в Евророната и Европейския съюз и тези две държави продължиха да развиват своята търговия, за разлика от повечето други държави-членки.

<sup>3</sup> Годишният доклад на Световната търговска организация за 2013 г. разглежда фундаменталните икономически фактори, които се отразяват на международната търговия, като например енергетиката и енергийните ресурси, демографски промени, инвестиции, транспортни разходи, държавни институции и др.

<sup>4</sup> Към външните фактори могат да бъдат включени и други, освен изброените. Но предвид обхвата, са представени само някои водещи фактори, както външни, така и вътрешни.



В случая на България през последните 25 години международната икономика преминава през различни етапи на развитие, които несъмнено оказват влияние и на страната.

Важно място заема промяната в структурата на икономиката, като в началото на 90-те години на XX век, държавите от Централна и Източна Европа преминават през период на цялостно реструктуриране на своите икономики и промяна в приоритетите си в областта на външната търговия. Търговията е един от секторите, при който частният дял се увеличава значително по-бързо в сравнение с останалите сектори в България, и то още в началото на трансформирането на икономиката от 1990 година.

*Основни търговски партньори на страната.* Важно е да се посочи, че до 1990 г. търговията на България, внос и износ, е обвързана със Съветския съюз и държавите-членки на СИВ (Съвета за икономическа взаимопомощ) и 73% от целия стокообмен е с тези държави. Едва 15% от търговията на България е със страни от Западна Европа и около 12% с държави от т.нар. Трети свят [6].

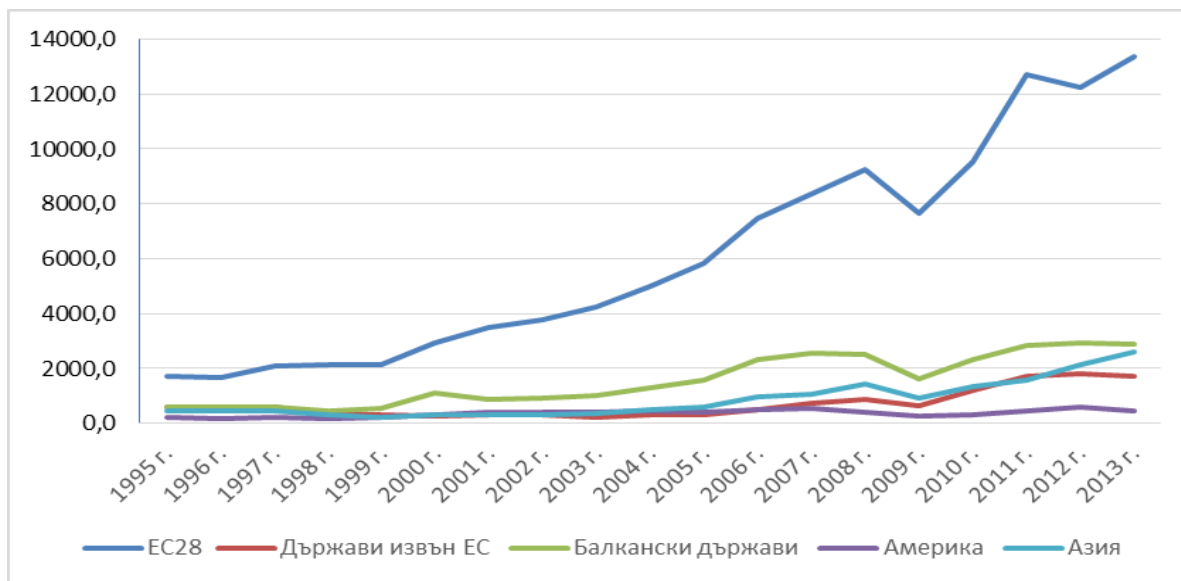
Така за период от около 10 години (от 1989 г. до 2001 г.) България променя своята външна търговия, като тя се пренасочва към държавите-членки на Европейския съюз. Тази тенденция се запазва и към момента и това се дължи и на вътрешните фактори, влияещи на търговията.

За България съществена роля за търговията има развитието на икономиките на нейните основни търговски партньори, като държавите-членки от Европейския съюз (ЕС28)<sup>5</sup>, като около 60 % от **износа** на страната е предназначен за ЕС28 и около 49% от **вноса** е от държави от ЕС28. Данните за търговията с ЕС28 се оформят и запазват като тенденция от 2001 година до края на 2014 г. (данните

---

<sup>5</sup> Съгласно данните на НСИ, БНБ и Евростат от 1995 г. се включват всички настоящи държави-членки на Европейския съюз (ЕС28), независимо, че тогава не всички държави са били членки на Европейския съюз.

са 2014 г. са предварителни, но потвърждават дела на ЕС28 за България. (Фиг. 1)



**Фигура 1. Основни групи търговски партньори на България (в млн. евро) [7]<sup>6</sup>**

На фиг. 1 е представен износьт на страната и както се вижда, той е насочен към държавите-членки, особено след 2000 г., когато се наблюдава тенденция на ръст на износа към тези държави. България има търговски отношения с всички държави от Европейския съюз, но преобладава износьт през годините за Германия, Австрия, Италия, както и съседните държави като Гърция и Румъния.

По отношение на останалите търговски партньори, на второ място с дял от около 13% от целия износ се намират Балканските държави, които са извън Европейския съюз. От тях, значителен е обемът на износа с Турция, Македония и Сърбия.

Веднага след тях се нареждат държавите от Азия, за които е предназначен около 12% от износа на страната<sup>7</sup>. Освен това, особено след 2008 г. се наблюдава повишаване на износа за държави в Азия, като износьт е насочен към Китай, Индия, Сингапур и др.

<sup>6</sup> Източник на данните за периода 1995-2013 г. е Българската народна банка, [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg), Статистика, Външна търговия.

При данните са ползвани собствени изчисления.

<sup>7</sup> Данните за износа и вноса се основават на данните на Българската народна банка и собствени изчисления на база 2013 година, за да има съпоставимост.

Износът на България за държави в Северна и Южна Америка, основно е насочен към Съединените американски щати.

По отношение на вноса отново държавите от Европейския съюз са водещи партньори на страната.

За разлика от износа, при вноса има някои особености, които са свързани и с някои нереформирани сектори от икономиката. Второ място като група търговски партньори, заемат държавите, които са в Европа, но са извън Европейския съюз. Основен дял във вноса в тази група заема Русия поради зависимостта на България от вноса на енергийни суровини, които са преобладаващи при вноса от тази държава. Украйна и Швейцария и техният дял представлява около 21% от целия внос в страната.

На Фиг. 2 са представени групите държави, от които България внася. Както се вижда на трето място като група търговски партньори са държавите от Азия, като вносът се активира основно в началото на 21 век, предимно от Китай, Индия, Република Корея и др.



**Фиг.2. Основни групи търговски партньори при вноса на България (в млн. евро)<sup>8</sup>**

<sup>8</sup> Източник на данните е Българската народна банка, [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg), Статистика, Външна търговия. Бележка: основните групи търговски партньори включват следните държави:

Ако се сравнят търговските партньори на България в началото на 90-те години, а и преди това, се вижда значителна промяна през тези 25 години. Освен, че се променят търговските партньори по вноса и по износа, в повечето случаи това е направено от частния сектор и се основава на конкурентния принцип при избор на пазари и търговски партньори в съответните държави.

Така държавата вече не определя субективно търговските условия, а всеки участник има свободата да прецени къде условията за търговия за него ще са най-благоприятни. Разбира се, държавата също има своето място във външната търговия по отношение на нормативната рамка и сключването на споразумения на държавно ниво, чрез които се дава достъп до други пазари. След присъединяването на България към Европейския съюз, тя стана част от вътрешнообщностната търговия, което разширява свободния достъп до по-голям пазар, но и изисква по-голяма конкурентоспособност. Прилагат се и принципите на свободно движение на стоки, хора и капитали и свободното предоставяне на услуги в рамките на Единния пазар.

Спрямо търговията на България с трети страни се следва общата търговска политика на Европейския съюз. Но при разработването на експортната политика на страната е добре да се вземат предвид предимствата от развиване на отношенията и с тази група държави.

**Вътрешните фактори**, които могат да променят износа и вноса на България и зависят от мерките, които тя може да предприеме. Това са:

- състоянието на икономиката на страната;
- инвестициите в инфраструктура;

---

ЕС28 – това са 28-те държави на Европейския съюз, като данните са коригирани спрямо 1995 г. за броя на държавите-членки.

Държави извън Европейския съюз – включват се държави в Европа, но които не са страни-членки: Русия, Швейцария, Норвегия и др.

Балкански държави – Турция, Сърбия, Македония, Албания, Черна гора, Косово и Босна и Херцеговина. При останалите групи държави няма особености.

- развитието на технологиите.

Влиянието на вътрешните фактори може да се отрази върху търговията, в случай че бъдат предприети действия за подобряване на условията на търговия. Така ако реалния сектор в икономиката не се развива, ясно е, че не може да увеличи нито износа на стоки, нито вноса на суровини и материали. Външната търговия зависи в значителна степен от предприемачеството в страната и инвестициите в реалния сектор.

Инвестициите в инфраструктура и прилагането на нови технологии води до подобряване на логистиката в търговията, чрез по-бързото обработване на стоките, тяхното транспортиране от България до други държави и др.

Както бе посочено, при экспортната политика като нейни елементи се разглеждат още и инвестициите и иновациите, които според Световната търговска организация могат да са част и от факторите, влияещи на външната търговия.

Част от факторите се отразяват върху търговията в краткосрочен, а други предимно в средносрочен и дългосрочен план. Това, което е полезно да се направи е да се посочат тенденциите. А дали тези тенденции ще се потвърдят, зависи от предприетите междуременно мерки и действия на всички засегнати страни в търговията.

Чрез търговските партньори по държави може да се проследят рисковете при износ от страна на фирмите. Например, наблюдава се ръст на износа за страните от Азия, поради тяхното икономическо развитие. Тъй като това са държави извън Европейския съюз и са по-отдалечени, то и разходите за покриване на рисковете при износ са по-големи. Това се взема предвид при застраховането на стоките при износ. А тенденциите могат да подготвят държавните институции за бъдещите разходи.

## **2.    *Експортно застраховане***<sup>9</sup>

Както бе споменато, износът се разглежда като приоритет за държавите. Тъй като чрез него се стимулира производството в страната, създава се заетост, може да се повиши и жизненият стандарт. Ето защо, всяка държава се стреми да предприеме мерки за насърчаване на износа и производството, и то в условията на глобализиран свят. Това е отразено в основните стратегически документи на Европейския съюз за развитие до 2020 г. (Европа 2020) и в общата търговска и конкурентна политики. В България насърчаването на износа е отразено в експортните стратегии по някои сектори [2].

Така експортното застраховане се превръща в един от инструментите за насърчаване на износа. Обикновено за застраховането и презастраховането на износа държавите отделят средства от своя бюджет за покриване на определени рискове.

В международната търговия, съществуват рискове на макроикономическо и микроикономическо ниво, които могат да допринесат за по-високи загуби на износителя и вносителя при изпълнение на търговския договор.

***Експортното застраховане*** е застраховане или презастраховане, при което износителят покрива рисковете, които съпътстват изпълнението на търговския договор и осигурява финансиране в случай на настъпване на застрахователното събитие.

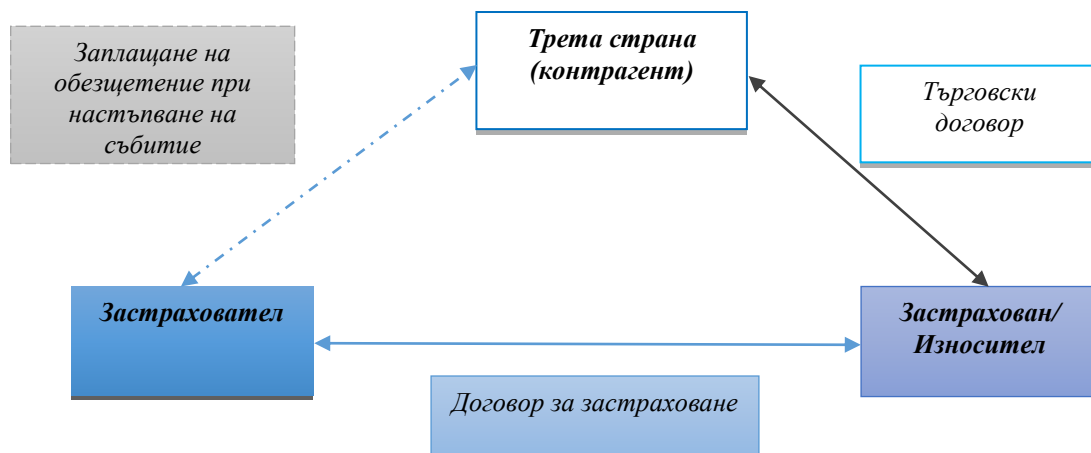
*Страни по договора* за експортно застраховане са застрахователят и износителят (застрахован) (Фиг. 3).

При сключването на договор за застраховане и настъпване на застрахователното събитие, плащането на полицата може да бъде в полза на трето лице. Така участниците в експортното застраховане

---

<sup>9</sup> Понятията, които се прилагат в теорията и практиката са: „застраховане на експортните кредити“ (export credit insurance), експортно застраховане“ (export insurance). В настоящото изложение се разглеждат като синоними.

могат да бъдат трима: застраховател, износител, трето лице (контрагент на износителя).



**Фигура 3. Участници в договора за застраховане**

*Застрахователят* е финансова институция, която е специализирана в извършването на застраховане и презастраховане и изпълнява изискванията на местното законодателство.

Когато става въпрос за експортно застраховане в ролята на застрахователи могат да са и държавни институции или организации, които да са създадени с цел подпомагане на износителите в дадена страна. Те също се занимават с гарантиране на дейностите, свързани с износа, като се подчиняват на действащото общо законодателство за застраховането и специализирането за експортното застраховане.

Практиките по организирането на експортното застраховане в държавите-членки на Европейския съюз също са различни в зависимост от традициите и политиката на държавата спрямо износа. Например, в България (Българска агенция за експортно застраховане, Табл. 1.), Гърция, Белгия, Чехия с експортно застраховане се занимават държавни институции и агенции, подобно на това в САЩ (Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank) [8]). Но в Германия и Франция тази дейност е предоставена на частни

застрахователи (Euler Hermes и COFACE), а в Испания и Румъния в създадените дружества преобладава държавното участие, но има и частен капитал. [9]

От отговорност на застрахователя са изключени следните рискове, породени от износителя [10]:

- ❖ неплащане на вносителя по търговския договор, поради неуредени задължения на износителя към него;
- ❖ неизпълнение, частично или неточно изпълнение на търговския договор от износителя;
- ❖ умишлено действие или бездействие на износителя по изпълнението на търговския договор.

Освен изброените, застрахователят може да постави условия на износителя за изпълнение на търговския договор. В противен случай може да не бъде изплатено обезщетение при настъпване на застрахователното събитие.

*Застрахованият/ Износителят* също е страна по застрахователния договор, като той освен своето участие в даден търговски договор може да застрахова или презастрахова производството на стоките за износ, издадените банкови гаранции, да покрие макроикономически и микроикономически рискове и др.

В случай че има *трето лице*, в чиято полза се извършва застраховането, то това може да е контрагент на износителя (производител, доставчик, банка или друга кредитна институция). Така при настъпване на застрахователното събитие, обезщетението се изплаща директно на третото лице и износителят погасява свое задължение.

Обикновено *размерът на застрахователното обезщетение* е не повече от 90-95% от застрахователна сума за рисковете, които се покриват от държавните агенции за експортно застраховане, като това е в краткосрочен план. В средносрочен период обезщетението е до 85% от стойността по търговския договор. Когато това се уточнява с



частните застрахователни компании, процентът на покритие е различен.

След настъпване на застрахователното събитие, износителят има кратък срок (7 дни), за да уведоми застрахователя. За да се извърши плащане от застрахователя, износителят трябва да представи всички необходими документи, чрез които да се докаже щетата.

*Предмет на експортно застраховане* може да бъде покритие на :

- ✓ рискове по търговския договор (кредитен, валутен и др.);
- ✓ политически риск (специфично само за държавните финансови институции);
- ✓ плащания по търговски договор (забавяне на плащанията от вносителя или изобщо неплащане);
- ✓ банков кредит;
- ✓ банкова гаранция;
- ✓ промяна в регулациите по вноса и износа в чуждата страна.

Така в зависимост от застрахователното събитие, чрез експортното застраховане се гарантира изпълнението на договорите в международната търговия. Освен това се освобождават и допълнителни средства, в случай на по-висок риск, като не се възпрепятства дейността на фирмите (износители или вносители).

### **Видове експортно застраховане**

**В зависимост от собствеността на застрахователя**, с различава частно експортно застраховане и държавно експортно застраховане.

*Частните застрахователи* покриват определени видове риск в международната търговия. Условието за сключване на застрахователния договор се определят индивидуално с всеки износител и се основава на анализ на рисковите фактори по търговския договор и самите участници, както и страната, за която се извършва износа.

Обикновено застрахователите покриват между 60% и 80% от стойността по търговски договор. Ако има извършено авансово плащане то не се включва в изчисляване на стойността на обезпечението.

*Държавните агенции, ангажирани в експортното застраховане осигуряват по-голямо покритие на рисковете за износителя, в сравнение с останалите. Те се занимават и с покритие на политически риск. Обезщетението при държавното експортно застраховане е по-високо и покрива и политическия риск.*

**В зависимост от срока** на застраховането, то се разделя на краткосрочно и средносрочно. *Краткосрочното експортно застраховане е това, при което договърът за застраховане е за период до една година. В този случай се включва изпълнението на търговски договори за потребителски стоки и услуги за една календарна година. Средносрочното застраховане се занимава с покритие на риска по търговски договори за инвестиционни стоки, за които периодът на изпълнение е до пет години.*

### **Правна рамка**

Що се отнася до държавното експортно застраховане, то решението за подкрепа на износа не винаги е посочена нормативно. Обикновено всяка държава решава как ще покрие рисковете на своите износители, ако това е включени сред нейните приоритети. Например, това може да стане чрез създаване на специална банка или институция, която да отпуска целеви кредит за насърчаване на износа и покриване на рисковете.

Обикновено важат правилата за извършването на застрахователна и презастрахователна дейност, които са заложени в съответните нормативни актове за застраховане.

За държавите –членки на Европейския съюз се прилага Директива на Европейския съюз, която е приета през 1998 година

[11]. Тя се занимава с хармонизиране на законодателството в областта на експортното застраховане.

В България въпросът с държавното експортно застраховане е уреден чрез Закона за експортно застраховане [12], където се описват условията за застраховане и презастраховане за сметка на държавата на определени рискове при външнотърговски сделки.

Две са основните цели, които да се постигнат чрез този вид застраховане:

- ✓ изпълнение на националната експортна стратегия и реализиране на български инвестиции в чужбина;
- ✓ развитие на експортния потенциал на страната и повишаване на конкурентоспособността на износа на български стоки и услуги на международните пазари.

За да може да се извършва подобна застрахователна и презастрахователна дейност е създадена Българската агенция за експортно застраховане (БАЕЗ), която е 100% собственост на държавата и е еднолично акционерно дружество.

Обемът на средствата, отделени за експортно застраховане е представена в Таблица 1

**Таблица 1. Експортно застраховане в България (в лева)<sup>10</sup>**

Период	Застрахован износ	Вътрешен търговски риск	Кредити и финансираня на МСП	Общо застрахован обем
2012	505 398 643	599 204 378	1 934 159 058	3 038 762 080
2013	430 829 045	639 318 245	2 190 678 880	3 260 826 171
2014	510 864 929	822 172 290	1 143 262 371	2 476 299 590

<sup>10</sup> Източник: Българска агенция за експортно застраховане. Към м. юли не са публикувани данните за 2015 г.

За България, по данни на БАЕЗ за 2014 г. делът на застрахования износ е 21% от общия портфейл на агенцията, а делът на застрахованите вземания е 33%. Отново това се дължи на нестабилната среда за фирмите, които изнасят, тъй като това основно страните от Европейския съюз.

Като цяло предимствата и недостатъците на застраховането на износа са обобщени в Таблица 2.

**Таблица 2. Предимства и недостатъци на експортното застраховане**

<b>Предимства</b>	<b>Недостатъци</b>
➤ покритие на рискове по търговския договор и политически риск	➤ повишаване на разходите по изпълнението на търговския договор в зависимост от броя рискове, които се покриват
➤ възможност за презастраховане на рискове и дейности при друг застраховател	➤ при обезщетение в полза на трето лице, е възможно допълнително изискване за по-високо покритие и следователно повече разходи за износителя
➤ Предоставяне на по-голяма сигурност за износителите на чужди пазари	➤ Покритие на по-малко от 90-95% от стойността на стоките или услугите по търговския договор при застраховане от държавата, а не на цялата. При частно експортно застраховане се покрива и по-малък процент.
➤ Допълнителна гаранция за други финансови продукти (банкова гаранция, кредити и др.)	
➤ Възможност за консултиране при инвестиции извън страната	

Експортното застраховане е начин за допълнителна гаранция по изпълнението на търговския договор, като е насочен приоритетно към износителя. Това е място на застрахователния пазар, което дава възможност за износителите да се развиват на чужди пазари чрез намаляване на нивото на търговските и политическите рискове.

### **3. Дейности, покривани от Българска агенция за експортно застраховане**

Експортното застраховане в България институционално се осъществява чрез Българската агенция за експортно застраховане. Но освен това пряко отговорни институции са и министерството на финансите по отношение на средствата от републиканския бюджет и министерството на икономиката чрез прилагане на експортната политика.

Но дейността на Българската агенция за експортно застраховане се контролира от *Междуведомствения съвет по експортно застраховане [13]* към Министерски съвет. Съветът провежда държавната политика при застраховане и презастраховане на експортни рискове, като се председателства от министъра на икономиката и в него участват още 3 министри, председателят на Комисията по финансов надзор и представител на министър-председателя.

Междуведомственият съвет отговаря за:

- ❖ приемането на стратегии за подкрепа на износа на български стоки и услуги, български инвестиции в чужбина;
- ❖ предложението за размера на средствата от държавния бюджет, които да са за експортно застраховане;
- ❖ определянето на експозициите по държави;
- ❖ определянето на обхвата на правомощията на Българската агенция за експортно застраховане;

- ❖ одобрението на разходите за дейността на Българската агенция за експортно застраховане;
- ❖ определянето на начина на инвестиране на свободните средства по банковата сметка на „БАЕЗ“ ЕАД;
- ❖ състоянието на „БАЕЗ“ ЕАД, като се изисква информация за сключените застрахователни договори, застрахователни обезщетения и др., които са свързани с извършените дейности на агенцията.

**Българската агенция за експортно застраховане** е създадена през 1998 г., като от 2004 г. е еднолично акционерно дружество. Тя може да извършва дейности по Закона за експортно застраховане, които са гарантирани от държавата и по Кодекса за застраховане, като покриването на риска е за сметка на самата агенция.

Освен целево застраховане и презастраховане на износа и свързаните с него дейности, тя може да се занимава с фирми, извършващи дейности само на територията на страната.

Българската агенция за експортно застраховане може да извършва застраховане и презастраховане на непазарен риск при:

- ✓ при производство на български стоки и услуги за износ;
- ✓ финансиране на износа на български стоки и услуги;
- ✓ български инвестиции в чужбина срещу политически риск;
- ✓ банкови кредити, предназначени за реализиране на български инвестиции в чужбина;
- ✓ банкови гаранции, свързани с осъществяване на износ на български стоки и предоставянето на услуги, както и изпълнението на проекти с международно финансиране;
- ✓ предекспортно застраховане;
- ✓ презастраховане на рискове в международната търговия, застраховани от чужди институции за експортно застраховане;

✓ банкови и небанкови кредити, отпускани на малки и средни предприятия.

Рисковете, които се покриват от Българската агенция за експортно застраховане и за които фирмите могат да са сигурни са:

- Търговски рискове, които възникват в резултат на
  - неплатежоспособност на длъжника;
  - забавяне на дължимото плащане по договора от страна на длъжника повече от договорения период.
- Политически рискове
  - възникване на политически събития (война, преврат, граждански безредици и др.);
  - обявяване на общ мораториум върху плащанията;
  - промени в режима на валутните плащания;
  - приемане или изменения на нормативни актове или решения на правителството или на друг държавен орган
  - конфискация или национализма;
  - отказ за плащане или просрочване на дължимото плащане повече от 3 месеца, когато длъжник е чужда държава или чуждестранен държавен орган.
- Краткосрочен риск
- Средносрочен риск
- Инвестиционни рискове, които възникват в резултат на следните събития:
  - Невъзможност за конвертиране на приходите от инвестициите в национална валута на приемащата държава в свободно конвертируема валута и невъзможност за прехвърляне на плащания към България;

- Национализация, конфискация или експроприация на чуждестранното дружество, която е лишила инвеститора от неговите основни права;
- Политически мотивирани актове на насилие като войн, революция, въстание и др.
- Риск по акредитива
- Рискове по банкова гаранция
  - Неоснователно усвояване на гаранцията от бенефициента
  - Основателно усвояване на гаранцията, но застрахователят е понесъл щета в резултат на неизпълнение на задълженията.

Част от тези рискове се покриват от държавния бюджет, изпълняван от Министерството на финансите, а друга от бюджета на агенцията. Рисковете, които са гарантирани от бюджета покриват значителна част от стойността по търговската сделка. В останалите случаи БАЕЗ действа като застрахователна компания.

За покриване на рисковете по износа е възможно БАЕЗ да се включи в т.нар. финансиране на експортната дейност. То може да бъде:

- Предекспортно финансиране
- Следекспортно финансиране по реализиран износ или продажби на територията на България.

Обикновено този тип финансиране на дейността се осъществява съвместно с кредитни институции (търговски банки), като целта е да се осигури финансиране на фирмата за извършване на износ и да се гарантират рисковете, съпътстващи търговската сделка.

Важно е да се посочи, че освен в България, експортното застраховане се ползва активно и в други държави за провеждане на тяхната експортна политика. Особено активно стана ползването на



тези услуги след началото на дълговата криза в Европа, а и след това поради нарастването на междуфирмената задлъжнялост.

Експортното застраховане е начин за поемане на рисковете на износителите от държавата, чрез което се провежда и нейната експортна политика. Разбира се, това е един от елементите, но чрез него се гарантира сигурността на разплащанията и доставката стоки, особено в райони с висок политически риск.

### **Изводи**

Финансовата криза в Европа може да се разглежда и като възможност за преценка на икономиката и на отделни сектори на всяка страна-членка. Така могат да се очертаят възможностите за развитие отвъд кризата. Дали това ще се реализира като намерение предстои да видим през следващите години.

Ако се обобщи анализът за експортната политика, то могат да са открият следните предизвикателства:

- На първо място, това е липсата на действаща експортна политика, поне такава, която да е разписана като официален документ. Чрез нея могат да се открият приоритетите за бъдещо развитие;
- На второ място, определяне на конкурентните сектори за развитие на износа на страната. Така ще даде визия в средносрочен и дългосрочен план за очакваните ползи, както и възможностите, които се предоставят при износа на стоките и услугите;
- В зависимост от приоритетите на държавата, институциите, ангажирани с подпомагането на външната търговия и експортното застраховане, могат да предвидят своите мерки и разходи спрямо това.

Наличието на експортна политика дава възможност са ясно дефинирани на приоритетите и предизвикателствата в средносрочен и дългосрочен план.

Що се отнася до експортното застраховане, то дейността на Българската агенция за експортно застраховане през последните години ясно показва ръст при отпуснатите средства за покриване на рисковете по износа.

Въпросът с институционалната организация на експортното застраховане, поне към момента при липсата на действаща експортна стратегия, показва добро познаване на средата, което се отразява и върху представяните от агенцията продукти.

### **Използвана литература:**

БЪЛГАРСКА народна банка, [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg), Статистика, Външна търговия.

ДИРЕКТИВА 98/29/ЕО от 7 май 1998 г. относно хармонизирането на основните разпоредби, приложими при застраховане на експортни кредити, за сделки със средносрочно и дългосрочно покритие, Официален вестник на Европейските общности L148/22, 19.5.1998.

ЗАКОН за експортно застраховане, обн. ДВ. бр.61 от 29 май 1998 г., последно изменение изм. ДВ. бр.15 от 15 февруари 2013 г.

ИЛИЕВ, Б., Р. Ерусалимов. Международно застраховане, СА „Д.А. Ценов“ Свищов, Фабер, Велико Търново, 2008, 101-102.

МИНИСТЕРСТВО на икономиката и енергетиката. Експортна стратегия на България, 2008-2013 г., м. декември 2008 г.

НАЦИОНАЛЕН експортен портал, <http://export.government.bg/ianmsp/>, м. юли 2016 г.

НИКОЛОВА, И. Преструктурирането на икономиката и приватизацията в последните 25 години,

[http://bogdanbogdanov.net/bg\\_forum.php?page=discussion\\_show&discID=119](http://bogdanbogdanov.net/bg_forum.php?page=discussion_show&discID=119), м. ноември 2014.

НИКОЛОВА, И. Развитие на външната търговия на България след 1989 г., Международна научна конференция „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения“, ИУ – Варна, 2015.

НИКОЛОВА, И. Финансиране на международната търговия, Издателство на НБУ, 2015.

ПРАВИЛНИК за дейността на Междуведомствения съвет по експортно застраховане, Приет с ПМС № 236 от 21.10.1998 г., Обн. ДВ. бр.125 от 28 Октомври 1998г., последно изменение изм. ДВ. бр.40 от 2 Юни 2015г.

GIATZIDIS, E. An Introduction to Post-communist Bulgaria: Political, Economic and Social Transformation, Manchester University Press, p.33.

INTERNATIONAL Financial Consulting for European Commission. Study on Short-term Trade Finance and Credit Insurance in the European Union, February 2012, pp.14-16.

U.S. Department of Commerce. Trade Finance Guide: A Quick Reference for U.S. Exporters, Washington, November 2012, p.20.